

Науковий збірник. Випуск IV. Том 1

# **АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ**

**Івано-Франківськ – 2008**



Міністерство освіти і науки України  
Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника  
Прикарпатський науково-аналітичний центр

# **Актуальні проблеми розвитку економіки регіону**

**НАУКОВИЙ ЗБІРНИК**

**Випуск IV**

**Том 1**

**Івано-Франківськ  
2008**

УДК 332.14:336  
ББК 65.049 (4УКР):65.9(4УКР)26  
А-43

**АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ:**  
Науковий збірник / За ред. **І.Г.Ткачук.** – Івано-Франківськ: ВДВ ЦІТ Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника, 2008. – Вип.IV. – Т.1. – 285 с.

До збірника наукових праць “Актуальні проблеми розвитку економіки регіону” увійшли статті, у яких розглядаються теоретичні аспекти дослідження проблем економіки регіону; статті, присвячені фінансово-кредитним проблемам формування виробничих відносин регіонального рівня, проблемам економічного й соціального розвитку регіонів України.

Для науковців, викладачів вищих закладів освіти і науки, аспірантів та студентів.

**Науковий збірник включено до переліку фахових видань згідно з  
Постановою Президії ВАК України від 18 січня 2007 року №1-05/1**

**РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:**

**Ткачук І.Г.** – д. е. н., професор (головний редактор);  
**Криховецька З.М.** – к. е. н., доцент (відповідальний секретар);  
**Баланюк І.Ф.** – д. е. н., професор;  
**Благун І.С.** – д. е. н., професор;  
**Гончарук О.В.** – д. е. н., професор;  
**Кульчицька Н.Є.** – к. е. н., доцент;  
**Мельник А.Ф.** – д. е. н., професор;  
**Романюк М.Д.** – д. е. н., професор;  
**Фаріон І.Д.** – д. е. н., професор;  
**Гуцал І.С.** – д. е. н., професор;  
**Цигилик І.І.** – к. е. н., доцент.

*Схвалено до друку Вченою радою Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника (протокол №4 від 15.12. 2005)*

Адреса редакційної колегії:

76025, Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 57, кафедра фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника, тел. 8 (0342) 59-61-76

© ВДВ ЦІТ, Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, 2008

УДК 630.62(477.86)  
ББК 65.9(4УКР) – 56

Андрійчук І.В., Витвицька У.Я.

**РОЗРОБКА АЛГОРИТМУ РОЗРАХУНКУ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ  
ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ З ВИКОРИСТАННЯ ЕНЕРГОРЕСУРСІВ ДЕРЕВНОЇ  
БІОМАСИ В РЕГІОНІ**

**Анотація.** Розроблено алгоритм для розрахунку економічної оцінки ефективності інноваційних проектів з використання деревної біомаси в регіонах. Здійснена апробація запропонованих методичних підходів на прикладі Яремчанської міської ради.

**Ключові слова:** економічна оцінка інноваційних проектів, деревна біомаса, альтернативні паливно-енергетичні ресурси, алгоритм для розрахунку економічної ефективності.

**Annotation.** An algorithm is developed for the calculation of economic evaluation innovative projects efficiency from the use of wood in regions. Approbation of offered methodical approaches on the example of Yaremcha city advice is carried out.

**Key words:** an economic evaluation of innovative projects, wood, alternative fuel and energy resources, algorithm, is for the calculation of economic efficiency.

**Вступ.** Біоенергетика робить значний вклад у вирішення екологічних проблем за рахунок використання відходів, позитивно впливає на соціально-економічний розвиток регіонів. Оцінці ефективності використання альтернативних паливно-енергетичних ресурсів присвячено ряд наукових праць провідних науковців Є.Бойка, Г.Гелетухи, Б.Данилишина, М.Долішнього, А.Долинського, С.Доргунцова, М.Жовніра, Г.Козоріз, М.Козоріз, Н.Косар, Є.Крикавського, О.Кузьміна, О.Лапко, В.Ласкаревського, Н.Мхитаряна, Я.Побурко, Ю.Туниці, Н.Чухрай та ін.

**Постановка завдання.** Потреба здійснення радикальних інноваційних перетворень в енергетиці зумовлює актуальність економічної оцінки інноваційних рішень [5], орієнтованих на впровадження екологічно безпечних біотехнологій виробництва енергії в Україні загалом та на окремих територіях зокрема.

**Результати.** З метою спрощення проведення розрахунку економічної оцінки ефективності інновацій у використанні деревної біомаси, як ПЕР в регіонах розроблено методику, яка використана як основа для розробки алгоритму комп'ютерної програми "Оцінка ефективності інновацій у використанні деревної біомаси в районах області", блок-схема якої представлена на рис.1.

Запропоновані методичні підходи дозволяють розрахувати експлуатаційні витрати, амортизаційні відрахування та визначити такі показники ефективності, як чиста приведена вартість, індекс рентабельності інвестицій, дисконтований період окупності та внутрішня норма рентабельності.

На блок-схемі позиція "Вхідні дані" дає можливість ввести вихідні дані для проведення оцінки, а саме:



Рис.1. Блок-схема програми “Оцінка ефективності інновацій у використанні деревної біомаси, як ПЕР”

– вхідні дані для конкретного інноваційного проекту – обсяги використання деревної біомаси, обсяги річної економії вугілля, загальна кількість скорочених викидів шкідливих речовин, експлуатаційні витрати, амортизаційні відрахування та капітальні вкладення;

– вихідні дані, що склалися на момент оцінки, – ціна деревної біомаси, вугілля та компенсація за викиди шкідливих речовин, ставка податку на прибуток, ставка дисконту.

Наступним етапом оцінки ефективності інновацій є розрахунок вартісних показників обсягів використання деревної біомаси, економії вугілля та відшкодувань за забруднення навколишнього середовища.

Кінцевим етапом є розрахунок грошових потоків за роками та за весь період експлуатації котла, а також визначення основних показників ефективності інновацій – чистої приведеної вартості, індексу рентабельності інвестицій, дисконтованого періоду окупності та внутрішньої норми рентабельності.

Апробація запропонованих методичних підходів здійснена на прикладі Яремчанської міської ради, оскільки зазначена територія має найвищий рівень інвестиційної привабливості.

Розрахунки здійснено для проектного варіанта, який передбачає виробництво паливних брикетів з відходів деревини.

Техніко-економічне обґрунтування проектів наведене з урахуванням методології розробки проектів Спільного Впровадження (СВ), що є одним з “механізмів гнучкості”, прийнятих Кіотським протоколом [3]. Використання деревної біомаси, як поновлюваного джерела енергії, є одним із типових проектів СВ, що приводить до скорочення використання викопного палива та зменшення викидів парникових газів.

Оцінка ефективності інноваційних проектів з використання деревної біомаси з метою виробництва теплової енергії проведена для таких двох сценаріїв:

– підприємство не отримує компенсації за досягнуте розрахункове зменшення викидів парникових газів або одиниць скорочення викидів (КЗВ);

– підприємство (разом з інвестором в рамках проекту СВ) отримує компенсацію у розмірі 136 грн. за тону викидів ( $\text{CO}_2$ ,  $\text{CH}_4$ ) [6].

Оскільки Яремчанська міська рада має найвищий показник рівня інвестиційної привабливості – 3,676, відповідно до проведеного ранжування районів Івано-Франківської області за рівнем інвестиційної привабливості використання деревної біомаси, як паливно-енергетичних ресурсів [1], то дисконтна ставка для інноваційних проектів на території Яремчанської міської ради буде становити 21,624%.

Грошовий потік розраховується в поточних цінах, тому визначатиметься реальна ставка дисконту, тобто очищена від інфляційної складової [2], яка складає 17,967%.

При формуванні річного грошового потоку використовується прибуток після оподаткування, тому цей фактор буде враховано при визначенні ставки дисконтування, тобто здійснене відповідне коригування в частині, яка враховує частку чистого прибутку у грошовому потоці [4].

Критеріями оцінки слугують чиста приведена вартість (ЧПВ), індекс рентабельності інвестицій (PI), дисконтований період окупності (PP) та внутрішня норма рентабельності (IRR).

Цим варіантом проекту передбачається встановлення обладнання для виробництва паливних брикетів з відходів деревини з метою його подальшого використання переважно як заміни вугільного палива на об'єктах тепlopостачання організацій бюджетної сфери області.

Необхідний обсяг інвестицій для реалізації проекту встановлення обладнання для виробництва паливних брикетів потужністю 600 кг/год. у найбільш економічній конфігурації (один прес з потужністю 400, а другий 200 кг брикету на годину) оцінюється у сумі 1828100 грн.

Витрати на експлуатацію та технічне обслуговування визначені при таких припущеннях:

- витрати на заробітну плату персоналу прийняти у розмірі 33330 грн. на рік, виходячи з двозмінної роботи та кількості персоналу однієї зміни у 3 одиниці та мінімальною зарплатою одного працівника у 500 грн. на місяць;

- витрати на технічне обслуговування прийняти на рівні 15,15 грн. на 1000 кг виробленого паливних брикетів. Така оцінка зроблена за рекомендацією виробника цього обладнання, виходячи з його досвіду експлуатації;

- доставка деревинних відходів до підприємства з виробництва паливних брикетів прийнята безкоштовною. Це припущення зроблено з урахуванням безумовної необхідності вивозу на звалища відходів лісопильно-деревообробними підприємствами, у яких ці відходи утворюються, та витрат на утилізацію відходів на звалищах, що передбачено чинним законодавством України. У ситуації “з проектом” планується, що підприємства будуть транспортувати деревинні відходи до підприємства з виробництва паливних брикетів, яке буде приймати ці відходи безоплатно. Очікується, що така ситуація буде вигідною для постачальників деревинних відходів, оскільки вони будуть заощаджувати кошти, які в іншому випадку були б виплачені за дозволи на викиди та утилізацію відходів на звалищах.

Економічні вигоди від впровадження проекту будуть отримані в результаті економії на витратах бюджетних коштів на закупівлю вугілля. Оцінка обсягу використання вугілля за базовим рівнем зроблена на основі потреб виробництва теплової енергії та становить 1800 т на рік. Річні витрати на придбання вугілля складають близько 720 тис. грн.

Зменшення річного обсягу викидів CO<sub>2</sub> на 4367 тонни буде досягнуто завдяки щорічному скороченню спалювання 1800 тонн вугілля. Скорочення викидів CH<sub>4</sub> у обсязі 1193 тонн на рік матиме місце завдяки скороченню обсягів добування вугілля підземним шляхом на 1800 тонн щорічно.

Виходячи з отриманих результатів проведених розрахунків, можна відзначити:

1. Інноваційний проект з виробництва паливних брикетів з відходів деревини є прибутковим, оскільки ЧПВ з КЗВ та ЧПВ без КЗВ є додатним і відповідно за 20 років експлуатації обладнання становитиме 5219285 грн. для проекту з урахуванням КЗВ і 1350160 грн. без урахування КЗВ;

2. Індекс рентабельності інвестицій (PI) з КЗВ становить 3,86 і індекс рентабельності (PI) без КЗВ 1,74;

3. Дисконтований період окупності (PP) з КЗВ становить 2,1 років і дисконтований період окупності без КЗВ 5,8 років.

4. Внутрішня норма рентабельності з КЗВ становить 57,74% і внутрішня норма рентабельності без КЗВ 26,49%.

**Висновки.** Таким чином, дослідження показало, що всі запропоновані інноваційні проекти на території Яремчанської міської ради є прибутковими.

Отже, одним із основних шляхів вирішення проблеми енергозабезпечення на регіональному рівні є впровадження інноваційних технологій використання альтернативних паливно-енергетичних ресурсів та деревної біомаси зокрема. Такі технології доцільно впроваджувати в Карпатському та Поліському регіонах України, де є високий рівень лісистості та значні обсяги переробки деревинних ресурсів.

1. Андрійчук І.В. Ефективність використання альтернативних паливно-енергетичних ресурсів в регіоні (на прикладі Івано-Франківської області): Автореф. дис.... канд. екон. наук: 08.10.01 / Інститут регіональних досліджень НАН України. – Л., 2006. – 20 с.
2. Андрійчук І.В. Оцінка інвестиційної привабливості територій для використання деревної біомаси як паливно-енергетичних ресурсів // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Стратегічне планування регіонального розвитку (Зб. наук. праць). Вип.5 (XLIX) / НАН України. Ін-т регіональних досліджень. Ред. кол.: відп. ред. акад. НАН України М.І.Долішній. – Львів, 2004. – С.294 – 301.
3. Атлас енергетичного потенціалу відновлюваних та нетрадиційних джерел енергії України. Державний комітет України з енергозбереження, НАН України. – Київ, 2001.
4. Витвицький Я.С. Врахування фактора часу при оцінці бізнесу дохідним підходом // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. – 2006. – №4.
5. Закон України “Про інноваційну діяльність” 04.07.2002 № 40-IV // Бухгалтерія. – 2002. – №12.



6. Комплексна програма енергозбереження Івано-Франківської області / Івано-Франківська обласна державна адміністрація. – Івано-Франківськ, 1999. – 160 с.
7. Таран С.О. Програма використання нетрадиційних і поновлюваних джерел енергії в Івано-Франківській області // Енергетика и електрофікація. – 2000. – №12.

**УДК: 330. 567. 25**

**ББК 65.26 (4 Укр)**

**Вдовиченко А.М.**

## **ГОТІВКОВІ ЗАОЩАДЖЕННЯ НАСЕЛЕННЯ ТА ЇХ ВПЛИВ НА СПОЖИВЧІ ВИТРАТИ ДОМОГОСПОДАРСТВ**

**Анотація.** У статті розглянуто готівкові заощадження домогосподарств як фінансовий потенціал населення, що може і має бути використаний в інвестиційно-інноваційному напрямку. На основі аналізу статистичних даних доведено, що неорганізовані заощадження населення не йдуть на споживчі витрати і не трансформуються в організовану форму, а отже, відіграють пасивну роль в економічних процесах країни. Мобілізація цих фінансових ресурсів повинна стати одним з ключових факторів ліквідації дефіциту інвестицій в умовах економічного росту.

**Ключові слова:** організовані заощадження, неорганізовані заощадження, споживчі витрати, наявний дохід, кредитування.

**Annotation.** Cash savings as financial potential of population that have to be directed to the investment and innovative processes are regarded in the article. The analysis of empirical data proves that unorganized household's savings don't connected with consumption and don't transform into the organized form so they play passive role in the macroeconomic processes. Mobilization of given financial resources have to become one of the key factors of investments deficit liquidation in the terms of economic growth.

**Key words:** unorganized savings; organized savings; consumption; available income; crediting.

**Вступ.** Фінансові ресурси населення завжди були одним з основних об'єктів дослідження в усіх найбільших школах економічної теорії. Важливу роль в економічному житті країни відіграє не тільки споживання, що здійснюється домогосподарствами, а й заощадження, що виступають потужним джерелом інвестицій. Залучення заощаджень населення до інвестиційних процесів, тобто переведення їх з неорганізованої (готівкової) форми в організовану (вклади у банківських установах; вклади у небанківських депозитних установах; придбання цінних паперів; вкладення у страхові поліси [1, с.229]) є актуальною темою для України протягом усього періоду становлення та розвитку її економіки.

Дослідженню фінансових ресурсів населення України присвячені роботи багатьох вітчизняних науковців, серед них С.Панчишин, М.Савлук, В.Осецький, О.Ватманюк, С.Волосович, Б.Кваснюк, М.Маламед [1]. Ці вчені дають обґрунтовані оцінки неорганізованих заощаджень населення, визначають можливі напрями використання "пасивних" фінансових ресурсів, відзначаючи важливість готівкових заощаджень населення як фінансового потенціалу для збільшення інвестиційних потоків в економіці. Однак малодослідженим залишається реальне спрямування неорганізованих заощаджень населення.

**Постановка завдання.** Метою статті є визначення реальних напрямів використання готівкових заощаджень домогосподарств в Україні. Для досягнення поставленої мети ми будемо виходити з двох гіпотез:

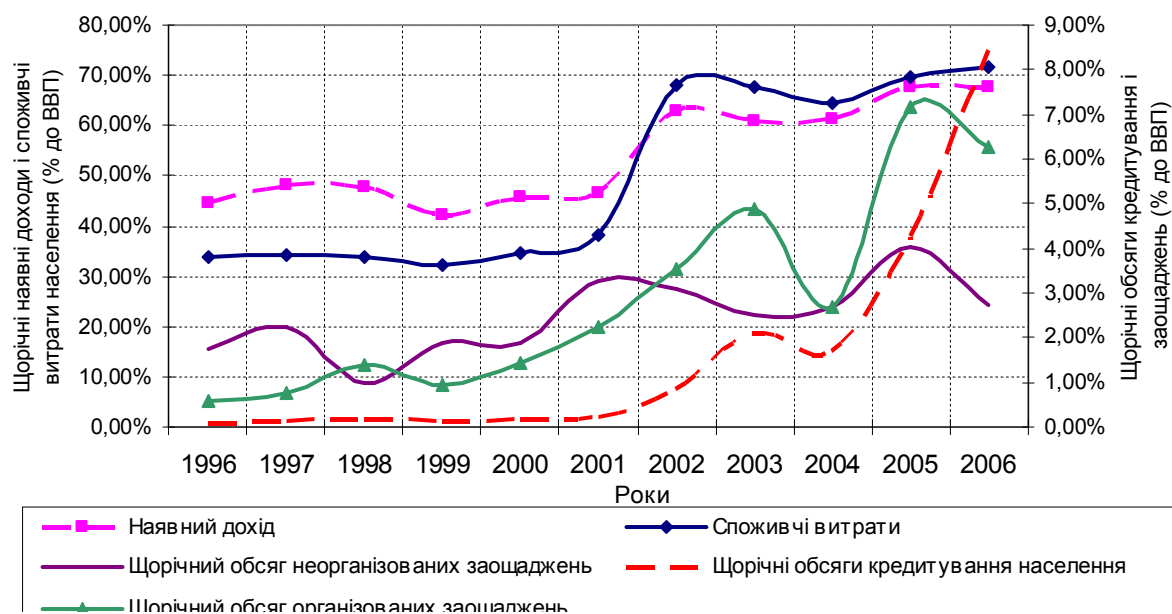
- 1) неорганізовані заощадження населення в офіційній статистиці представлені грошовим агрегатом М0 (готівкові кошти в обігу поза банками за виключенням готівкових коштів в установах Національного банку і банків України);

- 2) економічна поведінка домогосподарств є раціональною, тобто населення України

усвідомлює, що заощадження в готівковій формі є найменш захищеними від коливань економічної кон'юнктури та її наслідків (інфляційні процеси, валютні коливання тощо), а отже, готівкові заощадження повинні конвертуватись в інші економічні блага в середньостроковому періоді.

Для визначення реальних напрямів використання готівкових заощаджень домогосподарств будуть побудовані кореляційні матриці, що дасть змогу дослідити взаємний вплив обраних агрегатів.

**Результати.** Мотиви, що штовхають людину до заощаджень різних форм, мають на меті забезпечити їй бажаний рівень споживання навіть тоді, коли для цього не буде необхідних поточних доходів. Неорганізована форма заощаджень не є виключенням, відмінність полягає лише в тому, що людина не довіряє фінансовим інститутам, покликаним забезпечити макроекономічно-ефективне використання її неспожитих у поточному періоді фінансових ресурсів. Виходячи з цього, логічно припустити, що періоди формування заощаджень повинні змінюватись періодами їх споживання, коли рівень спожитих благ має бути вищим за рівень поточних доходів. Саме така ситуація склалась в Україні, починаючи з 2002 року. В той же час можна спостерігати темпи росту організованих заощаджень і кредитування населення, що перевищують темпи росту готівкових заощаджень (рис. 1).



Вдовиченко А.М. Готівкові заощадження населення та їх вплив на споживчі витрати домогосподарств Ри

Джерелом фінансування гіпертрофованого споживання, що перевищує наявні доходи населення, можуть бути організовані заощадження населення, неорганізовані заощадження, кредитні ресурси, тіньові доходи. У той же час підвищені темпи росту кредитування і організованих заощаджень можуть пояснюватись падінням темпів росту неорганізованих заощаджень. Визначення джерел фінансування споживчих витрат населення представляє безпосередній інтерес для досягнення мети, поставленої в статті. Адже якщо фінансування споживання відбувається за рахунок неорганізованих заощаджень населення, то це, на нашу думку, означатиме:

- що в населення сформувалися позитивні очікування щодо майбутнього добробуту;
- фінансовий потенціал населення спрямовується у сферу прямого споживання, а не у сферу фінансового посередництва, що повинно призвести до підвищення інвестиційного попиту й обмеження пропозиції інвестиційних ресурсів із внутрішніх джерел;
- низький рівень довіри до фінансового сектора економіки, як інструмента організованих заощаджень;
- зниження можливостей використання фінансового потенціалу населення для залу-

\* За даними НБУ [3]

чення та інвестування в інноваційні проекти.

Для вирішення поставленого завдання нами були розраховані кореляційні матриці для двох періодів: 1992–2006 рр. із щорічними показниками (таблиця 1) і 1999–2006 рр. зі щоквартальними даними (таблиця 2). Як досліджувані змінні розглядалися:

- приріст неорганізованих форм заощаджень (Sav\_unorg);
- приріст наявних доходів населення (Income);
- приріст організованих заощаджень населення (Sav\_org);
- приріст споживчих витрат населення (Consumpt.);
- приріст рівня кредитування (Kredit).

Таблиця 1

Кореляційна матриця наявних доходів, споживчих витрат, заощаджень і кредитування, 1992–2006 рр.\*

	Sav_unorg	Income	Sav_org	Consumpt.	Credit
Sav_unorg		0,4508 (14) 0,1057	0,4987 (14) 0,0695	0,3005 (14) 0,2966	- 0,0914 (14) 0,7892
Income	0,4508 (14) 0,1057		0,4823 (14) 0,0807	<b>0,9533 (14)</b> <b>0,000</b>	<b>0,7037 (14)</b> <b>0,0157</b>
Sav_org	0,4987 (14) 0,0695	0,4823 (14) 0,0807		0,5135 (14) 0,0604	- 0,0011 (14) 0,9974
Consumpt.	0,3005 (14) 0,2966	<b>0,9533 (14)</b> <b>0,000</b>	0,5135 (14) 0,0604		<b>0,7008 (14)</b> <b>0,0163</b>
Credit	- 0,0914 (14) 0,7892	<b>0,7037 (14)</b> <b>0,0157</b>	- 0,0011 (14) 0,9974	<b>0,7008 (14)</b> <b>0,0163</b>	

Для кожного показника в таблиці відображено коефіцієнт кореляції (зверху), в дужках приведено кількість спостережень, внизу приведено критерій Пірсона, що відображає статистичну значущість зв'язку. Напівжирним шрифтом виділено ті змінні, що мають статистично значущий тісний, або порівняно тісний зв'язок (таблиця 1). Як видно з наведених результатів, приріст споживчих витрат населення найбільше пов'язаний із приростом рівня доходів (що є абсолютно логічним) і приростом рівня кредитування населення. У свою чергу показник зміни неорганізованих заощаджень населення не має ні статистично значущий, ні тісного зв'язку з будь-яким з наведених агрегатів.

Побудова аналогічної матриці для більш короткого періоду, але з більшим числом спостережень виявляє результати, подібні до першого випадку (таблиця 2). Однак зв'язок приросту рівня споживання з приростом наявних доходів і приростом кредитування стає дещо слабшим, до того ж виявлено посередній, статистично значущий зв'язок між організованими і неорганізованими заощадженнями населення.

Коефіцієнти детермінації з урахуванням числа ступенів свободи ( $R^2$ ) та коефіцієнти детермінації з без урахування числа ступенів свободи ( $\bar{R}^2$ ), наведені в таблиці, вказують на те, що 41–49% варіацій приросту споживання пояснюється регресантом (Credit). Гіпотеза про значущість зв'язку між залежною і незалежною змінною підтверджується значенням F-критеріїв для обох періодів, а для періоду 1999-2006 рр. F-критерій підтверджує суттєвість

\* Розраховано за даними НБУ [3]

зв'язку і для 1%-них точок ( $F_{0,99} = 7,77$ ). Значення критеріїв Дарбіна-Уотсона свідчать про відсутність автокореляції залишків для обох рівнянь регресії.

Таблиця 2

Кореляційна матриця наявних доходів, споживчих витрат, заощаджень і кредитування, 1999–2006 рр. (щоквартально)\*

	<b>Sav_unorg</b>	<b>Income</b>	<b>Credit</b>	<b>Sav_org</b>	<b>Consumpt.</b>
Sav_unorg		0,2611 (27) 0,1884	0,4477 (27) 0,0192	<b>0,5810 (27)</b> <b>0,0015</b>	0,2270 (27) 0,2549
<b>Income</b>	0,2611 (27) 0,1884		<b>0,6649</b> (27) <b>0,0002</b>	0,1527 (27) 0,4472	<b>0,7419 (27)</b> <b>0,000</b>
Credit	0,4477 (27) 0,0192	<b>0,6649</b> (27) <b>0,0002</b>		0,3342 (27) 0,0884	<b>0,6578 (27)</b> <b>0,0002</b>
<b>Sav_org</b>	<b>0,5810 (27)</b> <b>0,0015</b>	0,1527 (27) 0,4472	0,3342 (27) 0,0884		- 0,0597 (27) 0,7674
Consumpt.	0,2270 (27) 0,2549	<b>0,7419</b> (27) <b>0,000</b>	<b>0,6578</b> (27) <b>0,0002</b>	- 0,0597 (27) 0,7674	

Побудова однофакторних рівнянь регресій для двох випадків (1992–2006 рр., 1999–2006 рр.) із залежною змінною – споживчі витрати і незалежною – рівень кредитування дала такі результати (таблиця 3).

\* Розраховано за даними НБУ [3]

Параметри рівнянь регресії для споживчих витрат і кредитування

Змінні / моделі	1992–2006	1999–2006
Credit	2,663 (2,946)	3,32608 (4,367)
Const	22100,4 (2,741)	1769,97 (1,50992)
К-ть спостережень	14	27
$R^2$	49,1	43,27
$\bar{R}^2$	43,6	41
Статистика Дарбіна-Уотсона	1,684	2,244
F-статистика	8,68 ( $F_{0,95} = 4,75$ )	19,07 ( $F_{0,95} = 4,24$ )

Проведений аналіз факторів, що впливають на рівень споживання населення, свідчить про те, що неорганізовані заощадження населення не відіграють вирішальної ролі у цьому процесі. Натомість ріст кредитування населення надає йому змогу підвищувати споживання темпами, що перевищують підвищення доходів. Гіпотезу про зростаючу роль кредитування у споживанні населення підтверджують коефіцієнти еластичності, розраховані для двох досліджуваних періодів. Для періоду 1992–2006 рр. коефіцієнт еластичності приросту споживання за кредитами становив 0,33, а для періоду 1999–2006 рр. – 0,521.

Кредитування і заощадження населення залежать від аналогічних факторів. Більше того, вони є функціями від доходу – і кредитування, і заощадження “переносять” споживання у часі, однак якщо заощадження переносять споживання у майбутнє, то процес кредитування навпаки – наближує його. Потрібно сказати, що Україна в останні 3 роки переживає справжній кредитний “бум”. Швидке зростання кредитування приватного сектора було одним зі знакових явищ серед багатьох перехідних економік, особливо в країнах центральної та східної Європи за останні декілька років. Причинами цього явища виступає: на макрорівні – стабілізація та розвиток економіки, зростання реальних доходів населення, реформування банківської системи, обмеженість альтернативних фінансових інструментів для підвищення прибутковості банків; на мікрорівні – гіпертрофований потяг населення до споживання, зумовлений тривалим періодом вимушеної обмеженості в задоволенні споживчих потреб; бажання банків захопити якомога більший сегмент на фінансовому ринку, що розвивається; прагнення максимально підвищити прибутковість банківського сектора; необізнаність населення України з маркетинговими ходами вітчизняних банків, коли кредити на формально прийнятних умовах надаються під ефективну ставку у 50–70% через систему сплати комісій та додаткових платежів [4].

Сучасний стан взаємодії споживчого кредитування та банківської стабільності характеризується такими фактами: реальний ріст споживчого кредитування в Україні за останні 5 років встановився на середньому рівні в 35% на рік (3,5% ВВП). Пік такого зростання спостерігався у 2003 році – 51,2%, після спаду у 2004 році тенденції зростання знову поновились; зростання реальних доходів громадян за останні 5 років було в декілька разів меншим за реальне зростання споживчого кредитування (окрім 2004 року, коли ці величини були співмірними); темпи зростання проблемних кредитів у банківській системі постійно підвищуються і перевищують темпи зростання споживчих кредитів (за винятком 2005 року, що є наслідком падіння кредитування у 2004 році), прострочена заборгованість за кредитами домогосподарствам за підсумками 2006 року зросла на 96%, в той час як саме кредитування – на 77%; на думку представників НБУ, небезпека для стабільності банківської системи може настати при відношенні прострочених кредитів до загальної кредитної маси на рівні 5% (сьогодні приблизно 2,6%), однак, за оцінками експертів, ця позначка в реальних показниках вже пройдена, а в деяких банках складає 10-15% [2].

Наслідки такого стану речей зумовлюються ризиками, які можна розділити на дві групи: макроекономічні та ризики стабільності фінансового ринку. Макроекономічні ризики полягають у тому, що підвищення споживчого попиту домогосподарств, по-перше, веде до підвищення споживання імпортованих товарів та послуг, по-друге, посилює інфляційний тиск на економіку; і те, і інше при фіксованому валютному курсі веде до погіршення торговельного та платіжного балансу. Ризик стабільності фінансового сектора економіки пов'язаний з достатністю фінансових резервів банків для покриття кредитного ризику, що постійно зростає, та покриття потенційних збитків. Потрібно зазначити, що ризики макроекономічного характеру та фінансового сектора взаємопов'язані і часто макроекономічний дисбаланс призводить до стагнації фінансового сектора, в той же час нестабільність банківського сектора може спричинити кризові явища на фінансовому ринку України [4].

Швидке кредитне зростання є одним з найбільш певних індикаторів майбутньої стагнації банківського сектора економіки, однак, за оцінками експертів МВФ, вірогідність повномасштабної банківської кризи після кредитного буму складає лише 20%. Кризи подібного походження свого часу пережили країни Скандинавії, Латинської Америки, Південно-Східної Азії [5].

На думку західних експертів, необхідні активні дії від розширення нагляду і регулювання до більш жорстких заходів у сфері грошово-кредитної та бюджетної політики, направлені на зниження стимулів домогосподарств до кредитування і підвищення стимулів до заощадження коштів. Влада також повинна бути готова до маловірогідного, але можливого сценарію фінансової кризи і мати наготові план дій. Ураховуючи минулий досвід, очевидно, що фінансова далекоглядність повинна домінувати в ситуації, коли країна стоїть перед вибором "ріст чи уникнення дисбалансу в економіці", який постає перед багатьма новими членами ЄС та сусідніми країнами [6].

**Висновки.** Той факт, що неорганізовані заощадження населення ведуть себе нейтрально по відношенню до розглянутих нами агрегатів, на нашу думку, говорить про таке:

- фінансовий потенціал населення не знаходить свого застосування в опосередкованому інвестуванні ні через споживання, ні через систему організованих заощаджень;
- населення України не певне у своїх очікуваннях і, незважаючи на різке зростання організованих заощаджень, прагне зберігати значну частину фінансових активів на руках;
- наявний фінансовий потенціал населення потребує свого якнайшвидшого застосування; чим довше він знаходиться у неефективній формі, тим більшими збитками це обертається для суспільства;
- гіпертрофоване прагнення населення до споживання (як видно з динаміки кредитування), найвірогідніше, в майбутньому призведе до витрачання фінансового потенціалу на споживчі витрати, що може мати як позитивні, так і негативні наслідки для інноваційного розвитку економіки;
- формування фінансового потенціалу населення, очевидно, відбувається за значного впливу тіньових доходів громадян, які не були включені в дослідження через неможливість їх об'єктивної оцінки.

Конвертація неорганізованих заощаджень населення в реальні інвестиції за теперішніх умов їхньої пасивності в інвестиційних процесах, як це доведено в статті, постає актуальною проблемою для подальших досліджень. Вирішення цієї проблеми набуває ще більшої важливості в контексті забезпечення тривалого економічного росту та втамування інвестиційного голоду, що переживає сьогодні Україна.

1. Бандера В., Буняк В., Ватаманюк О., Дорофєєва Н., Коротка Г. Доходи та заощадження в перехідній економіці України / Львівський національний ун-т ім. Івана Франка / Степан Панчишин (ред.), Михайло Савлук (ред.). – Л.: Видавничий центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2003. – 406 с.
2. Мироненко В. Ахиллесова пята австрійцев // Інвестгазета. – 2006. – № 46. – С. 50–51.
3. Національний банк України // <http://www.bank.gov.ua> (15.07.2007).
4. Duenwald C., Gueorguiev N., Schaechter A. Too Much of a Good Thing? Credit Booms in Transition

- Economies: The Cases of Bulgaria, Romania, and Ukraine // IMF Working Paper. – June 2005. – WP/05/128. – 33 p.
5. Eichengreen B., Arteta C. Banking Crises in Emerging Markets: Presumptions and Evidence // CIDER Working Paper No. C00-115. – 2000. – 62 p.
  6. EU8+2 Regular Economic Report January 2007 // <http://www.worldbank.org/eu8-report> (10.08.2007).

**УДК 65.9**

**ББК 336.012.236330.322**

**Вербицька Ю.М.**

## **ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ ЯК ЗАПОРУКА АКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В РЕГІОНІ**

**Анотація.** Визначено взаємозв'язок інвестиційного клімату та активності інвестиційно-інноваційної діяльності в регіоні. Розглянуто рівні формування інвестиційного клімату регіону. З'ясовано регіональні фактори впливу на формування інвестиційно-інноваційної діяльності в регіоні.

**Ключові слова:** інвестиційно-інноваційна діяльність, інвестиційний клімат регіону, регіональні фактори.

**Annotation.** There is a certain interrelation investment climate and of investment-innovative activity in a region. Levels of investment climate formation in a region were defined. There are certain regional factors of influence on the formation of investment-innovative activity in a region.

**Key words:** investment-innovative activity, investment climate of region, regional factors.

**Вступ.** В умовах інтенсивних глобалізаційних процесів для України вкрай важливо швидкими темпами досягти високого рівня розвитку економіки, щоб забезпечити економічну безпеку та належний рівень життя суспільства. Досягти цього можливо тільки за умови проведення активної інвестиційно-інноваційної діяльності. Адже ефект, що отримується в результаті інвестиційно-інноваційної діяльності, спроможний забезпечити не тільки підвищений рівень прибутків суб'єктів господарювання, зростання податкових і неподаткових платежів до бюджетів усіх рівнів, а й збільшення здобутків національної науки та техніки, покращення екологічної ситуації та збереження природних ресурсів. З цією метою необхідно створити інвестиційний клімат, який би зацікавив та стимулював потенційного інвестора проводити інвестиційно-інноваційну діяльність; гарантувати його стабільність, нівелювати можливі ризики не отримати чи недоотримати прибуток або взагалі втратити інвестовані кошти.

Особливої уваги потребує інвестиційний клімат в регіоні. Кожен регіон має ряд особливостей, характерних тільки для нього (відмінність у геополітичному положенні, соціально-економічному розвитку, структурі народногосподарського комплексу, його потенційних можливостях та ін.), що впливають на його (регіону) інвестиційний клімат і зумовлюють умови та специфіку господарювання, а також можливості реалізації інвестиційно-інноваційної діяльності в регіоні.

Вивченню сутності поняття “інвестиційно-інноваційна діяльність”, “інвестиційний клімат” та визначенню факторів, що впливають на його формування, присвятили свої праці багато авторів: Б. Губський [2], О.Малишко [3], М.Мельник [4], М.Недашківській [5], С.Онишко [6], А.Пересада [7]. Разом з тим регіональний напрям досліджень ще не набув достатнього розвитку, хоча інвестиційно-інноваційна діяльність має яскраво виражені територіальні або регіональні риси.

**Постановка завдання.** Мета статті – визначити взаємозв'язок інвестиційного клімату та активності інвестиційно-інноваційної діяльності в регіоні, з'ясувати регіональні фактори впливу на формування інвестиційно-інноваційної діяльності в регіоні.

**Результати.** Більшість вітчизняних учених при визначенні сутності поняття інвестиційного клімату звертаються до факторного підходу, тобто розглядають його як сукупність факторів та умов, що наявні на певній території та визначають її привабливість для інвестора [2; 7].

Державний комітет статистики України визначає наступні фактори, що впливають на активність інноваційної діяльності: нестача власних коштів, недостатня фінансова підтримка держави, великі витрати на нововведення, недосконалість законодавчої бази, високий економічний ризик, тривалий термін окупності нововведень, нестача інформації про нові технології, відсутність можливості кооперування з іншими підприємствами та науковими організаціями, нестача інформації про ринки збуту, відсутність попиту на продукцію та несприйнятливості підприємств до нововведень, відсутність кваліфікованого персоналу [8]. Перелічені фактори впливають на формування інвестиційного клімату, визначаючи рівень його сприятливості для реалізації інвестиційно-інноваційної діяльності.

Інвестор, маючи намір проводити інвестиційно-інноваційну діяльність у регіоні ретельно, аналізує його інвестиційний клімат, тобто розглядає всі наявні фактори, що формують інноваційний потенціал регіону, та фактори, які створюють ризик для реалізації інвестиційно-інноваційної діяльності, і, залежно від результату досліджень (сприятливий інвестиційний клімат для здійснення інвестиційно-інноваційної діяльності в даному регіоні чи, навпаки, створює ризик), приймає рішення щодо доцільності проведення інвестиційно-інноваційної діяльності та активність її реалізації в даному регіоні.

При вивченні інвестиційного клімату варто зважати, що він характеризується складністю та комплексністю і розглядається на макро-, мезо- і мікрорівнях [4]. На активність інвестиційно-інноваційної діяльності в регіоні мають вплив фактори кожного рівня.

Регіон є невід'ємною частиною держави, і його інвестиційний клімат перш за все формується на макрорівні (рівні держави). Фактори макрорівня створюють загальні умови господарювання для всіх регіонів. Фактори мезорівня визначають конкретні умови господарювання, в яких суб'єкт господарювання проводитиме свою діяльність на певній території. Тому дослідження регіональних факторів впливу на формування інвестиційно-інноваційної діяльності є вкрай важливим.

За своїм внутрішнім змістом поняття “регіональні фактори” об'єктивно відображає

*Вербицька Ю.М. Інвестиційний клімат як запорука активності інвестиційно-інноваційної діяльності... ДІЛЬНИХ*

Регіональні фактори відзначаються значною різноманітністю і мають специфіку впливу на реалізацію інноваційного процесу. З огляду на це пропонуємо розглянути вплив регіональних факторів на формування інвестиційно-інноваційної діяльності в регіоні за допомогою структури життєвого циклу інноваційного процесу, який поділено на п'ять фаз (рис. 1.1).

Відразу варто зауважити, що майже на кожному з етапів життєвого циклу інноваційного процесу мають прямий чи опосередкований вплив, залежно від регіону проведення інвестиційно-інноваційної діяльності, фактори макрорівня, ще їх можна розглядати як фактори зовнішнього впливу, адже вони формуються на рівні держави, і регіон у більшості випадків не має змоги впливати на них.

На першій фазі (фундаментальних досліджень), перш за все, необхідна фінансова підтримка державними та регіональними органами влади – державні, регіональні інвестиції та ін. Інвестування і страхування фундаментальних, у деяких випадках навіть прикладних досліджень зі сторони держави потребують проекти пріоритетних напрямів інноваційної діяльності (новітні технології та ресурсозберігаючі технології в енергетиці, промисловості та агропромисловому комплексі, новітні біотехнології; діагностика і методи лікування найпоширеніших захворювань, нові комп'ютерні засоби та технології інформатизації суспільства, нові речовини і матеріали, інше) [1].

Розвиткові фундаментальних досліджень та активізації інвестиційно-інноваційної діяльності в регіоні сприяє наявність науково-технічних (інноваційних) структур, що



займаються розробками науково-дослідних, дослідно-конструкторських робіт та інноваційних проектів. Необхідним є також забезпечення перерахованих структур відповідними трудовими ресурсами і висококваліфікованими науковими кадрами, що можуть виконувати фундаментальні та прикладні дослідження. Неодмінним є забезпечення їх сприятливими умовами праці, а в разі необхідності – умовами проживання та відпочинку. Важливе значення має рівень матеріального стимулювання, що зацікавив би дослідників наполегливо працювати у необхідному для держави, регіону чи приватного інвестора напрямі.

Починаючи з другої фази, інвестування, у більшості випадків, здійснює приватний інвестор, і саме на цій стадії відбувається ретельний аналіз усіх (макро-, мезо-) факторів, присутніх у регіоні, та приймається рішення про доцільність та активність проведення інвестиційно-інноваційної діяльності.

Перш за все інвестор зважає на природно-географічні фактори – вигідне геополітичне положення регіону та роль, яку воно може відігравати для активізації інвестиційно-інноваційної діяльності, наявність транскордонних факторів, рівень “столичності”, наявність природних ресурсів та забезпеченість необхідною сировиною, кліматичні умови та екологічну ситуацію, інше [3; 4].

Вагомим фактором є присутність у регіоні вже сформованих виробничих потужностей, їх спеціалізація та можливість, у разі необхідності, її зміни на потрібну; незавершеного будівництва, що може бути використане у потрібному інвесторові напрямі.

Велике значення для активізації інвестиційно-інноваційної діяльності в регіоні має позитивне ставлення місцевих органів влади до потенційних інвесторів та інноваторів, надання їм підтримки у реалізації інвестиційно-інноваційної діяльності, зокрема:

- наявність “розумних” регіональних програм розвитку щодо сприяння та стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності в регіоні;
- інформаційне сприяння – за допомогою інформаційних ярмарків, реклами в пресі, в Інтернеті, веб-сторінок, які б зрозуміло, доступно надавали достовірну інформацію щодо можливих об’єктів інвестування, їхніх особливостей та пріоритетів;

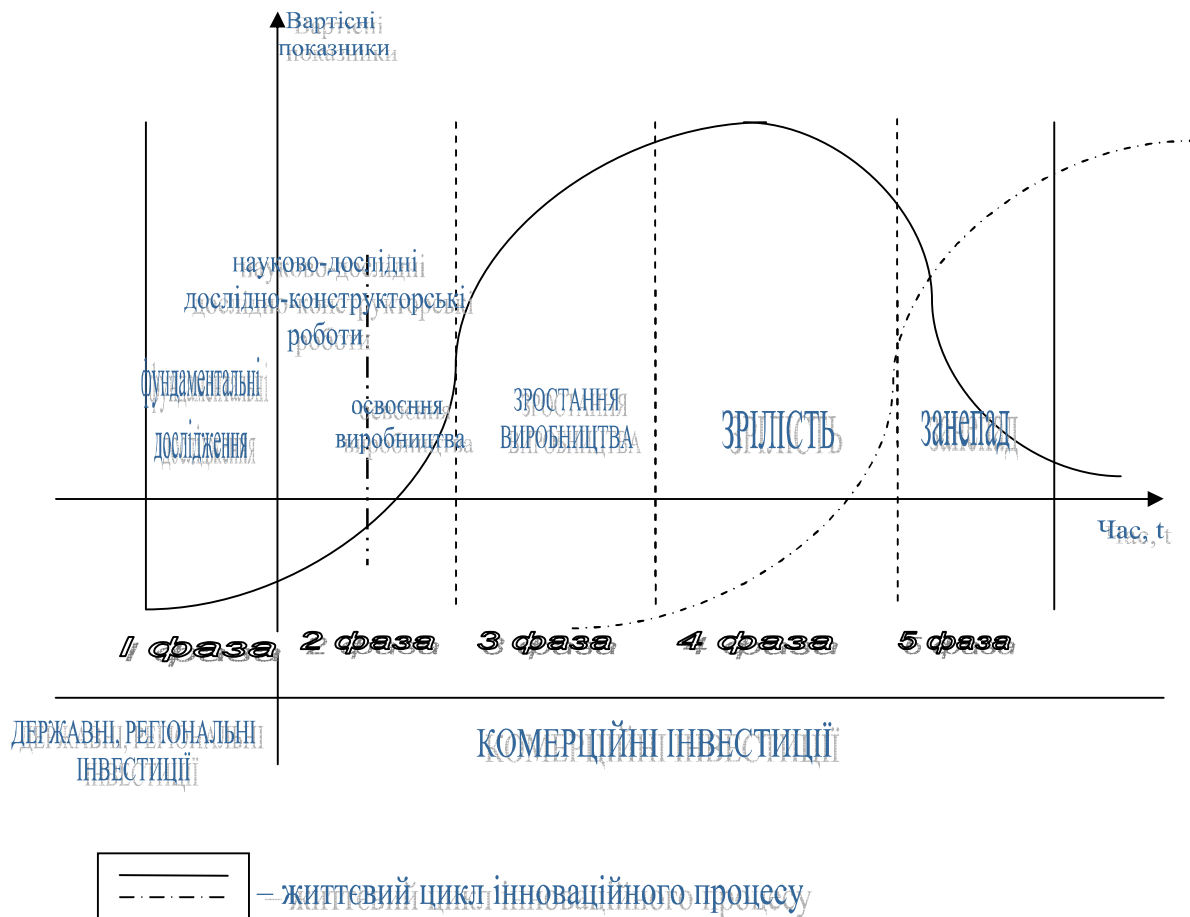


Рис.1.1. Структура життєвого циклу інноваційного процесу

- відсутність штучних адміністративних і бюрократичних бар'єрів на шляху реалізації інвестиційно-інноваційної діяльності;
- піднесення та пропаганда інноваційної культури серед підприємницьких структур та населення;
- створення позитивного іміджу регіону;
- стабільність та передбачуваність на політичній арені (на рівні регіональних органів влади), інше.

Важливим регіональним фактором, який враховує інвестор, є рівень розвитку інфраструктурних ланок інвестиційного комплексу регіону: виробничої, ринкової, соціальної та інституційної [5].

Необхідно відзначити, що при прийнятті інвестором рішення про здійснення інвестиційно-інноваційної діяльності вагому роль відіграє регіональна фінансово-кредитна система – наявність комерційних банківських і небанківських установ, присутність компаній, фондів, страхових компаній, що безпосередньо спеціалізуються на фінансуванні інноваційної діяльності; наявність лізингових компаній та венчурних фондів, які, в разі необхідності, інвестуватимуть або кредитуватимуть найбільш ризикову, другу, а за необхідності й інші фази інвестиційно-інноваційної діяльності.

Серед регіональних факторів впливу на інвестиційно-інноваційну діяльність вагоме місце займає наявність місцевого ринку збуту, що може забезпечити хоча б мінімальний попит на інноваційну продукцію.

На другій фазі також береться до уваги комунікаційний фактор, хоча він має безпосереднє відношення до третьої, четвертої та п'ятої фаз, – перш за все це наявність, якість та кількість доріг (автомобільних, залізничних), водних шляхів, аеропортів, транспортних розв'язок належного рівня, присутності електро-, газифікації, необхідної кількості води,

якісного зв'язку, не тільки стаціонарного, але й мобільного, Інтернету тощо.

Важливим фактором для всіх фаз життєвого циклу інноваційного процесу є забезпеченість трудовими ресурсами регіону – високий рівень професійно-освітньої підготовки населення, наявність серед місцевих мешканців необхідної кількості висококваліфікованих спеціалістів з вигідним рівнем заробітної плати для інвестора [6].

У ринкових умовах господарювання впровадження інновації дає суб'єктам господарювання конкурентну перевагу лише на певний відрізок часу, і, щоб бути конкурентоспроможним надалі, йому необхідно постійно провадити активну інвестиційно-інноваційну діяльність, для цього необхідно відслідковувати стан інвестиційного клімату в регіоні. Адже регіональні фактори мають здатність до змін, на які суб'єктам господарювання в більшості випадків належить оперативно та правильно реагувати, тим самим активізуючи чи стримуючи інвестиційно-інноваційну діяльність.

**Висновки.** Таким чином, на активність інвестиційно-інноваційної діяльності визначальний вплив має наявний в регіоні інвестиційний клімат. Його сутність варто розглядати як сукупність факторів, які бере до уваги суб'єкт господарювання, здійснюючи інвестиційно-інноваційну діяльність. Дослідження інвестиційного клімату дає інвестору уявлення про переваги, отримані в разі проведення інвестиційно-інноваційної діяльності в даному регіоні, та ризики, на які буде наражатися його господарська діяльність.

Особливе місце при формуванні сприятливого інвестиційного клімату в регіоні займають регіональні фактори. Їхній вплив на формування інвестиційно-інноваційної діяльності в регіоні варто відслідковувати за допомогою життєвого циклу інноваційного процесу.

З метою нівелювання можливих ризиків та створення інвестиційного клімату, що сприяв би ефективній і активній реалізації інвестиційно-інноваційної діяльності в регіоні, варто приділяти значної уваги науково-практичним засадам його формування.

1. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні: Закон України від 16.01.2003. – № 433–IV // zakon.rada.gov.ua.
2. Губський Б.В. Інвестиційні процеси в глобальному середовищі. – К.: Наукова думка, 1998. – 389 с.
3. Малишко О.В. Стимулювання інвестиційної діяльності на територіях пріоритетного розвитку: Дис... канд. екон. наук: 08.10.01. – Д., 2003.
4. Мельник М.І. Інвестиційний клімат регіону: теоретичні та прикладні засади дослідження: Монографія. – Львів: ІРД НАН України, 2005. – 304 с.
5. Недашківський М.М. Регіональні фактори реалізації інвестиційного процесу в Україні: Дис... канд. екон. наук: 08.10.01. – К., 1999. – 189 с.
6. Онишко С.В. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку: Монографія. – Ірпінь: Національна академія ДПС України, 2004. – 434 с.
7. Пересада А.А. Управління інвестиційним процесом. – К.: Лібра, 2002. – 472 с.
8. Статистичний збірник: Наукова та інноваційна діяльність в Україні за 2006. – К., 2006. – 350 с.

## ІНВЕСТИЦІЙНИЙ МЕХАНІЗМ ЯК ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ГАЛУЗІ

**Анотація.** Стаття розглядає питання інвестиційного процесу, як одного з основних критеріїв визначення та покращення конкурентоспроможності галузей народного господарства, зокрема галузей сільського господарства. Досліджено теоретичну сутність інвестицій та інвестиційної привабливості для покращення конкурентоспроможності галузі. Визначено принципи здійснення інвестиційного процесу для України.

**Ключові слова:** інвестиції, інвестиційний процес, капітал, конкурентоспроможність, галузь.

**Annotation.** The article examines the question of investment process, as one of basic criteria of determination and improvement of competitiveness of industries of national economy, namely industries of agriculture. Explored theoretical essence of investments and investment attractiveness for the improvement of competitiveness of industry. Certainly principles of realization of investment process for Ukraine.

**Key words:** investment, investment process, capital, competitive, industry.

**Вступ.** В умовах тривалих кризових явищ в економіці України великого значення набувають заходи не тільки щодо їхнього подолання, а й створення сприятливого середовища для суб'єктів внутрішнього ринку країни в майбутньому. Оскільки через негаразди сьогодення переваги національних суб'єктів у перспективі в практичному розумінні не враховуються, необхідним видається створення умов для динамізму та поступового зростання продуктивності національного господарства. Підвищення добробуту нації на основі високого рівня конкурентоспроможності є не тільки основною метою уряду, а й загальнонаціональним завданням, до вирішення якого мають бути залучені всі верстви українського суспільства.

Без відповідного впливу держави інвестиційна діяльність протікає в'яло і в багатьох випадках неефективно, що й відбувається нині в сільському господарстві України. У зв'язку з цим актуального значення набуває розробка і впровадження дієвого механізму стимулювання інвестиційної діяльності підприємств, пошуку форм, методів і джерел залучення інвестицій, системне використання інвестиційних потоків на відновлення і вдосконалення матеріально-технічної бази, технології та організації виробництва продукції як ключових заходів у поживленні економіки та конкурентоспроможності галузі в цілому.

Проблемам державного регулювання, формування і реалізації інвестиційної політики, становлення економічного механізму інвестиційної діяльності в сільському господарстві України присвячені наукові праці багатьох учених-економістів, зокрема К.С.Берестового, О.Г.Бобрової, О.А.Бондаренка, О.П.Бондарчука, С.О.Гуткевич, О.М.Дуфенюк, М.І.Киселя, В.В.Ковальова, М.Ю.Коденської, Г.П.Лайко, О.М.Могильного, Г.М.Підлісецького, Г.В.Сеніної, А.В.Чупіса, В.С.Шебаніна та ін. Дослідження проблеми конкурентоспроможності постійно проводилося у розвинутих країнах. Теоретичним надбанням є наукові праці економістів-дослідників різних часів. Світові результати дослідження проблеми конкурентоспроможності неможливо автоматично і в повному обсязі впровадити у вітчизняну економіку, оскільки мають місце різні умови і рівні її розвитку. Україна перебуває на етапі становлення ринкової економіки, і тому вивчення проблеми конкурентоспроможності знаходиться в зародковому стані. Перші результати дослідження цієї проблематики оприлюднені в наукових роботах вітчизняних економістів-дослідників: В.Г.Андрійчука, П.І.Гайдуцького, З.С.Кадюка,

М.Й.Маліка, В.Я.Месель-Веселяка, О.С.Онищенко, Б.Й.Пасхавера, П.Т.Саблука, А.М.Стельмащука, В.М.Трегобчука, О.М.Шпичака та інших. Питання інвестиційної діяльності та проблеми конкурентоспроможності розглядалися в багатьох наукових працях, однак праксеологічні проблеми поліпшення інвестиційно-інноваційної і техніко-технологічної діяльності підприємств та конкурентоспроможності галузі ще не мають остаточного вирішення.

**Постановка завдання.** Метою статті є теоретичне обґрунтування й практично-методичне вивчення макроекономічного сприяння та формування інструментів організаційно-економічного механізму інвестування як одного з основних критеріїв визначення та покращення конкурентоспроможності галузей народного господарства, а саме: галузей сільського господарства. Завданням дослідження є розгляд залучення інвестицій в основний капітал для визначення ступеня конкурентоспроможності галузей економіки України.

**Результати.** В основі інвестиційних процесів лежить: інвестиційна діяльність (вкладання коштів, інвестування, а також сукупна діяльність по вкладанню грошових засобів та інших цінностей в інвестиційні проекти і забезпечення віддачі вкладень); інвестиційна політика (складова частина економічної політики, що проводиться державою і підприємствами у вигляді встановлення структури і масштабів інвестицій, спрямованих на їх використання, джерел отримання з урахуванням необхідності оновлення основних засобів і підвищення їх технічного рівня); інвестиційна співпраця (вид міжнародних економічних відносин, метою яких є раціональний розподіл ресурсів, досягнення державами більш високих результатів в економіці за рахунок переваг участі в міжнародному поділі праці, оновленні технологічної структури виробництва тощо); інвестиційний менеджмент (управління інвестиціями в конкретну галузь економіки чи в розвинені компанії, підприємства).

Головна мета інвестиційного процесу – це вкладення капіталу в найбільш привабливі об'єкти з метою одержання максимального прибутку чи досягнення соціального ефекту. Однак необхідно враховувати, що, незважаючи на важливість, фінансова сторона інвестиційного процесу – це тільки частина економічної проблеми. Інвестиційний процес варто розуміти як нерозривну єдність фінансових, трудових, матеріально-технічних та інноваційних ресурсів, які в повній мірі впливають на конкурентоспроможність продукції, підприємства та галузі [2].

У процесі вивчення проблеми інвестування досліджуються пов'язані з цим економічні категорії, що характеризують інвестиційний процес: суб'єкти й об'єкти інвестування, форми та джерела інвестицій, ринкові відносини, інфраструктура, пріоритети, ефективність, прибуток.

За критеріями привабливості та пріоритетності галузей економіки України виділяють такі: стратегічні галузі, що забезпечують життєдіяльність держави – енергетика, транспорт, машинобудування, наука; пріоритетні галузі економіки, що забезпечують продовольчу безпеку держави – сільське господарство, харчова промисловість, торгівля; галузі інфраструктури – виробнича та соціальна інфраструктура [1].

Інвестиційний процес – це складна економічна категорія, яка характеризує соціально-економічний стан держави та дозволяє моделювати її майбутнє. Суб'єкти інвестиційного процесу вступають у різні суспільні відносини, які мають також і міжгалузевий характер. Добробут і динамічність розвитку нації залежить від обсягу та спрямованості інвестицій, досягнення рівня їх прибутковості, а відповідно інвестиційної привабливості секторів економіки [3].

Для матеріально-технічного забезпечення галузей народного господарства, пошкваллення розвитку галузей економіки потрібні значні обсяги інвестицій. Рівень інвестування в основний капітал за останні роки поступово збільшується (рис. 1), в 2006 році порівняно з 1999 роком він збільшився в 7,14 раза.

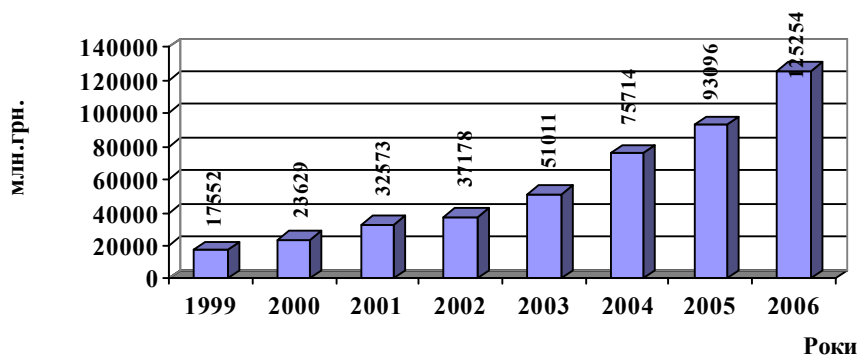


Рис.1. Інвестиції в основний капітал в Україні за 1999–2006 роки

Так, кожен рік відсоток порівняно з попереднім динамічно збільшується і найбільшого показника досяг у 2003 та 2004 роках, а потім відбулось незначне зменшення, що було зумовлено політичною нестабільністю в Україні, хоча в загальній масі це не відзначилось.

Для більш повної картини залучення інвестицій в основний капітал за видами економічної діяльності використовуємо таблицю 1. Дані вказують, що найбільші капітальні вкладення припадають на промисловість; так, відсоток від загальної кількості становить 37,2% у 2004 році, а в 2006 році – 35,8%; транспорт та зв'язок – 19,8% у 2004 році, а в 2006 році – 16,2%; торгівлю – 7,0% у 2004 році, а у 2006 році – 9,3%; будівництво – 6,2% у 2004 році, а у 2006 році – 5,0%; сільське господарство – 4,5% у 2004 році, а в 2006 році – 5,8%. Постає необхідність у покращенні конкурентоспроможності сільського господарства для збільшення інвестиційної привабливості. Більш докладний аналіз конкурентоспроможності галузі за інвестиційною привабливістю наведено рис.2, де характеризується динаміка галузевої структури інвестицій. Дані вказують, що стрімкий ріст інвестицій має місце в торгівлі та промисловості, в транспорті відбувається зниження, сільське господарство знаходиться на п'ятому місці серед виділених галузей.

Таблиця 1

Інвестиції в основний капітал за видами економічної діяльності за 2004–2006 роки

	Освоєно інвестицій в основний капітал, тис. грн.		
	2004	2005	2006
<b>Усього</b>	75714387	93096104	125253672
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	3380624	5015707	7309123
Рибне господарство	38530	27035	55130

Веретинський О.А. Інвестиційний механізм як фактор забезпечення конкурентоспроможності галузі

Оптова та роздрібна торгівля, торгівля транспортними засобами, послуги з ремонту	5322467	7613995	30113379
Готелі та ресторани	1073926	1508210	1969994
Транспорт і зв'язок	15015286	16887496	4300771
Фінансова діяльність	1245088	1963923	3655273
Операції з нерухомістю, здавання під найм та послуги юридичним особам	11238243	15333963	9891038

Державне управління	1155716	792628	282063
Освіта	953055	870215	1008768
Охорона здоров'я та соціальна допомога	1472229	1296509	1053595
Колективні, громадські та особисті послуги	1953805	1826294	1163402

Аграрний сектор посідає важливе місце в економіці України, тут виробляється 11–15% валової продукції, 12–16% доданої вартості, однак на галузь припадає лише 3,7–5,0% усіх інвестицій в економіку країни. Сільське господарство України разом з іншими складовими АПК забезпечує близько 30% валового внутрішнього продукту, зайнятість майже третини працюючого населення, виробництво 95% товарів масового вжитку, утримання сільської поселенської мережі з 15 млн. жителів, а отже, потребує такої державної політики і підтримки, яка б забезпечила привабливість для інвесторів, мотивацію для здібного “молодого” агроменеджменту, сприятливі умови життя та достойну оплату праці сільських жителів. Досить привабливою, особливо для іноземних інвесторів, залишається харчова промисловість, прямі іноземні інвестиції в яку в останні роки становлять 1123,7 млн. доларів США (або 13,5% від усіх інвестицій в економіку України).

Набагато менш привабливим щодо здійснення інвестицій є сільське господарство, сума прямих іноземних інвестицій в яке складає 219,9 млн. грн. (2,6% загального обсягу іноземних інвестицій). Найбільшими інвесторами української економіки залишаються США (13,8% загального обсягу), Кіпр (12,4%), Сполучене Королівство (10,7%), Німеччина (7,6%), Нідерланди (6,6%), Російська Федерація (5,5%) [1].

**Висновки.** Найбільше значення для забезпечення інвестиційної привабливості має виконання державою як суб'єкта управління багатьох об'єктивно необхідних і належних тільки їй функцій. Особливо це важливо в умовах переходу до ринкової системи господарювання, коли реформуються відносини і форми власності, відбувається реорганізація всіх галузей економіки, у тому числі й агропромислового комплексу.

Інвестиційний процес у державі з ринковою економікою має виходити з додержання таких принципів: 1) об'єктивна необхідність визнання довго- і середньотермінових циклів інвестиційної активності; 2) взаємодія локальних, галузевих, регіональних і народногосподарських циклів інвестиційної активності; 3) формування ринкових важелів в інвестиційній сфері одночасно з аналогічними процесами в інших галузях народного господарства; 4) логічність і цілісність інвестиційного циклу; 5) спадкоємність у реалізації конкретних заходів, пріоритетність спрямування коштів для реалізації інвестиційного процесу. Усі ці напрями інвестиційної діяльності в Україні вже зараз починають розвиватися в умовах формування ринкового механізму. Тому трансформація інвестиційного механізму на мікрорівні, наприклад у сільське господарство, повинна проводитися в межах макроекономічної стабілізації.

Зазначимо, що у зв'язку з непривабливим інвестиційним кліматом в сучасній Україні управління інвестиційними процесами в Україні є надзвичайно складним, бо інвестиційна діяльність в умовах кризи є слабкою; інвестиційна політика – нестабільною, що пов'язано із законодавчою базою, податковою політикою тощо; інвестиційна співпраця – назріваючою, а інвестиційний менеджмент – інерційним.

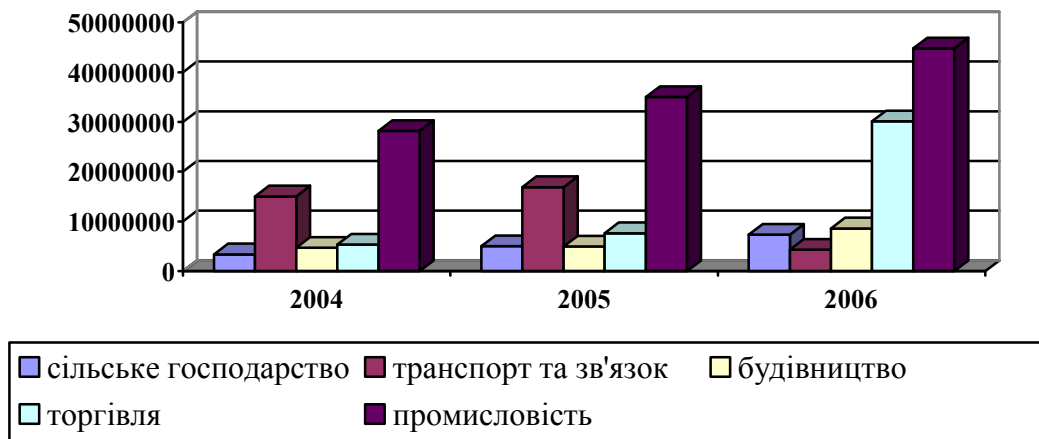


Рис.2. Галузева структура інвестицій в Україні за 2004–2006 роки

Формування управління інвестиційними процесами, його зміцнення, розгортання і подальший розвиток слід починати з кардинального поліпшення інвестиційного клімату, тобто з суттєвого підвищення інвестиційної аттрактивності (привабливості) території України в цілому, що залежить від якнайшвидшого забезпечення стабільності законодавчої бази, покращання податкової політики шляхом зниження податків і зменшення мит, посилення боротьби зі злочинністю та із зменшенням обмеження на приватну власність для іноземців. Крім того, необхідно враховувати регіональні особливості і відмінності в інвестиційній привабливості.

1. Гуткевич С.О. Формування інвестиційної привабливості аграрного сектора економіки // 08.07.02 – економіка сільського господарства і АПК. Автореф. дис.... доктора екон. наук. – Київ, 2004.
2. Фатхудинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. – М.: ИНФРА – М., 2000. – 312 с.
3. Фатхудинов Р.А. Стратегическая конкурентоспособность: Учебник. – М.: ЗАО Изд-во “Экономика”, 2005. – 504 с.

УДК 347.435

ББК 65.23

Заюкова М.С.

## ІННОВАЦІЙНА МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ПЕРЕРОБНОЇ СФЕРИ АПК

**Анотація.** Розглядаються проблеми впровадження інноваційної політики як фактора розвитку переробних підприємств. Головна увага приділяється питанням державної підтримки інноваційної моделі господарювання.

**Ключові слова:** інновації, промисловість, державна підтримка.

**Annotation.** The problems of introduction of innovative policy are examined as to the factor of development of processing enterprises. Main attention is spared the questions of state support of

Заюкова М.С. Інноваційна модель розвитку підприємств переробної сфери АПК

**Вступ.** Промисловість України, як і більшості розвинених країн, є багатоукладною, її інституціональна будова залишається застарілою. Промислові підприємства в більшості галузей мають предметну спеціалізацію з жорсткими технологічними лініями. Це не дозволяє ефективно використовувати великомасштабний науково-виробничий потенціал, що зменшує результативність проведених перетворень, суттєво послаблює глобальні конкурентні можливості, погіршує інвестиційну привабливість промислового комплексу.



Запровадження інноваційної моделі розвитку промисловості створить умови для суттєвого підвищення ефективності використання науково-технічного потенціалу держави, вдосконалення його організаційно-функціональної структури відповідно до умов ринку, сприятиме активізації інноваційної діяльності промислових підприємств.

Питання відродження переробної промисловості відображені у працях П.Т.Саблука, І.Ю.Сіваченко, К.І.Константинова, А.А.Реклізона.

Відновлення економічного зростання суб'єктів господарювання без активізації інноваційної політики в умовах обмеження ресурсів, веде до поступового вичерпання резервів екстенсивного зростання і наростання загрози економічної депресії.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є формування основних факторів забезпечення зростання інноваційної політики переробної промисловості АПК на основі державної програми підтримки. Були використані методи порівняння та системний підхід пізнання.

**Результати.** Важливість інновацій для вітчизняних підприємств обумовлює тісний взаємозв'язок між науково-технічною, виробничою та інвестиційною діяльністю і свідчить про необхідність розгляду не лише інновації як окремого техніко-організаційного заходу, а й комплексу дій підприємств та складових національної інноваційної інфраструктури, який формує інноваційний процес [1].

Інновація в соціально-економічній системі є способом більш ефективного використання ресурсів. Тобто за умов збереження наявної диспозиції факторів виробництва може відбуватися збільшення обсягів виробництва. З позиції дії закону розвитку – інноваційна інвестиція є “ресурсозбереженням” вкладенням, яке забезпечує значно більшу за середню по економіці економічну віддачу з відповідним підвищенням рівня підприємницького ризику.

Інноваційний розвиток підприємства можна охарактеризувати, як процес структурного вдосконалення фінансово-господарської діяльності, який досягається переважно за рахунок практичного використання нових знань для зростання обсягів виробництва, підвищення якості продукції та послуг, зміцнення конкурентоспроможності та покращення умов праці.

Виходячи з цього, стимулювання інноваційного розвитку не може бути обмеженим лише точковим стимулюванням вибраних тем досліджень чи розробок, а має бути спрямоване на створення умов для масового пошуку результативних шляхів технологічних змін і швидкої підтримки позитивних знахідок.

Низький рівень розвитку інвестиційного та інноваційного процесів – головна причина сучасних кризових явищ в ефективному функціонуванні підприємств переробної сфери АПК, що стримує реформування та забезпечення сталого її функціонування у період створення розвинутого орієнтованого на ринкові системи господарювання.

На Вінниччині в останні роки найвагомішу частку (24,5%) усіх інвестицій в основний капітал спрямовано у розвиток промислового виробництва, з них основну частину освоєно на підприємствах переробної промисловості. Підприємствами харчової промисловості та переробки сільськогосподарських продуктів Вінниччини використано приблизно 70% усіх вкладень у переробну промисловість.

Позитивна динаміка зростання обсягів інвестицій в основний капітал склалася у більшості видів переробної промисловості. Зросли обсяги інвестицій у розвиток промислового виробництва рибної продукції – у 6,6 раза, оброблення зерна та виробництва крохмалю – у 3,1 раза, виробництва хліба та хлібобулочних виробів – у 2,7 раза, виробництва готових кормів для тварин – у 1,5 раза, виробництва молочних продуктів та виробництва цукру – у 1,1 раза. Проте зменшились обсяги інвестицій у виробництво напоїв – на 46,8%, у виробництво м'яса – на 43,8%, у промислову переробку овочів та фруктів – на 33,2%.

Інвестиції в основний капітал переробної сфери АПК, як показують результати аналізу діяльності підприємств регіону, переважно концентруються у високотехнологічних галузях (кондитерській, алкогольних та безалкогольних напоїв, виробництва соків). Водночас низькоінвестиційні та технічно відсталі виробництва практично не оновлюють

основних засобів. Серед них: виробництво маргарину, макаронних виробів, цукру, етилового спирту, переробка та консервування овочів та фруктів, виробництво готових кормів.

Для швидкого оновлення основних виробничих фондів у переробній промисловості повинна змінитися технологічна і відтворювальна структура капітальних вкладень. На сучасному етапі необхідно концентруватись на технічне переозброєння, впровадження нововведень і новацій на діючих підприємствах. Така відтворювальна структура інвестицій створить можливості для технічного переоснащення всіх галузей переробної і харчової промисловості, дозволить підняти їх до рівня економічно розвинутих країн, покращити можливості експлуатаційного потенціалу.

Державна програма розвитку промисловості на 2003–2011 роки, схвалена постановою Кабінету Міністрів України від 28 липня 2003 р. №1174 [2], передбачає, що основною метою інноваційної моделі розвитку промисловості має стати поєднання науково-технічної та виробничої сфер. З урахуванням інтелектуального, виробничого і науково-технічного потенціалу України до пріоритетних видів інноваційної діяльності у сфері техніки та технології для агропромислового комплексу віднесено: створення сучасних технологій і видів технологічного устаткування для комплексного оснащення переробної промисловості та впровадження ресурсозберігаючих технологій у рослинництві і тваринництві; трактори середньої потужності для фермерських господарств; елементи конструкцій кормозбиральної та бурякозбиральної техніки; біодобрива; засоби захисту рослин і тварин; обладнання для переробки м'яса та птиці; обладнання для фасування, пакування та маркування продуктів харчування і напоїв; харчові вироби з високими оздоровчими властивостями з овочевих та зернових культур.

**Висновки.** Для структурної перебудови промисловості доцільним є формування міжгалузевих фондів науково-технічного розвитку і модернізації сільськогосподарського виробництва, відрахування до них визначених відсотків з обороту переробних підприємств, комерційних та інших структур.

Для перетворення харчової промисловості України в одну з провідних експортних галузей вітчизняного промислового комплексу необхідно, по-перше, впровадження нових технологій більш глибокої переробки сільськогосподарської сировини, по-друге, оновлення основних фондів, по-третє, поліпшення інфраструктурного забезпечення підприємств і розширення асортименту продукції. До найактуальніших проблем підвищення експортоспроможності продукції агропромислової галузі слід віднести також розвиток складського і холодильного господарства на основі науково-технічних вітчизняних розробок, перехід на випуск переважно фасованої продукції з використанням сучасних пакувальних технологій і матеріалів та якісного маркування.

*Заюкова М.С.* Інноваційна модель розвитку підприємств переробної сфери АПК

сектора України, поєднання важелів регулювання економіки з боку держави та розвитку ринкового середовища, встановлення цінового паритету на сільськогосподарську продукцію та основні засоби виробництва, визначення пріоритетних галузей сільського господарства і зосередження на них наявних державних ресурсів шляхом прямого інвестування під конкретні наукові розробки та обсяги державних закупок.

Відповідно до державної програми розвитку промисловості на 2003 – 2011 роки передбачено такі основні завдання [2]:

- створення умов для впровадження виробництв, сертифікованих відповідно до європейських стандартів;
- розроблення та впровадження системи контролю за якістю і безпекою сільськогосподарської продукції і продовольчих товарів;
- розширення експорту продовольчих товарів глибокої переробки;
- розроблення та впровадження системи захисту внутрішнього ринку та стимулювання вітчизняного виробника кінцевої продукції поглибленої переробки;

- забезпечення виробництва харчових продуктів в обсязі та асортименті, достатніх для харчування населення за науково обґрунтованими нормами;
- створення умов для широкого впровадження ресурсозберігаючих технологій;
- запровадження механізмів здорової конкуренції та поступової ліквідації тіньового сектору.

Тому головним завданням інноваційної політики держави повинно стати забезпечення збалансованої взаємодії наукового, технічного і виробничого потенціалів, розробка та впровадження механізму активізації інноваційної діяльності підприємств, поширення інновацій у переробній сфері АПК.

Потреба цілеспрямованого державного регулювання та стимулювання інноваційних процесів пояснюється наявністю синергетичного ефекту, оскільки наслідки реалізації споживаються не лише її безпосереднім виконавцем-інноватором, а й, у тій чи іншій мірі, всіма членами суспільства (у вигляді технічного та соціального прогресу). Завдання державної інноваційної політики полягає в тому, щоб забезпечити узгодженість усіх ланок інноваційного процесу. Держава повинна компенсувати інноваторам ефект, якщо інновації здійснюються для суспільства в цілому. Така компенсація може набувати вигляду як прямого надання фінансових ресурсів через систему пільгового кредитування, оподаткування, митного обкладення, грантів тощо, так і непрямого – через надання повністю чи частково безоплатних послуг в інфраструктурній, інформаційній, правовій та інших сферах [3].

У світовій практиці підтримки інноваційної діяльності вироблено значну кількість інструментів, за допомогою яких держава реалізує необхідні функції у цій сфері. Серед них можна виділити такі:

- безпосереднє фінансування, утворення наукоємних виробництв тощо за рахунок коштів державного бюджету;
- ініціювання створення та фінансування науково-дослідних програм, наукових центрів шляхом конкурсного відбору;
- надання безпроцентних чи пільгових позик та грантів;
- державне замовлення на інноваційні продукти;
- дотації за рахунок державного бюджету для визначених галузей, виробництв чи технологій;
- компенсація частини витрат по банківських відсотках у разі спрямування позики на фінансування інвестицій у технологічні інноваційні зміни;
- державні виплати провідним науковим центрам та науковцям;
- компенсація науково-дослідним установам витрат, пов'язаних з налагодженням інформаційного забезпечення (підключення до всесвітньої мережі "Інтернет", організація передплати зарубіжних видань для бібліотек тощо).

Здійснюючи політику регулювання і стимулювання інноваційного розвитку, держава повинна постійно вирішувати проблему балансу розподілу суспільних ресурсів.

Навіть найдосконаліші засоби державної підтримки інноваційної діяльності виявлятимуть свою неефективність у разі збереження в країні макроекономічного середовища, несприятливого для розвитку і поширення інновацій. З нашої точки зору, фундаментальні причини низької ефективності державної політики в інноваційній сфері слід шукати в особливостях економічної ситуації, яка склалася в Україні. Хронічне невиконання нормативних актів щодо активізації науково-технічної та інноваційної діяльності свідчить про наявність певних об'єктивних системних перешкод, без урахування яких досягти ефективності інноваційної політики неможливо. Зазначені перешкоди призводять до руйнування цілісності інноваційного процесу з наступним уповільненням розвитку та занепадом складових впровадження інновацій. За таких умов втрачається ефект впровадження нововведень та попит на них, який перетворює науково-технічний продукт на інновацію як таку. Саме за рахунок обумовлених факторів втрачається економічний ефект від вкладень у фундаментальні та прикладні дослідження.

1. Мельник Л.Г. Экономика развития: Учеб. пособие. – Сумы: Университетская книга, 2000. – 450 с.
2. Постанова Кабінету Міністрів України №1174 “Про схвалення Державної програми розвитку промисловості на 2003–2011 роки” від 28 липня 2003 р.
3. Василенко В.О., Ткаченко Т.І. Стратегічне управління підприємством. Навч. посібник / За ред. В.О.Василенко. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 400 с.

**УДК 338.512**

**ББК 65.050.9(2)2**

**Карачина Н.П.**

## **ОСНОВНІ НАПРЯМИ ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОГО МАШИНОБУДУВАННЯ**

**Анотація.** Розкрито сучасний стан сільськогосподарського машинобудування, виявлено позитивні і негативні тенденції його розвитку та сформульовані пропозиції щодо вирішення основних проблем.

**Ключові слова:** сільськогосподарське машинобудування, агропромисловий комплекс, промислові підприємства.

**Annotanion.** The modern state of agricultural machine-building is exposed, found out positive and negative his progress trends and formulated suggestions in relation to the decision of basic problems.

**Key words:** agricultural machine-building, agroindustrial complex, industrial enterprises.

**Вступ.** Основним завданням сільськогосподарського машинобудування є забезпечення агропромислового комплексу (АПК) країни технічними засобами – машинами, *Карачина Н.П.* Основні напрями та проблеми розвитку вітчизняного машинобудування ці 80-х  
країні.

Потенціал сільськогосподарського машинобудування створювався працею декількох поколінь учених, конструкторів, дослідників. Але в період значних економічних змін, що обумовили реформування аграрного сектора економіки, спостерігалось суттєве зменшення попиту на вітчизняну сільгосптехніку і значне скорочення обсягів її виробництва. Тому дослідження стану сільськогосподарського машинобудування в сучасних умовах господарювання, оцінка тенденцій та проблем розвитку галузі є актуальними і вчасними.

**Постановка завдання.** Аналізу проблем, що склалися на ринку машинобудування і на суміжних з ним ринках, сьогодні стало більше приділятися уваги з боку вітчизняних дослідників, серед яких можна виділити В.Іванишина, В.Ситай, О.Дальніченко, Н.Тарасову, В.Романенко, Ю.Бажал, В.Рибицьку, Р.Хлистова та інших [1–3]. У роботах цих авторів висвітлюються різноманітні проблеми формування ринку машинобудування на внутрішньому і національному рівнях. Але, незважаючи на різноплановість та глибину проведених досліджень, залишається актуальним дослідження комплексних проблем розвитку ринку машинобудування України та розробка заходів щодо їх вирішення.

**Результати.** Сучасний розвиток аграрного сектора економіки ґрунтується в основному на прискоренні науково-технічного прогресу, широкому впровадженні новітніх ресурсощадливих інноваційних технологій, спрямованих на нарощування обсягів виробництва конкурентоспроможної сільськогосподарської продукції на внутрішньому і міждержавному продовольчих ринках.

У Законі України “Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні”, прийнятому Верховною Радою України в січні 2003 р., визначені стратегічні пріоритетні напрями інноваційної діяльності, розраховані на тривалу перспективу – не менше десяти років, і середньострокові, розраховані на реалізацію протягом найближчих трьох–п’яти років, спрямовані на оновлення промислового, сільськогосподарського виробництва і сфери послуг. Вони повинні відтворюватись при розробленні та здійсненні, згідно з відповідним

Законом України, державних прогнозів і програм економічного та соціального розвитку галузей на оновлених технічних засадах, які забезпечують підвищення продуктивності праці та зростання ефективності агропромислового виробництва.

Визначальним чинником техніко-технологічного переоснащення агропромислового виробництва на нинішньому етапі переходу до ринкових відносин є оновлення і розвиток матеріально-технічного та ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств. Довготривала економічна криза, яка охопила всі галузі АПК, особливо відчутно позначилася на стані машинно-тракторного парку. За період з 1990 по 2004 рр. кількість тракторів у сільському господарстві України скоротилася з 471,1 тис. до 250,7 тис. штук, зернозбиральних комбайнів – з 105,3 тис. до 62,1 тис. штук, вантажних автомобілів – з 296 тис. до 177 тис. штук. Набагато зменшилась кількість інших сільськогосподарських машин і знарядь. Майже 90% наявної в господарських структурах техніки відпрацювала по одному і більше нормативних строків експлуатації. Унаслідок фізичного зношення за період з 1990 по 2004 рр. списано понад 250 тис. тракторів, майже 55 тис. зернозбиральних комбайнів, десятки тисяч одиниць іншої сільськогосподарської техніки. Водночас, унаслідок зниження купівельної спроможності споживачів техніки, різко зменшилась її закупівля.

Кризова ситуація негативно позначилась і на розвитку вітчизняної сільськогосподарської машинобудівної промисловості, що спричинило значне скорочення випуску тракторів, сільськогосподарських машин і знарядь. Якщо в 1990 р. на заводах України було вироблено 60 тис. тракторів та самохідних шасі, 89,2 тис. тракторних плугів, 35,8 тис. тракторних сівалок, 8,6 тис. буякозбиральних машин, то в 2004 р. виробництво їх становило відповідно 3,8; 3,4; 9,4 і 0,2 тис. штук [4]. Незважаючи на те, що Україна належить до держав з розвинутим зерновим господарством (площа посіву зернових у середньому дорівнює 15,5–16,0 млн. га), власного заводу для серійного виробництва зернозбиральних комбайнів у країні не було. При здійсненні аграрної реформи, внаслідок послаблення державного управління розвитком АПК, порушення паритету цін на сільськогосподарську і промислову продукцію, набуло стійкої тенденції зниження обсягів аграрного виробництва та руйнування матеріально-технічної бази галузі, погіршення фінансового стану сільськогосподарських товаровиробників.

За цих умов необхідно уточнити й конкретизувати основні пріоритети у визначенні та поетапному здійсненні стратегічних напрямів державної політики розвитку сільськогосподарської машинобудівної індустрії. В Україні протягом тривалого періоду була сформована потужна галузь машинобудування для АПК, яка нині налічує понад 350 промислових підприємств, у тому числі 24 спеціалізовані підприємства з виготовлення обладнання для харчової і переробної промисловості, багато проектно-конструкторських організацій, навчальних закладів та інших установ.

Галузь сільськогосподарського машинобудування навіть в умовах кризового стану ще зберегла потужну виробничу базу, достатній науковий потенціал. Проте відомча розпорошеність підприємств не дає змогу проводити єдину технічну політику та забезпечувати системний підхід до створення, проведення випробувань, організації, виробництва, експлуатації, ремонту, технічного обслуговування і надання послуг, моніторингу ринку, навчання кадрів для забезпечення потреб сільськогосподарського виробництва, харчової та переробної промисловості у техніці та обладнанні.

Варто відзначити, що протягом тривалого періоду через відсутність обігових коштів і різке зниження попиту на техніку виробничі потужності промислових підприємств завантажені не більш як на одну третину, а окремі заводи – на 10–15%.

Виробнича база значної частини промислових підприємств сільськогосподарського машинобудування, в першу чергу базових, з виробництва тракторів і комбайнів, нині має застаріле обладнання. Тому основним стратегічним пріоритетом на сучасному етапі є техніко-технологічне переоснащення, глибока реконструкція і підвищення технічного рівня машинобудівних заводів, що спрямовуватимуться на забезпечення освоєння нових видів конкурентоспроможної техніки, яка відповідатиме світовим стандартам. З цією метою

необхідна розробка й реалізація державних інноваційних програм і проектів у розвитку сільськогосподарського машинобудування, що сприятиме ширшому залученню коштів вітчизняних та іноземних інвесторів.

Особливої уваги потребує вирішення проблеми значного підвищення якості, зокрема технічної надійності тракторів, комбайнів, сільськогосподарських машин і знарядь. Тут слід ширше використовувати досвід зарубіжних сільськогосподарських машинобудівників і виходити з того, що надійність техніки ґрунтується на її елементній базі. Тому важливою умовою є концентрація зусиль і фінансових ресурсів на розробленні й освоєнні у виробництві сучасної елементної бази, складових конструкції машин. Виготовлення елементної бази високого технічного рівня потрібно зосередити на машинобудівних заводах, які вже нині застосовують сучасні технології та обладнання.

Отже, у розвитку вітчизняного сільськогосподарського машинобудування стратегічним пріоритетним напрямом є оновлення матеріально-ресурсного потенціалу промислових підприємств галузі на інноваційних засадах. Основними стратегічними завданнями у виробничій діяльності оновленої сільськогосподарської машинобудівної промисловості, як визначено в Законі України “Про стимулювання розвитку вітчизняного

*Карачина Н.П.* Основні напрями та проблеми розвитку вітчизняного машинобудування

дою у

м для

впровадження сучасних технологій у виробництво, зберігання та переробку сільськогосподарської продукції. У цьому Законі розвиток вітчизняного машинобудування для АПК, разом з його складовими – створенням і виробництвом техніки й обладнання, їх технічним обслуговуванням і ремонтом, а також формуванням інфраструктури ринку – законодавчо визначені пріоритетними напрямками розвитку національної економіки. З огляду на це у Законі передбачено, що видатки Державного бюджету України на пріоритетний розвиток вітчизняного машинобудування для АПК щорічно, протягом 2003–2010 рр., визначатимуться у державному бюджеті окремим рядком і повинні становити до одного відсотка від загальних видатків державного бюджету, або не менше 490–500 млн. грн. Ці кошти належить спрямовувати на створення та підготовку серійного виробництва нової техніки й обладнання згідно зі схваленими Урядом програмами, а також на переоснащення промислових підприємств сільськогосподарського машинобудування, на формування і розвиток ринку техніки й обладнання та вдосконалення його інфраструктури. Законом також передбачено здійснення за рахунок бюджетних коштів часткової (до 70%) компенсації облікової ставки Національного банку України за кредити банків, що надаються машинобудівним підприємствам, а також часткова (до 40%) компенсація державою вартості техніки й обладнання, що постачається сільськогосподарським товаровиробникам і підприємствам харчової та переробної промисловості.

У діяльності промислових підприємств сільськогосподарського машинобудування пріоритетним напрямом нині стає нарощування обсягів виробництва сучасних вітчизняних зернозбиральних комбайнів, тракторів і двигунів до них як основи техніко-технологічного оновлення машинно-тракторного парку аграрного сектора економіки. Саме на це і спрямована затверджена Урядом Державна програма.

В умовах ринкової економіки освоєння виробництва сучасної конкурентоспроможної техніки підвищується відповідальність промислових підприємств за якість виготовлення сільськогосподарських машин та їх сервісне обслуговування у процесі експлуатації. Слід прискорити створення умов для здійснення заводами-виробниками технічного та сервісного обслуговування техніки.

З цією метою необхідно створити повноцінний ринок техніки і послуг шляхом формування мережі регіональних торговельно-технічних центрів, дилерських підприємств, прокатних пунктів, фірмових магазинів із реалізації технічних засобів і запасних частин до них. При цьому важливо максимально використати виробничі потужності ремонтно-обслуговуючої бази шляхом реформування її структур і переоснащення відповідно до прогресивних технологій обслуговування й ремонту. Разом з тим необхідно розробити та

впровадити економічний механізм підвищення зацікавленості заводів-виготовлювачів техніки і споживачів у здійсненні сервісного обслуговування тракторів, зернозбиральних комбайнів, інших машин як у гарантійний період, так і протягом усього періоду їх експлуатації, а також відновлення та повторного продажу частково зношених машин. Ринок ресурсів доповнюється сервісними структурами, які мають здійснювати перед- і післяпродажне технічне обслуговування техніки. Нині сформована мережа фірмових технічних центрів з обслуговування тракторів, зернозбиральних комбайнів, іншої складної сільськогосподарської техніки, створюються дилерські підприємства на базі спеціалізованих майстерень, ремонтних заводів тощо.

Важливою функцією ринку техніки й обладнання, як відомо, є ціни, які формуються під впливом попиту і пропозиції. Аналіз свідчить, що імпортні технічні засоби в 2–3 і більше (залежно від типу машин) разів дорожчі від вітчизняних аналогів. Слід відзначити, що зарубіжні сільськогосподарські машини відрізняються вищою якістю і ефективністю.

Проте вітчизняній галузі машинобудування для АПК вдалося зберегти свій промисловий потенціал, і за умови виконання положень Закону України “Про стимулювання розвитку вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу” вона спроможна ліквідувати загрозу потрапляння сільськогосподарських підприємств у залежність від поставок імпортової техніки і поетапно забезпечити потреби АПК в якісній та високопродуктивній вітчизняній техніці за значно нижчими цінами, ніж це пропонується іноземними фірмами.

Викладене свідчить про необхідність концентрації зусиль на розробці деяких пропозицій щодо вирішення існуючих проблем у найближчій перспективі. Для цього слід:

- здійснити поступовий перехід підприємств на випуск техніки нового покоління шляхом реалізації інвестиційних проектів як українських виробників, так і зарубіжних компаній. При цьому першим етапом таких проектів повинно стати налагодження вузлового збирання тих типів техніки, яка вже виготовляється за кордоном;

- з метою підвищення конкурентоспроможності продукції вітчизняного сільськогосподарського машинобудування і його захисту від іноземних конкурентів передбачити систему квот на імпортовану техніку, насамперед ту, що може бути виготовлена в країні;

- використовуючи неповну завантаженість підприємств військово-промислового комплексу, ширше практикувати організацію на них виробництва як окремих машин, так і складних вузлів і агрегатів для потреб АПК;

- створити умови для прискореного інноваційного розвитку галузі та сформувати механізми ринкового стимулювання виробництва сільськогосподарської техніки;

- поновити практику застосування держзамовлення на окремі види сільгосптехніки як важливого джерела для розвитку потужностей підприємств галузі.

**Висновки.** Таким чином, виявлення зазначених проблем та реалізація запропонованих заходів сприятиме відродженню сільськогосподарського машинобудування та реалізації моделі його розвитку і адаптації до вимог Світової організації торгівлі.

1. Іванишин В.В. Стратегічні напрями промислової політики у розвитку машинобудування для АПК // Економіка АПК. – 2005. – №1. – С. 3–7.
2. Ситай В., Дальніченко О., Завсєгдашня І. Машинобудування України: потенціал імпортозаміщення // Маркетинг в Україні. – №4. – 2005. – С. 8–10.
3. Тарасова Н.В., Довбня В.М. Проблеми розвитку вітчизняного сільськогосподарського машинобудування // Обладнання та техніка для села: ринок, пропозиція, практика використання. – 2007. – №6. – С. 21–28.
4. Статистичний щорічник Держкомстату України за 2006 р. – К.: Консультант, 2007. – 584 с.

## ЕВОЛЮЦІЙНІ АСПЕКТИ ЗМІСТОВОЇ ХАРАКТЕРИСТИКИ ІНВЕСТИЦІЙ ЯК ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ

**Анотація.** У статті розглянуті питання історичного розвитку сутності інвестицій як економічної категорії. На основі обґрунтування різних наукових поглядів щодо цієї категорії дано авторське розгорнуте визначення поняття “інвестиції”.

**Ключові слова:** інвестиції, інвестиційні теорії, інновації.

*Квасницька Р.С., Гладій С.П.* Еволюційні аспекти змістової характеристики інвестицій...

...ital as economic category are considered. Author’s detailed definition of the conception “investment of capital” is given on the basis of substantiation of different scientific views about this category.

**Key words:** investment of capital, investment theory, innovations.

**Вступ.** Сучасний інноваційний розвиток підприємств вимагає істотної активізації інвестиційних процесів. Саме інноваційна спрямованість інвестицій у сучасній економіці є потужним фактором економічного зростання, що визначає стабільну, гнучку, добре налагоджену систему інвестування та пов’язані з нею механізми.

Успішна реалізація завдань інноваційного розвитку залежить від утворення та функціонування ефективної системи управління процесом його інвестування. Виходячи з сутності фінансів, на нашу думку, цей процес, можна охарактеризувати як сукупність фінансових відносин, що виникають між суб’єктами економіки на всіх стадіях розширеного суспільно-економічного відтворення з приводу формування та спрямування потоків інвестиційних ресурсів на реалізацію інноваційних проектів. Результативність інноваційної діяльності підприємств визначається, насамперед, наявністю необхідних внутрішніх і зовнішніх джерел інвестування інновацій, можливістю їхньої мобілізації, зацікавленістю інвестора в підтримці інноваційного розвитку. Виникає необхідність у формуванні нових наукових підходів до інвестування інновацій і розробки практичних основ для їхньої реалізації, що визначає актуальність даної тематики та її практичну значущість.

Вчені-економісти завжди приділяли велику увагу визначенню економічної сутності “інвестицій”. Питання сутності інвестицій є предметом наукових досліджень багатьох українських економістів: І.Бланка, С.Буряк, О.Вовченко, А.Гойко, Б.Губського, С.Буткевича, О.Даниленка, Н.Ковтун, І.Кириленко, А.Мороза, Л.Нейкової, А.Пересади, А.Пешко, А.Поручника, Н.Татаренко, В.Федосова, Д.Черваньова, А.Чухно та інших. Вагомий внесок у розвиток сучасної інвестиційної теорії зробили російські економісти Г.Александров, Д.Баранов, В.Бачаров, І.Іванов, Я.Кваша, В.Красовський, Ю.Любимцев, П.Рильков, Т.Хачатуров та інші. Значний внесок у дослідженні інвестицій на різних етапах розвитку суспільства зробили західні економісти: Дж.Гелбрейт, Дж.Кейнс, К.Маркс, Д.Рікардо, П.Самуельсон, А.Сміт, Д.Тобін, М.Фрідмен, У.Шарп, Й.Шумпетер та багато інших провідних учених.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження економічної сутності інвестицій як економічної категорії та виділення сучасного трактування цієї економічної категорії в ракурсі її інноваційного значення.

**Результати.** Розвиток інноваційного процесу можливий тільки на основі зростання інвестицій. Важливість цієї галузі інвестування визначається впливом технологічних укладів на відтворювальні процеси, необхідністю відновлення елементів основного та оборотного капіталів, освоєння випуску нових товарів для підвищення конкурентоспроможності підприємств. Таку думку підтверджує В.Геєць, вважаючи, що при розробці ідеології нового шляху розвитку на інноваційній основі серед інших економічних понять важливе місце посідає категорія “інвестиції” [1].

Саме таке твердження пояснює численні посилання сучасних науковців на першоджерела, які дають змогу визначити конкретні параметри та динаміку взаємозв’язку і взаємодії інвестицій та інновацій. Практично в усіх історичних економічних школах і течіях



“інвестиції” завжди посідали чільне місце у системі наукових досліджень. Так, перші спроби усвідомлення сутності інвестицій пов’язані з іменами давньогрецьких філософів Платона й Аристотеля. Їхнє розуміння інвестицій тісно пов’язано із способами, цілями накопичення та використання грошей у суспільстві. Давньогрецькі філософи вкрай негативно ставилися до грошей як засобу нагромадження, виступаючи проти лихварства та продажу товарів у кредит, визнавали використання грошей лише у функції міри вартості та засобу обігу [11].

Початковим етапом формування системної за своїм змістом інвестиційної теорії можна вважати теорію торговельних інвестицій раннього меркантилізму. Меркантилісти перші обґрунтували необхідність державного регулювання умов, що забезпечують формування інвестиційних ресурсів та притік в країну іноземних інвестицій, ототожнювали гроші та капітал, гроші розглядалися як виключне джерело інвестиційних ресурсів. В основу протекціоністської політики держави щодо інвестицій покладені принципи, що були сформульовані В.Стаффордом, Т.Маном, Д.Юмом, Дж.Стюартом та Дж.Ло: необхідною передумовою збільшення припливу грошей у країну є експорт товарів та послуг, на який впливає експорт дорогоцінних металів; на зростання виробництва й обсягів майбутнього експорту впливає імпорту капіталу у формі іноземних інвестицій або прибутків від інвестицій за кордон чи іноземних позик; збільшенню притоку грошей сприяє надання кредитів іншим країнам; збільшення кількості грошей в країні призводить до їхнього здешевлення, тому є вигідним вкладати їх у виробництво товарів [16].

Засновники теорії “мануфактурних” інвестицій пізнього меркантилізму Ж.Б.Кольбер, Л.Зекендорф, Й.Бехер, Ф.Горніг, А.Монкретьєн, А.Серра (на відміну від представників раннього меркантилізму) вбачали головну функцію грошей не в накопиченні, а в постійному їх русі, обігу. Гроші трактувались як капітал, стимулювалось прискорення їх руху [16].

Основи початкового етапу інвестиційної теорії періоду зародження економіки капіталізму заклав англійський економіст В.Петті, який на початку своєї наукової діяльності був прихильником меркантилізму, однак згодом започаткував теорію лібералізації економічних зв’язків [16].

Частково сформульовані ідеї представників інвестиційної теорії початкового етапу зародження економіки капіталізму були розвинуті в інвестиційній теорії французької школи фізіократів, засновником і лідером якої був Ф.Кене. Капітал у Ф.Кене – це не гроші, а те, що купується за гроші, тобто засоби виробництва. Інвестиції – це необхідні для виробництва витрати, які визначають вартість товарів. Представлені у грошовому вираженні інвестиції поділяються на основний та оборотний капітал і відшкодовуються в ціні товару [16]. Фізіократи наполягали на відмові від здійснення державою протекціоністської інвестиційної політики.

Наступний етап розвитку інвестиційної теорії розвивали представники класичної політекономії – А.Сміт, Д.Рікардо, Ж.-Б.Сей, Ф.Бастіа, Дж.Лодердейл, Т.Мальтус, Дж.Міль, Н.Сеніор, які чітко розрізняли поняття грошей та капіталу, визначили роль кредитних грошей у формуванні інвестиційних ресурсів [16].

За умов руйнування дрібного виробництва та виникнення соціальних проблем сформувався критичний напрямок інвестиційної теорії, представники якої – С.Сісмонді, П.Прудон, К.Родбертус-Ягцов – виступали з критикою капіталізму. Згідно з цією теорією капітал визначається як виробничі запаси, як засоби виробництва, джерелом надходження яких є доходи. Надмірне накопичення капіталів сприяє концентрації виробництва, зумовлює майнове розшарування, призводить до кризи. Тому держава повинна була перерозподіляти доходи через податкову систему на користь незаможних та стримувати економічне зростання [16].

Наступним напрямком розвитку теорії інвестицій можна вважати марксистську інвестиційну доктрину, представниками якої були: К.Маркс, Ф.Енгельс, В.Ленін. К.Маркс у своїй праці “Капітал” зазначав, що інвестування при капіталізмі сприяє збагаченню одних за рахунок інших. У відповідності з його теорією інноваційне інвестування є важливим засобом активного формування конкурентних переваг та надприбутків [3].

В умовах кризової економіки використання капіталів, які завжди є обмеженими, вже не можна було розв'язати з позицій трудової теорії вартості, що ґрунтувалась на середніх величинах. Таку можливість дає теорія граничних величин, тому вагомий внесок в розвиток теорій інвестицій пов'язаний з дослідженнями марженалістів, зокрема С.Джевонса, К.Менгера, Е.Бем-Баверка, Ф.Візера, Дж.Кларка. Запропоновано економічну модель оптимального використання капіталу та математичну модель економічного розвитку, в основі якої була гранична продуктивність факторів виробництва та їх оптимальне поєднання [16].

Об'єднати маржиналістський та класичний напрямки інвестиційної теорії спробували представники неокласичного напрямку, що дозволило розвинути окремі положення інвестиційної теорії, які стосуються механізму функціонування інвестиційного ринку. Неокласичний напрям в інвестиційній теорії у 90-х роках XIX ст. започаткувала кембриджська економічна школа (А.Маршал, А.Пігу, Р.Хаутрі), заснована А.Маршаллом, який розглядає проблему інвестування у співвідношенні корисності й ціни. Вчений виводить закон заміщення, який полягає в тому, що підприємець в міру можливості замінюватиме дорогі інвестиційні товари дешевими [16].

Формування теорії інвестиційної поведінки пов'язано з дослідженнями І.Фішера, який визначив вплив грошово-кредитної політики на інвестиційні процеси в країні. Увага вченого була зосереджена на створенні моделі економіки інвестиційного типу. На думку дослідника, за допомогою "норми доходу понад витрати і ставки процента" має здійснюватись саморегулювання цієї моделі [16].

Ще однією школою, яку можна віднести до неокласичного напрямку в інвестиційній теорії, була шведська (стокгольмська) школа (К.Віксель, Г.Касель, Г.Мюрдаль, Б.Олін, Е.Ліндаль, Е.Лунберг), засновником якої був К.Віксель. Закладено основи теорії, грошово-кредитного регулювання інвестиційного процесу. Нагромадження капіталу розглядалось як нагромадження все більшої кількості інвестиційних благ. Зі збільшенням нагромадження його гранична корисність знижується. Підвищення попиту на інвестиції спричиняється розвитком науки та техніки, а нестача інвестиційних ресурсів зумовлює кризи [16].

Наприкінці XIX – на початку XX відбулась кардинальна зміна в інвестиційній теорії. Панування монополій підірвало основи вільної конкуренції, що повністю заперечило висновки представників класичного напрямку інвестиційної теорії про саморегулювання капіталістичної економіки. Все це посприяло зародженню нового напрямку економічної, у тому числі й інвестиційної теорії – кейнсіанства. Дж.Кейнс на уроках Великої депресії розробив загальну теорію зайнятості, процента і грошей. Основною ідеєю теорії Кейнса була необхідність державного регулювання інвестиційних процесів та створення сприятливого інвестиційного середовища за рахунок активної фіскальної та грошово-кредитної політики [3]. На думку Дж.Кейнса, інвестиції – це частина прибутку за даний період, яка не була використана для споживання, поточний приріст цінності капітального майна внаслідок виробничої діяльності конкретного періоду [16]. У цьому визначені проглядається єдність двох аспектів інвестицій: ресурсів (капітальних цінностей, нагромаджених з метою отримання доходу) та вкладень (використання ресурсів), що забезпечують приріст капітального майна.

Найбільш чітко теорія Дж.Кейнса була розвинута в працях Е.Хансена, Р.Харрода, О.Домара, П.Самуельсона та інших, які вважали, що забезпечення економічної рівноваги має відбуватися за допомогою державного регулювання інвестиційної активності. Ці теорії отримали назву некейнсіанські інвестиційні теорії економічного циклу, основний зміст яких полягає в тому, що причиною циклічності періодичних криз та безробіття є коливання динаміки інвестицій [16].

Ще один напрямок інвестиційної теорії пов'язаний з представниками інституціональної теорії інвестицій, як-от: Т.Веблен, В.Мітчелл, Дж.Робінзон, Е.Чемберлен, Й.Шумпетер. У рамках цього напрямку інвестиційної теорії можна виділити інноваційну теорію ефективної конкуренції Й.Шумпетера, який концентрує свою увагу на впливі інвестиційних

процесів на економічне зростання, а саме на інвестуванні інноваційної діяльності, що породжує цілу низку нових виробництв навколо нововведення [16].

Окремим напрямком інвестиційної теорії можна вважати теорію трансформації, яка набула поширення у другій половині ХХ ст. та була сформована такими економістами, як А.Берлі, Г.Мінз, І.Надлер, С.Чейз, П.Дракер. Основна ідея цієї теорії полягає в тому, що збільшення кількості акціонерних товариств забезпечує можливість вільної міграції та розпорошення капіталу. І.Надлер та С.Чейз вважали, що держава повинна контролювати вплив інвестицій з країни, тому що це сприяє розвитку зарубіжних країн, а не власної країни. На противагу Г.Мінз та П.Дракер були прихильниками того, що надлишок капіталу має вільно пересуватись за кордон, вважаючи ефективним засобом регулювання інвестиційних потоків створення транснаціональних корпорацій [16].

Сутність та зміст економічної категорії “інвестиції” змінювались залежно від рівня розвитку виробничих сил та моделі економічної системи, в якій вона розглядається як командно-адміністративна (планова) система, чистий ринок, змішана, перехідна економіка. Так, наприклад, за радянських часів термін “інвестиції” майже не вживався. Лише наприкінці 1980-х рр. його почали згадувати, але тоді він ототожнювався багатьма фахівцями централізованої планової економіки (Л.Гольфарб, Л.Гавриленко, М.Дячкова, Н.Зеленкова, К.Зуллас, П.Подшеваленко, В.Ситнікова та ін.) з категорією “капітальні вкладення” [18]. Однак, на нашу думку, ці поняття за своєю суттю та економічним змістом не однозначні. По-перше, інвестиції можуть впроваджуватись у найрізноманітніших формах: реальній, фінансовій, інтелектуальній, інноваційній. На відміну від інвестицій, капітальні вкладення реалізуються лише у відтворенні основних фондів і прирості матеріально-виробничих запасів, тобто є лише окремим аспектом перших. Це, фактично, реальні інвестиції. По-друге, на відміну від капітальних вкладень інвестиції здійснюються тільки у високоефективні проекти, результатом яких є прибуток, дохід, дивіденди.

Слід також відзначити два підходи у ставленні вітчизняних економістів до сутності капітальних вкладень (або інвестицій, у їхньому розумінні): ресурсний та витратний. Прихильники першого вважали, що до капітальних вкладень можна віднести фінансові засоби, що спрямовувались на відтворення основних фондів. Ресурсний підхід, віддаючи важливу роль грошовій формі руху засобів як початкового пункту їх обороту, разом з тим ігнорував подальший рух ресурсів, їх поступове перетворення під впливом цільових установок інвесторів у продукт інвестиційної діяльності. Особливістю другого підходу є ігнорування значущості грошової форми кругообігу основного капіталу, обґрунтування пріоритетності продуктивної стадії, як початку руху коштів. При цьому ігнорувалась результативність витрат, тобто були відсутні головні складові всякої інвестиційної діяльності: ресурси – вкладення – дохід. Ми підтримуємо погляди Л.Ігоніної, що суттєвим недоліком обох підходів є розгляд інвестицій у статистиці та акцентування уваги на одній зі складових інвестицій (витрат або ресурсів), обґрунтування пріоритету окремих стадій обороту коштів (виробничої або грошової), що обмежувало можливості дослідження інвестицій як цілісного процесу, протягом якого відбувається послідовна зміна різних форм

*Квасницька Р.С., Гладій С.П. Еволюційні аспекти змістової характеристики інвестицій...* рси –

У сучасній економічній теорії інвестиції трактуються в основному як набір благ, цінностей, що вкладаються у підприємницьку діяльність з метою одержання доходу (соціального ефекту в майбутньому). З точки зору нобелівського лауреата з економіки У.Шарпа, у найбільш широкому розумінні слово “інвестувати” означає: “розлучитися з грошима сьогодні, щоб одержати більшу їх суму в майбутньому” [19]. Л.Гітман та М.Джонк вважають, що інвестиції забезпечують механізм, необхідний для фінансування росту та розвитку економіки, тобто це засіб розміщення капіталу, який повинен забезпечити зберігання або зростання вартості капіталу і (або) принести позитивну величину доходу [6]. Підхід до розуміння інвестицій як вкладу капіталу з метою його збільшення в майбутньому є панівним як в американській, так і в європейській школах.

Варто відзначити, що економічний зміст категорії “інвестиції” має свої особливості в різних розділах економічної науки. Так, наприклад, в економічній теорії, зокрема В.Шевчук та П.Рогожин, інвестиції визначають як видатки на створення, розширення, реконструкцію та технічне переоснащення основного капіталу, а також не пов’язані з цим зміни оборотного капіталу, оскільки зміни у товарно-матеріальних запасах здебільшого залежать від руху видатків на основний капітал [20]. С.Мочерний інвестиції визначає як довгострокові вкладання капіталу в різні сфери та галузі народного господарства всередині країни та за її межами з метою привласнення прибутку [7]. У макроекономіці інвестиції – це частина ВВП, що не спожита у відповідному періоді та забезпечує приріст капіталу в економіці. У мікроекономіці інвестиції є процесом створення нового капіталу (включаючи як засоби виробництва, так і людський капітал). У фінансовій теорії під інвестиціями розуміють придбання реальних і фінансових активів, тобто це сьогоdnішні витрати, що вкладаються у господарську діяльність з метою отримання майбутніх прибутків. Більш точно інвестиції представляють обмін визначеної теперішньої вартості на, можливо, невизначену, майбутню вартість [13]. У фінансовому та інвестиційному менеджменті інвестиції розглядаються як усі види майнових та інтелектуальних цінностей, які вкладаються інвестором в об’єкти підприємницької діяльності з метою отримання прибутку, тобто це вкладення капіталу у грошовій, матеріальній та нематеріальній формах в об’єкти підприємницької діяльності з метою отримання поточного доходу або забезпечення зростання його вартості в майбутньому періоді [15].

Д.Черваньов та Л.Нейкова, характеризуючи “інвестиції” як економічну категорію, визначають відносини, пов’язані з довгостроковим авансуванням грошових, майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об’єкти підприємницької діяльності, в основні та оборотні фонди, а також у науково-технічний розвиток, якісне вдосконалення виробничої бази та освоєння випуску нових видів продукції від моменту авансування до реального відшкодування й одержання прибутку або соціального ефекту [18].

Деякі вчені під інвестиціями розуміють динамічний процес зміни форм капіталу, послідовне перетворення первісних ресурсів і цінностей на інвестиційні витрати і перетворення вкладених коштів на приріст капітальної вартості у формі доходу або соціального ефекту [5].

Так, Л.Ігоніна інвестиції визначає як процес, під час якого здійснюється перетворення ресурсів у витрати з урахуванням цільових установок інвесторів – отримання доходу (ефекту) [9].

За фінансовим визначенням – це всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об’єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток або отримується соціальний ефект. Таке визначення, зокрема, дає В.Бачаров [2]. Майже таке ж визначення закладено в Законі України “Про інвестиційну діяльність” [8]. Це визначення в основному відповідає міжнародному підходу до уявлень про інвестиційну діяльність. Однак, як доречно зауважив проф. А.Пересада, воно є неточним в частині, що стосується соціального ефекту. Адже, як нам уявляється, цей ефект може досягатись не тільки від прямих інвестицій у підприємництво, а через збільшення доходів від інвестиційної діяльності і відповідних надходжень до держбюджету, що використовуються на фінансування соціальних програм. У цьому разі більш прийнятним буде термін фінансування, а не інвестування [14]. Щодо останнього досить коректним, на наш погляд, є визначення, яке сформулював С.В.Буряк: “Інвестиції як економічна категорія відображають складну систему взаємовідносин з приводу вкладання капіталу з метою його збереження та отримання прибутку, що врешті-решт, призводить до досягнення певного соціального ефекту” [4]. Разом з тим Н.Ковтун вважає, що соціальний ефект є результатом інвестиційної діяльності, оскільки його можна розглядати як непрямий дохід, який опосередковано може виражатися в прибутку [12]. Ми притримуємося поглядів С.Буряка та Н.Ковтуна, що такий підхід більш відповідає сучасній економічній думці.

Виходячи з вищезазначеного, узагальнимо наші судження щодо змістової характеристики інвестицій. Так, в економічній літературі зустрічається ототожнення інвестицій із капітальними вкладеннями, ми дотримуємося думки, що поняття “інвестиції” є значно ширшим, ніж поняття “капітальні вкладення”, оскільки інвестовані кошти можуть спрямовуватися на поповнення оборотних засобів, придбання інструментів фондового ринку (цінних паперів), нематеріальних активів, а капіталовкладення представляють собою вкладення коштів у довгострокові активи (основні засоби).

Також не слід відносити до інвестицій кошти, витрачені на придбання об’єктів довгострокового споживання (житло, автомобілі тощо), якщо немає мети одержання прибутку або іншої вигоди.

Досить спірним є питання віднесення короткострокових вкладень до інвестицій. Короткострокові фінансові інвестиції є засобом вирішення перш за все оперативних та тактичних цілей підприємства, є інструментами хеджування ризику, управління ліквідністю тощо. Тому їх можна віднести до інструментів оптимізації та адаптації інвестиційної діяльності підприємства до змін зовнішнього середовища. Згідно з П(С)БО 4 “Звіт про рух грошових коштів” короткострокові фінансові вкладення, які є високоліквідними активами і характеризуються незначним ризиком зміни їх вартості, є еквівалентом грошових коштів і до інвестицій не відносяться. Тому необхідно диференційовано підходити до визначення короткострокових фінансових операцій як категорії інвестицій.

Із сучасних вчених найбільш повну характеристику інвестицій, на нашу думку, дає І.Бланк. Він розглядає інвестиції як: об’єкт економічного управління, найбільш активну форму залучення накопиченого капіталу в економічний процес, можливість використання накопиченого капіталу в усіх його альтернативних формах, альтернативну можливість вкладення капіталу в будь-які об’єкти господарської діяльності, джерело генерування ефекту підприємницької діяльності, об’єкт ринкових відносин, об’єкт власності та розпорядження, об’єкт часового віддавання переваги, носій фактора ризику, носій фактора ліквідності. Тому, на його думку, інвестиції підприємств представляють собою вкладення капіталу в усіх його формах у різні об’єкти (інструменти) його господарської діяльності з метою отримання прибутку, а також досягнення іншого економічного або позаекономічного ефекту, здійснення якого базується на ринкових принципах та пов’язано з факторами часу, ризику та

*Квасницька Р.С., Гладій С.П. Еволюційні аспекти змістової характеристики інвестицій...* ічення

На нашу думку, поняття “інвестиція” слід визначати як економічну категорію. Для того, щоб визначити поняття “інвестиція” як економічну категорію, звернемося до філософського визначення терміна “категорія”.

Категорії – загальні, фундаментальні поняття, що відображають найбільш суттєві, закономірні зв’язки та відносини реальної дійсності та пізнання [17]. Відносини – категорія, що характеризує взаємозв’язок елементів визначеної системи. Система – це сукупність взаємопов’язаних елементів, які утворюють структуру та є відокремленими від зовнішнього середовища, але взаємодіють із цим середовищем. Елемент – це найпростіша неподільна частина системи. Інвестиційні відносини виникають з приводу інвестицій, тобто інвестиції є елементом системи інвестиційних відносин.

Інвестиційні відносини, тобто суспільні економічні відносини, що складаються між суб’єктами інвестування щодо вкладення інвестицій, безпосередньо пов’язані з відносинами власності, оскільки передбачають володіння, користування та розпорядження інвестиціями й отриманим у результаті цього прибутком (доходом). Тому у визначення інвестицій слід також включити правові відносини.

На основі проведеного вище аналізу, на нашу думку, інвестиції можна визначити як категорію, що відображає економічні та правові відносини у сфері виробництва та обміну з приводу створення, розподілу та перерозподілу капіталу, що перебуває у будь-якій формі (матеріальній, нематеріальній, грошовій) та витрачається в підприємницькій діяльності з метою створення, розширення, реконструкції та технічного переозброєння основних засобів,

зростання оборотного капіталу, придбання прав інтелектуальної власності, науково-технічного та інноваційного розвитку, якісного вдосконалення виробничої бази та освоєння випуску нових видів продукції від моменту авансування до реального відшкодування і одержання прибутку або досягнення іншого економічного чи позаекономічного ефекту.

Саме таке розгорнуте визначення поняття “інвестиція” уможливує виділення різноманітних особливостей цієї економічної категорії, що у свою чергу підвищує результативність її дослідження.

Зазначимо, що найефективнішими є інвестиції в інновації, де учасники інвестиційного ринку мають можливість одержати досить високий прибуток. Так, американський економіст І.Фішер вважав інновації могутнім чинником інвестицій, доводив що результатом відкриття є підвищення норми доходу над витратами, зростання ставки процента та поживлення інвестицій. Воно триватиме доти, доки не відбудеться інвестиційне насичення і, як наслідок, зниження ставки процента, а також доти, доки підприємці отримуватимуть надприбутки від інноваційної діяльності. І.Фішер називає цю межу граничною продуктивністю інновацій [16].

Процес інноваційного розвитку необхідно насамперед розглядати з позицій конкретного підприємства. Інноваційний розвиток підприємства визначається як процес господарювання, що спирається на безупинні пошуки і використання нових способів і сфер реалізації потенціалу підприємства у мінливих умовах зовнішнього середовища в рамках обраної місії та прийнятої мотивації діяльності і який пов’язаний з модифікацією існуючих і формуванням нових ринків збуту [10]. Під інноваційним розвитком підприємств ми розуміємо розвиток, що досягається за рахунок практичного використання наукових знань, техніки, досвіду, інвестиційних ресурсів для зростання обсягів виробництва, підвищення якості виготовленої продукції, зміцнення її конкурентоспроможності.

**Висновки.** З вищевикладеного видно, що для ефективного управління інвестиціями в інноваційний розвиток підприємства необхідним є доскональне вивчення історичних підходів щодо сутнісної характеристики інвестицій як економічної категорії, її сучасного трактування, місця та значення. Адже для виходу з кризового стану всіх галузей економіки України, в тому числі й найважливіших базових галузей промисловості, є необхідним якнайшвидше здійснення технічної реконструкції вітчизняних підприємств, результатом якої було б підвищення рівня якісного стану виробничої бази і досягнення такого рівня техніки і технології, який дав би змогу національним підприємствам випускати продукцію високої якості та забезпечити її конкурентоспроможність на світових ринках.

Таким чином, інвестиції та інновації є основою розвитку підприємств, окремих галузей та економіки країни в цілому. Від уміння інвестувати залежить розквіт чи занепад власного виробництва, можливості вирішення соціальних і екологічних проблем, сучасний рівень і потенційний динамізм фізичного та людського капіталів.

1. Геєць В.М. Інновативно-інноваційний шлях розвитку – модернізаційний проект розвитку української економіки і суспільства початку XXI століття // Банківська справа. – 2003. – №4(52). – С.3–32.
2. Бачаров В.В. Методы финансирования инвестиционной деятельности предприятий. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 160 с.
3. Бланк И.А. Основы инвестиционного менеджмента. – Т.1. – К.: Эльга-Н, Ника-Центр, 2001. – 536 с.
4. Буряк С.В. Активізація інвестиційної діяльності в перехідній економіці України: Дис. на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук. Спеціальність 08.01.01 – економічна теорія. – К.: КНЕУ, 2001. – 201 с.
5. Вовченко О.Л. Інвестиції: економічна сутність та форми // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №6. – С.18–23.
6. Гитман Л., Джонк М. Основы инвестирования. Пер.с англ. – М.: Дело, 1997. – 991 с.
7. Економічна енциклопедія: У 3 т. / Відп. ред. С.В.Мочерний. – К.: Видавничий центр “Академія”, 2000. – Т.1. – 864 с.
8. Задыхайло Д.В. Инвестиционное право Украины: Сборник нормативно-правовых актов с комментариями. – Харьков: Эспада, 2002. – 752 с.
9. Игоница Л.Л. Инвестиции: Учеб. пособие / Под ред. д-ра экон. наук, проф. В.А.Слепова. – М.: Юристъ, 2002. – 480 с.
10. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: Навчальний посібник. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Суми: ВТД “Університетська книга”; К.: Видавничий дім “Княгиня Ольга”, 2005. – 324 с.

11. Історія економічних учень. Підручник: У 2 ч. – Ч.1 / За ред. В.Д.Базилевича. – 3-те вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2006. – 528 с.
12. Ковтун Н.В. Статистичне дослідження інвестиційного процесу та інвестиційної діяльності: теорія, методологія, практика. – Київ: ПВЦ ТОВ “Імекс-ЛТД”, 2005. – 420 с.
13. Мертенс А.В. Инвестиции: Курс лекций по современной финансовой теории. – К.: Киевское инвестиционное агентство, 1997. – XVI. – 416 с.
14. Пересада А.А. Управління інвестиційним процесом. – К.: Лібра, 2002. – 472 с.
15. Пешко А.В. Інвестиції: їх значення, види та форми // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – №1. – С. 3–6.
16. Татаренко Н.О., Поручник А.М. Теорії інвестицій: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2000. – 160 с.
17. Философский энциклопедический словарь / Гл. ред.: Л.Ф.Ильичев, П.Н.Федосеев, С.М.Ковалёв, В.Г.Панов. – М.: Сов. энциклопедия, 1983. – 840 с.
18. Черваньов Д.М., Нейкова Л.І. Менеджмент інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств України. – К.: Т-во “Знання”, КОО, 1999. – 514 с.
19. Шарп У., Александр Г., Бейли Дж. Инвестиции. Пер с англ. – М.: ИНФРА-М, 1999. – XII. – 1028 с.
20. Шевчук В.Я., Рогожин П.С. Основи інвестиційної діяльності. – К.: Генеза, 1997. – 380 с.

## ДИСКОНТУВАННЯ КАПІТАЛОВКЛАДЕНЬ ЯК СКЛАДОВА СТРАТЕГІЧНОГО ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ

**Анотація.** У статті розглядаються основні етапи фінансового планування проектів капітальних вкладень, оцінка їх ефективності та доцільності впровадження.

**Ключові слова:** капітальні вкладення, капітальні витрати, чиста теперішня вартість, індекс прибутковості, внутрішня норма прибутковості.

**Annotation.** There are described the main stages in Financial planning in investments, methods estimation of efficacy and necessity of investments in the article.

**Key words:** investments, capital costs, Net present value, profitability index, internal rate of return.

**Вступ.** Термін “стратегія” був введений на початку 60-х років професорами Гарвардського університету Кеном Ендрюсом і Роландом Кристенсенем. Вони сформулювали концепцію стратегії розвитку компанії як засобу, що здатний поєднати в єдине ціле напрямки діяльності і виявити слабкі та сильні сторони відносно конкурентів.

Стратегічне планування – це сукупність дій і рішень, зроблених керівниками, які призводять до розробки спеціальних стратегій, призначених для того, щоб допомогти організації досягти своїх цілей [4].

У зв’язку з тим що інформаційні потоки поступово зростають, стратегічне планування – це єдиний засіб передбачення майбутніх проблем і можливостей підприємства, який забезпечує керівникам підприємства створення планів на тривалий термін. Розроблення обґрунтованих прогнозів здатне знизити ризик прийняття неправильного управлінського рішення. Значну роль у розробленні стратегічного плану відіграє фінансова стратегія.

Розробка фінансової стратегії – це частина загального стратегічного розвитку підприємства, яка повинна збігатися з цілями і напрямками розвитку підприємства. Фінансова стратегія – це шлях усунення невідповідностей забезпечення діяльності фінансовими ресурсами.

За змістом стратегічне фінансове планування є складовою внутрішньофірмового планування. Стратегічне фінансове планування включає визначення довгострокової стратегії фінансування, розробку бюджету капітальних вкладень [8, с.536].

Капіталовкладення – важливий і найбільш дефіцитний ресурс, використання якого сприяє збільшенню ефективності виробництва і конкурентоспроможності підприємства, створенню нових робочих місць. Коли йде мова про витрати, які генерують позитивний грошовий потік на строк більше, ніж один рік, ми маємо на увазі витрати на капіталовкладення, наприклад: купівля нового обладнання, розширення виробничих потужностей, купівля іншого підприємства, купівля нових технологій, запуск науково-дослідних програм і ін.

Вкладаючи кошти в капіталовкладення, підприємство втрачає ліквідність свого капіталу та можливість оперативно змінювати свої рішення. Помилки реальної оцінки в інвестиціях коштують дуже дорого. Вкладаючи в проект більше, ніж потрібно, підприємство вилучає зі свого обігу грошові кошти та необґрунтовано збільшує витрати.

Капітальні витрати потребують значних сум витрат, які у визначений час підприємство змушене понести за рахунок залучення коштів на позиковому ринку або за рахунок зменшення обігових коштів. Тому, починаючи розробку проектів капіталовкладень на підприємстві, слід чітко бачити майбутні витрати.

Для того, щоб отримати максимальну вигоду від своєї діяльності, підприємство повинно використовувати всі фактори виробництва. Керівники підприємства повинні



оцінювати будь-які капітальні витрати, тільки так можна отримати впевненість, що всі ресурси будуть використовуватися ефективно.

Ключовим елементом фінансового планування капіталовкладень є методика капітального бюджетування, яка являє собою сукупність фінансово-математичних способів і засобів прийняття інвестиційних рішень. Фінансові методи бюджетування капіталовкладень мають досить важливе значення у плануванні капіталовкладень, оскільки від їх використання залежать терміни окупності вкладеного капіталу і перспективи розвитку підприємства.

**Постановка завдання.** Мета – дослідити процес планування капіталовкладень на підприємстві, основні методи аналізу та оцінки ефективності.

Головним завданням при складанні фінансового плану капіталовкладень є забезпечення підприємства інвестиційними ресурсами для покриття витрат, пов'язаних із будівництвом нових об'єктів, розширенням, реконструкцією, технічним переобладнанням, модернізацією діючих основних засобів виробничого призначення, а також придбання нових основних засобів.

Джерелами фінансування капіталовкладень на підприємствах виступають:

- власні фінансові ресурси;
- кошти, отримані від страхових компаній у вигляді страхових відшкодувань;
- позикові кошти;
- кошти, отримані від реалізації основних засобів і іншого майна.

Здійснення планування капіталовкладень повинно здійснюватися на таких важливих принципах: конкретність та обґрунтованість плану; збалансованість капітальних вкладень із джерелами їх фінансування; стабільність планування, яка проявляється в постійності даних планів, неперервність процесу планування, науковість планування.

Конкретність та обґрунтованість плану. Цей принцип означає, що в плані передбачаються конкретні дії і умови, при яких буде здійснюватися капіталовкладення.

Збалансованість капітальних вкладень із джерелами їх фінансування. При розробці плану капіталовкладень об'єми капітальних вкладень по всіх джерелах фінансування повинні бути пов'язані і збалансовані з фінансовими та матеріальними ресурсами підприємства.

Стабільність планування, яка проявляється в постійності даних планів. Це означає, що план повинен бути постійним і незмінним протягом планового періоду. Будь-які зміни призводять до додаткових витрат і втрат.

Неперервність процесу планування. Цей принцип означає, що підприємство повинно розробляти короткострокові, середньострокові і довгострокові плани, що взаємопов'язані між собою. Середньострокові і довгострокові плани повинні конкретизуватися з урахуванням змінених обставин, а річні повинні витікати із середньострокових.

Науковість планування. Цей принцип означає, що плани повинні складатися на основі наукових методів, науково розроблених норм і нормативів, останніх досягнень науки і техніки.

Аналіз капітальних вкладень передбачає процес оцінки інвестицій в основні засоби, які створюють грошові потоки тривалістю більш ніж один рік. Розглянемо три стадії аналізу капіталовкладень:

- аналіз інформації для розробки рішень;

*Коркуна Д.М. Дисконтування капіталовкладень як складова стратегічного фінансового планування*

1. Аналіз інформації для розробки рішень. Прийняття рішень завжди ускладнюється у зв'язку зі збільшенням рівня невизначеності. Більшість проектів капіталовкладень включають велику кількість змінних і можливих результатів визначення потреб до оборотного капіталу. Необхідно знати існуючі ринки, щоб мати можливість прогнозувати надходження від проекту, оцінювати вплив конкурентного середовища проекту і визначити життєвий цикл проекту.

Капітальні проекти включають велику кількість параметрів, і кожному з них слід надати відповідне значення, використавши аналітичну ієрархію, щоб структурувати рішення

і визначити важливість параметрів у відношенні одного до другого. Рішення стосовно прийняття капіталовкладень повинно бути побудоване як модель прийняття рішень з великою кількістю параметрів у вигляді дерева рішень, яке розбиває комплексне рішення на компоненти. Такий підхід дає деякі переваги, при яких:

- оцінюються як фінансові, так і нефінансові критерії;
- оцінки і очікування є враховані в рішенні, яке базується на очікуваних надходженнях від проекту;
- основна увага приділяється тим частинам рішень, які більш важливі для підприємства;
- рішення включає думки й ідеї інших людей. Рішення, прийняте групою, є кращим, ніж індивідуальний аналіз рішення.

2. Оцінка варіантів. Другою стадією планування капіталовкладень є розгляд можливих варіантів. У фінансовому менеджменті перегляд усіх можливих варіантів при плануванні капіталовкладень називається оцінкою варіантів. Варіанти можуть мати різні форми, методи тощо. Такі варіанти дають нам більше можливостей для створення вартості в капітальному проекті. Останній можна розглядати, як певний набір можливих варіантів. Існує три основних джерела варіантів:

- часові характеристики: можливість затримки інвестицій у проект;
- характеристики відміни: можливість відмінити проект або вийти з нього при несприятливих умовах;
- характеристики росту: можливість проекту забезпечувати довгостроковий ефект, незважаючи на негативні результати. Наприклад, нова науково-дослідна програма може генерувати негативні грошові потоки, але це може зумовити впровадження нового продукту і збільшення частки ринку підприємства.

Оцінка варіантів – це додаткова вартість, яку слід розпізнати у проекті, оскільки існують дуже гнучкі варіанти в подібних проектах. Ці гнучкі варіанти допомагають керувати капітальними проектами, і тому нездатність оцінити вартість варіантів може призвести до недооцінки проектів.

3. Аналіз проекту. Найкращим захистом для підприємства є досконала техніка аналізу, яка ґрунтується на підготовлених даних, оскільки це дозволяє переконатися, що оцінка проектів капіталовкладень проводиться досить ретельно. Це означає, що при оцінці слід приймати до уваги всі доступні джерела інформації, а також, що всі керівники повинні розуміти ті кількісні показники, які використовуються в аналізі, вміти їх інтерпретувати.

Для оцінки аналізу проекту використовують такі показники:

1. Строк окупності. Строк окупності інвестицій охоплює період, який є необхідним для повернення суми, витраченої на реалізацію проекту. У випадку рівномірних надходжень чистого прибутку його можна розрахувати так:

$$T = \frac{I}{\Gamma}, \quad (1)$$

де  $I$  – сума інвестиційних витрат на реалізацію проекту;  $\Gamma$  – сума чистого грошового потоку за один період експлуатації проекту.

За нерівномірного надходження доходів строк окупності визначають прямим підрахунком кількості років, протягом яких доходи будуть покривати інвестиційні витрати проекту. Це можна зобразити за формулою:

$$T = \frac{\sum_{i=1}^n I_i}{\sum_{i=1}^n \Gamma_i}, \quad (2)$$

де  $i$  – період, в якому інвестиційні витрати покриваються;

$I_i$  – інвестиційні витрати на реалізації проекту;

$\Gamma_i$  – сума чистого грошового потоку.

Розрахунок строку окупності необхідний, коли на підприємстві існує кілька альтернативних варіантів. Недоліком даного методу є те, що він не враховує різниці в доходах за проектами, які будуть отримані після періоду окупності.

2. Аналіз з допомогою методу дисконтування грошових потоків. Метод дисконтування грошових потоків дозволяє визначити вагу приведеної вартості грошових коштів, що означає, що теперішня вартість підприємства завжди буде більша через деякий період часу.

Дисконтування грошових потоків використовують у двох методах: у розрахунку чистої приведеної вартості (метод NPV) і норми прибутковості дисконтованих грошових потоків.

Показник чистої теперішньої вартості дає змогу порівняти теперішню вартість майбутніх доходів від реалізації інвестиційного проекту з інвестиційними витратами, які необхідно здійснити в поточному періоді. Під чистою теперішньою вартістю розуміють різницю між теперішньою вартістю чистого грошового потоку та сумою інвестиційних витрат за проектом. Сума чистого грошового потоку повинна дисконтуватися до періоду, коли відбудеться початок реалізації інвестиційного проекту.

Розрахунки за методом чистої теперішньої вартості проводять у такій послідовності:

- 1) визначається поточна вартість витрат ( $I_0$ ), яку слід зарезервувати для проекту;
- 2) розраховується поточна вартість майбутніх грошових потоків (PV) від проекту, для чого доходи за кожний рік (CF) приводяться до поточної дати

$$PV = \sum_{i=1}^n \frac{CF_i}{(1+r)^i}, \quad (3)$$

де  $r$  – ставка дисконтування,  $n$  – тривалість проекту;

- 3) поточна вартість витрат порівнюється з поточною вартістю доходів. Різниця між ними дає показник чистої приведеної вартості (NPV)

$$NPV = PV - I_0 = \sum_{i=1}^n \frac{CF_i}{(1+r)^i} - I_0. \quad (4)$$

Критерій прийняття рішення про доцільність проекту капіталовкладення на основі показника NPV є однаковим для будь-яких форм інвестування і типів капіталовкладень. Якщо показник чистої теперішньої вартості більший за нуль, проект може бути прийнято до реалізації і навпаки.

У процесі оцінки ефективності інвестиційних проектів застосовують також показник внутрішньої норми прибутковості (IRR). Він характеризує ставку дисконту, за якою вартість чистого грошового потоку дорівнює сумі теперішньої вартості інвестиційних витрат.

Коркуна Д.М. Дисконтування капіталовкладень як складова стратегічного фінансового планування ІСТОГО

Внутрішня норма прибутковості визначає максимально допустиму ставку дисконту, за якої можна інвестувати кошти без будь-яких втрат для власника. Її значення можна знайти за допомогою такого рівняння, прирівнявши NPV до нуля:

$$\sum_{i=1}^n \frac{CF_i}{(1+IRR)^i} - I_0 = 0. \quad (5)$$

Економічний зміст показника полягає в тому, що він визначає очікувану норму доходності або максимально допустимий рівень інвестиційних витрат у проект, що оцінюється. IRR має бути вищим за середньозважену ціну інвестиційних ресурсів:

$$IRR > CC, \quad (6)$$

де  $CC$  – середньозважена ціна інвестиційних ресурсів.

Індекс прибутковості капіталовкладень. Це співвідношення чистого дисконтованого доходу і дисконтованої вартості інвестицій (дисконтована норма прибутку), що використовується для порівняння альтернативних проектів:

$$PI = \frac{NPV}{PV} = \frac{\sum_{i=1}^n \frac{CF_i}{(1+r)^i} - I_0}{\sum_{i=1}^n \frac{CF_i}{(1+r)^i}}. \quad (7)$$

Якщо значення індексу дохідності менше за одиницю або дорівнює їй, проект повинен бути відхилений у зв'язку з тим, що він не принесе додаткового доходу інвестору. Іншими словами, до реалізації можуть бути прийняті інвестиційні проекти тільки із значенням показника індексу дохідності вище за одиницю.

Наведемо приклад оцінки вибору проекту капіталовкладень.

Для вибору існують два проекти, чисті грошові потоки яких наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Чисті грошові потоки проектів капіталовкладень

Періоди	0	1	2	3	4
Проект 1	-1000	500	400	300	100
Проект 2	-1000	100	300	400	600

Для розрахунку показників Чистої теперішньої вартості та внутрішньої норми прибутковості використаємо функції із пакету електронних таблиць Microsoft Excel ЧПС (*NPV*) та ВПС (*IRR*). Розрахунки показників *IRR* та *NPV* наведемо в таблиці 2 (ставка дисконтування для чистої теперішньої вартості становить 10%).

Таблиця 2

Показники оцінки проектів капіталовкладень

Показник	Проект 1	Проект 2
<i>NPV</i>	71,65	44,71
<i>IRR</i>	14,5%	11,8%

Якщо вибрана ставка прибутковості (дисконтування) 10%, *NPV* буде рівним нулю у випадку, коли ставка прибутковості проекту збігатиметься з вибраною ставкою; від'ємною, коли прибутковість буде нижчою за 10%; і позитивною, коли вона буде перевищувати 10%. Чим більшим є показник *NPV*, тим “кращим” буде виглядати проект.

Оскільки показник чистої теперішньої вартості та внутрішньої норми прибутковості проекту 1 є вищим, ніж показники проекту 2, проект 1 є більш ефективним та інвестиційно привабливим.

**Висновки.** Отже, з допомогою методів дисконтування грошових потоків можна оцінити доцільність прийняття рішення про запровадження капіталовкладень. Всі грошові потоки повинні бути дисконтовані на основі їх теперішньої вартості.

Аналіз проекту дозволяє керівництву реалістичним і дійсним способом приймати рішення перед рядом альтернатив. Вибір альтернатив дає переваги над конкурентами і може мати успіх у довгостроковій перспективі.

1. Біла О.Г. Фінансове планування і прогнозування. Навчальний посібник. – Львів: Компакт-ЛВ, 2005. – 310 с.
2. Дэвид Хасси. Стратегия и планирование. – Серия: Теория и практика менеджмента. – Изд-во: Питер, 2001. – 384 с.
3. Кузнецова А.Я. Фінансування інвестиційно-інноваційної діяльності: Монографія. – Львів, 2005.
4. Лесечко М.Д., Рудницька Р.М. Стратегічне планування: Навчальний посібник / Львів. регіон. ін-т держ. управл. Нац. акад. держ. управл. при Президентові України. – Львів, 2004. – 73 с.
5. Мет Аванс. Бюджетирование капиталовложений // [http://www.cfin.ru/finanaysis/invest/capbtrans\\_cfin.shtml](http://www.cfin.ru/finanaysis/invest/capbtrans_cfin.shtml).
6. Нешиной А.С. Инвестиции: Учебник / 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация “Дашков и К.”, 2005. – 376 с.
7. О.Д.Данілов, Г.М.Івашина, О.Г.Чумаченко. Інвестування. – Ірпінь, 2001. – 377 с.
8. Фінансовий менеджмент: Підручник / Кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М.Подерьогін. – К.: КНЕУ, 2005. – 536 с.

УДК 338.242  
ББК 65.9 (4 Укр)

Лакіш С.М.

## УРАХУВАННЯ КРИТЕРІЇВ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ ПРИ ЗАЛУЧЕННІ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

**Анотація.** Розглянуто теоретико-методологічні підходи сутності інвестиційної безпеки держави та її місце в системі національної безпеки. Розроблено методологію оцінки якості прямих іноземних інвестицій та їх ролі в соціально-економічному розвитку національної економіки.

**Ключові слова:** прями іноземні інвестиції (ПІІ), інвестиційна політика, національна безпека, інвестиційна безпека, якість прямих іноземних інвестицій.

**Annotation.** The theoretical and methodological approaches of essence of investment safety of the state and its place are considered in the system of national safety. Methodology of estimation of quality of direct foreign investments and its role is developed in socio-economic development of national economy in the conditions of globalizatsiynih processes.

**Key words:** foreign direct investment (FDI), investment policy, national safety, investment safety, quality of direct foreign investments.

**Вступ.** Характерною ознакою перехідної економіки є відкритість для іноземного капіталу, яка продиктована необхідністю здійснення економічних і соціальних реформ. У свою чергу відкритість органічно пов'язана з вразливістю економіки через відсутність відповідного правового, нормативного та інформаційного забезпечення.

Говорячи про захист української економіки у зв'язку із залученням іноземних інвестицій, слід мати на увазі не її захист від іноземних інвестицій, які конче необхідні, а доцільно вести розмову про нейтралізацію негативних ефектів неминучого процесу, про забезпечення інвестиційного механізму системою безпеки.

*Лакіш С.М.* Урахування критеріїв національної безпеки при залученні прямих іноземних інвестицій айшло *аналій,* Б.Губський, В.Геець, Я.Жаліло, С.Киреев, В.Кириленко, А.Сухоруков та інших фахівців і науковців.

Відаючи належне дослідженням зазначених авторів, доцільно наголосити на недостатності системних теоретичних досліджень і практичних розробок щодо врахування критеріїв національної безпеки при залученні прямих іноземних інвестицій.

**Постановка завдання.** Метою даного дослідження є здійснити аналіз теоретико-методологічних підходів визначення сутності інвестиційної безпеки держави, а також розробити методологію оцінки якості прямих іноземних інвестицій.

**Результати.** Досвід країн, які побудували ринкові відносини, свідчить про те, що не всі інвестиції є благом, деякі з них можуть обернутися для економіки держави стратегічними втратами – від втрат окремих технологій і виробництв до втрат цілих галузей і перспектив розвитку в майбутньому. Нині Україна гостро потребує інвестицій. Але вони не повинні бути вкладаннями з сумнівних джерел або легалізацією сумнівно отриманих доходів, оскільки це суперечить кардинальним принципам реалізації національних інтересів.

Під терміном “національні інтереси” ми розуміємо певні життєві цінності, реалізація яких визначає якісне та кількісне зростання певного суспільства та його інститутів.

Національна безпека, згідно з визначенням Міністерства економіки України, це захищеність життєво важливих інтересів людини і громадянина, суспільства і держави, за якої забезпечуються сталий розвиток суспільства, своєчасне виявлення, запобігання і нейтралізація реальних та потенційних загроз національним інтересам.

Національна безпека України, як суверенної держави, залежить від цілеспрямованої державної політики щодо захисту її національних інтересів відповідно до прийнятих стратегій, доктрин, концепцій і програм у політичній, економічній, соціальній та інших сферах. Економічна безпека є головною складовою національної безпеки.

Економічна безпека – це сукупність умов, за яких країни зберігають свої економічні інтереси; задовольняють у довгостроковому періоді потреби суспільства і держави; генерують інноваційні зрушення в економіці з метою забезпечення стабільного економічного розвитку; протистоять зовнішнім економічним загрозам та повністю використовують національні конкурентні переваги у міжнародному поділі праці [6, с.14]. Економічна безпека держави в глобальному середовищі набуває виняткового значення.

Загроза економічній безпеці – це сукупність реальних чи потенційно можливих явищ та дестабілізаційних чинників, що ускладнюють або унеможливають реалізацію національних інтересів в економічній сфері. Загрози можна поділити на внутрішні та зовнішні. До основних внутрішніх загроз відносять загрози в інвестиційно-інноваційній, ресурсно-енергетичній, фінансовій, соціальній, демографічній сферах. Зовнішніми загрозами слід вважати дії іноземних держав та міжнародних організацій з метою завдання шкоди економічним інтересам України, гальмування інтеграційних процесів та економічного відродження України як потенційного конкурента на світовому ринку. Зовнішні загрози формуються в процесі реалізації функцій зовнішньоекономічної діяльності держави.

Нехтування економічною безпекою може привести до катастрофічних наслідків: занепаду галузей, банкрутства підприємств і, нарешті, підриву системи життєзабезпечення нації з наступною втратою суверенітету.

Однак, незважаючи на широке коло досліджень економічної безпеки, відкритими залишаються питання про те, в яких межах залучення іноземних інвестицій не тільки не загрожує національній безпеці, але й стимулює економічне зростання.

Однозначне визначення сутності інвестиційної безпеки на сьогодні відсутнє. Так, окремі автори [6, с.14] під інвестиційною безпекою розуміють такий рівень інвестування економіки, який забезпечував би її розширене відтворення, раціональну реструктуризацію та технологічне переозброєння. Інші [3, с.24] ж зазначають, що інвестиційна безпека визначається можливістю накопичення ресурсів або капітальних вкладень. За належного його рівня підвищується капіталовіддача функціонування секторів економіки, зростають темпи розширеного відтворення і технологічного переозброєння економіки.

Під інвестиційною безпекою держави, на думку Барановського О.І., слід розуміти досягнення рівня інвестицій, що дозволяє оптимально задовольняти поточні інвестиційні потреби національної економіки за обсягом і структурою з урахуванням ефективного використання і повернення коштів, які інвестуються, оптимального співвідношення між розмірами внутрішніх і зовнішніх інвестицій, іноземних інвестицій у країну і вітчизняних за рубіж, підтримання позитивного національного платіжного балансу [2, с.24].

На наш погляд, поняття “інвестиційної безпеки” можна зобразити таким чином:



Рис.1. Сутність поняття “інвестиційної безпеки”

З метою визначення рівня економічної безпеки України, як головної складової національної безпеки держави, і переліку основних індикаторів стану економічної безпеки України, їхніх оптимальних, порогових та граничних значень, а також розробки методів розрахунку інтегрального індексу економічної безпеки, в березні 2007 року Міністерством економіки України затверджено Наказ №60 “Методика розрахунку рівня економічної безпеки України” (далі Методика) [1, с.1].

Методика базується на комплексному аналізі індикаторів економічної безпеки з виявленням потенційно можливих загроз економічній безпеці в Україні і застосовується Міністерством економіки України для інтегральної оцінки рівня економічної безпеки України в цілому по економіці та за окремими сферами діяльності.

Згідно з цією Методикою, “інвестиційна безпека – це такий рівень національних та іноземних інвестицій (за умови оптимального їх співвідношення), який здатен забезпечити довгострокову позитивну економічну динаміку при належному рівні фінансування науково-технічної сфери, створення інноваційної інфраструктури та адекватних інноваційних механізмів” [1, с.2].

Індикатори та порогові значення індикаторів стану інвестиційної безпеки України згідно з Методикою Мінекономіки подано у таблиці 1. Виконано розрахунки лише тих показників, що стосуються прямих іноземних інвестицій (табл.2.).

Як видно з результатів розрахунків, індикатори щодо ПІІ в Україні є нижчі за порогові значення (винятком був 2005 рік, коли відбувся продаж на суму приблизно 4,8 млрд. дол. металургійного комбінату “Криворіжсталь” і приватний продаж банку “Аваль” австрійському Raiffaizenbank на суму 1,03 млрд. дол.), а отже, приріст ПІІ є досить низьким.

Основні показники економічної безпеки держави розраховані Мінекономіки України за підсумками I кв. 2007 р. наведені в таблиці 3. На показниках інвестиційної безпеки *Лакіш С.М.* Урахування критеріїв національної безпеки при залученні прямих іноземних інвестицій ційної динаміки припливу ПІІ; посилення регіональних диспропорцій щодо залучення ПІІ; зростання обсягів вилучення ПІІ нерезидентами [7, с.24].

Таблиця 1

Індикатори та порогові значення індикаторів стану інвестиційної безпеки України

з/п	Індикатор, одиниця виміру	Порогове значення ( $X_{opt}$ )
	Ступінь зносу основних засобів,%	не більше 35
	Відношення обсягу інвестицій до вартості основних фондів,%	не менше 6
	Відношення обсягів інвестицій в основний капітал до ВВП,%	не менше 25
	Відношення чистого приросту прямих іноземних інвестицій до ВВП,%	5–10
	Частка прямих іноземних інвестицій у загальному обсязі інвестицій,%	від 20 до 30

*Джерело:* Методика розрахунку рівня економічної безпеки України. Додаток 1. – <http://www.me.gov.ua>

Таблиця 2

Динаміка стану інвестиційної безпеки України  
(згідно з методикою Міністерства економіки України)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Відношення чистого приросту ПІІ до ВВП,%	1,22	1,25	1,78	1,49	1,90	1,79	2,16	2,64	3,47	9,11	4,05
Частка ПІІ у загальному обсязі інвестицій, %	7,31	8,58	11,5	9,98	12,0	10,0	11,6	12,1	13,6	30,1	14,7

Розраховано за даними:

*Державного комітету статистики України.* – <http://www.ukrstat.gov.ua>,

*Національного банку України.* – <http://www.bank.gov.ua>

## Показники економічної безпеки України

№	Показники	Граничне значення	Фактичне значення	
			I кв. 2006 р.	I кв. 2007 р.
1.	Інвестиції в основний капітал,% до ВВП	$\geq 25$	15,6	19,1
2.	Прямі іноземні інвестиції на душу населення, дол.США	$\geq 1000$	371	481,3
3.	Частка ПШ у реальний сектор економіки у загальному обсязі ПШ,%	$\geq 80$	58,0	59,8
4.	Фінансування НДВКР ( за рахунок держбюджету),% до ВВП	$\geq 1,7$	0,30	0,33
5.	Інноваційна активність промислових підприємств,%	$\geq 28$	8,5	7,4
6.	Рівень інфляції,%	$\leq 1,2$	1,9	1,3
7.	Вартість банківських кредитів,% річних	$\leq 10$	14,6	13,7
8.	Енергоємність ВВП, кг у.п/дол. США	0,85-0,87	2,98	2,20
9.	Коефіцієнт покриття імпорту експортом	$\geq 1$	0,93	0,90
10.	Коефіцієнт покриття товарного імпорту експортом	$\geq 1$	0,82	0,83
11.	Номінальна заробітна плата, дол. США	$\geq 800$	181,93	229,96
12.	Коефіцієнт природного приросту населення, %	0	-8,9	-7,8
	Довідково: ВВП, млн.грн.		105423	132252
	Середній курс грн./дол. США		5,05	5,05

Джерело: Міністерство економіки України. – <http://www.me.gov.ua>

Основними загрозами для української економіки, які несуть із собою іноземні інвестори, є:

- поглиблення внутрішніх дисбалансів товарних і фінансових ринків;
- консервація неефективної структури національного виробництва;
- монополізація окремих стратегічно важливих або соціально значущих сфер господарювання та ринків збуту з відповідними деформаціями конкурентного середовища;
- нераціональна експлуатація національної сировинно-ресурсної бази та виробничих потужностей [7, с.24].

Заслужують на увагу методичні рекомендації, підготовлені відділом економічної безпеки Національного інституту проблем міжнародної безпеки РНБО України (НІПМБ РНБОУ) [6]. Ці рекомендації використовують для визначення показників економічної безпеки України. Згідно з цими рекомендаціями, інвестиційну безпеку визначають таким чином:

1) інвестиції поділяються на внутрішні та зовнішні. До внутрішніх інвестицій слід відносити реальні інвестиції, які в Українській статистиці відображаються як капітальні вкладення (в подальшому – CI). До зовнішніх – прямі іноземні інвестиції (FDI). Таким чином, реальні інвестиції можна відобразити формулою:

$$I = CI + FDI,$$

де I – загальний обсяг реальних інвестицій в економіку країни;

2) визначення індикатора інвестиційної безпеки здійснюється завдяки досвіду інвестиційного забезпечення економіки.

Світовий досвід свідчить, що для стабільного економічного зростання країни річні інвестиції за певний період часу мають бути на рівні 19–25% до ВВП (GDP), тобто для підтримання інвестиційної безпеки загальний обсяг інвестицій в економіку країни у відношенні до ВВП має бути на рівні:



$$L_{is} = \frac{I}{GDP} \times 100\% \geq 19-25\%,$$

де  $L_{is}$  – рівень інвестиційної безпеки у відсотках,

$I$  – загальний обсяг реальних інвестицій в економіку країни за період, який розглядається в грошовому вимірі.

Величина  $L_{is}$  повинна утримуватися на рівні 19–25%, що є пороговим значенням інвестиційної безпеки.

Максимальне порогове значення інвестиційної безпеки відповідає етапу, коли економіка перебуває на стадії реформування і потребує значних інвестицій. Коли економіка перебуває на етапі стабільного розвитку, порогове значення інвестиційної безпеки може бути меншим.

Для України питання інвестицій стоїть вкрай гостро, тому порогове значення *Лакіш С.М.* Урахування критеріїв національної безпеки при залученні прямих іноземних інвестицій с.24]. чними рекомендаціями Національного інституту проблем міжнародної безпеки РНБО України, наведені у таблиці 4.

Незважаючи на те, що тільки у 2004 р. в Україні досягнуто порогового значення інвестиційної безпеки (25,4%), в попередні 8–10 років простежувалось його рівномірне зростання. Найбільшим визначником динаміки стану інвестиційної безпеки України є річний приріст ПІІ. Як видно з таблиці 2, вже у 2002 р. він зріс у порівнянні з 1997 р. більш ніж в чотири рази, а в 2003 р. – майже в сім разів.

Однак ці методики не дають відповіді на питання, яке оптимальне співвідношення між внутрішніми і зовнішніми інвестиціями, а також яка допустима частка вкладу іноземних інвесторів при обрахунку інвестиційної безпеки України. Також вони не повністю враховують усі показники, які визначають національну безпеку України, а тим більше не розкривають їх якості, адже саме якість іноземних інвестицій найбільше впливає на національну безпеку країни.

Таблиця 4

Динаміки стану інвестиційної безпеки України

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Загальний обсяг інвестицій (I), млн. грн.,	13564,2	15788,4	19497,6	26856,0	36226,2	42063,5	58060,5	87697,8	133331,1	146948,0
у тому числі:										
капітальні вкладення (CI)	12401,0	13958,0	17552,0	23629,0	32573,0	37178,0	51011,0	75714,0	93096,0	125253,7
річний приріст ПІІ (FDI)	1163,2	1830,4	1945,6	3227,0	3653,2	4885,5	7049,5	11983,8	40235,1	21694,3
ВВП (GDR), млн. грн.	93365	102593	130442	170070	204190	225810	267344	345113	441452	535860
<b>Рівень інвестиційної безпеки (<math>L_{is}</math>), %</b>	<b>14,5</b>	<b>15,4</b>	<b>14,9</b>	<b>15,8</b>	<b>17,7</b>	<b>18,6</b>	<b>21,7</b>	<b>25,4</b>	<b>30,2</b>	<b>27,4</b>

Розраховано за даними:

Державного комітету статистики України. – <http://www.ukrstat.gov.ua>,

Національного банку України. – <http://www.bank.gov.ua>

Тому при розробці інвестиційної політики як на державному, так і на регіональному рівні треба враховувати перш за все якість іноземних інвестицій, їх користь для економіки країни.

Якість прямих іноземних інвестицій необхідно оцінювати до моменту їх залучення в

економіку країни. На першому етапі слід дати оцінку інвестора, визначити його мету і цілі інвестицій в Україну, його ділову, інвестиційну та економічну репутацію. На другому етапі оцінюється інвестиційний проект, пріоритетність для економіки держави, інноваційність, екологічність, терміни окупності, величина інвестицій тощо. На схемі 2 зображені етапи оцінки якості ПІІ.

Основою ж такого підходу повинна стати система бальної оцінки якості об'єктів та суб'єктів інвестиційного процесу. У результаті застосування цієї системи встановлюється їх якість, а також визначається пріоритетність реалізації інвестиційних проектів у відповідності до національних інтересів. Запропонований метод визначення якості певних економічних суб'єктів та об'єктів повинен встановити, які інвестори несуть загрозу для економіки держави, а які відповідають національним інтересам. Це допоможе на перших етапах не допустити недобросовісних інвесторів в Україну.

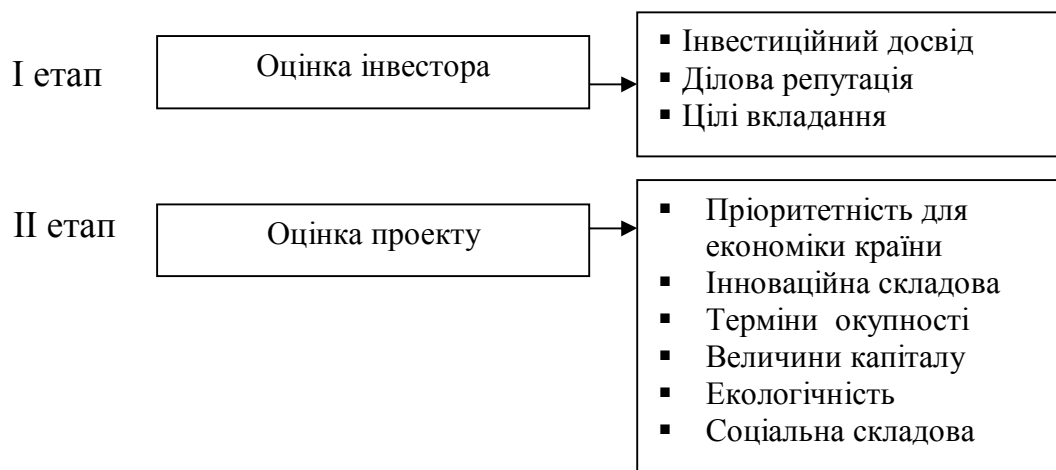


Рис.2. Оцінка якості прямих іноземних інвестицій

Оцінкою якості ПІІ повинна займатись державна структура, яка спеціалізується на залученні іноземних інвесторів. Однак в Україні діє декілька інституцій, які мають споріднені функції та обов'язки. Так, Президент України своїм Указом від 19 липня 2005 року №1116/2005 утворив Національну раду України з інвестицій та інновацій як дорадчий орган при Президентові України, а також Державне агентство України з інвестицій та інновацій як допоміжний орган, підпорядкований Президентові України.

На Державне агентство України з інвестицій та інновацій покладено організаційне, інформаційне і технічне забезпечення діяльності Національної ради України з інвестицій та інновацій, підготовку пропозицій Президентові України щодо діяльності державних органів і громадських інститутів у сфері інвестиційної та інноваційної діяльності, а також супроводження інноваційних програм, схвалених Національною радою України з інвестицій та інновацій.

Консультативна рада з питань іноземних інвестицій в Україні виконує такі основні завдання:

- сприяє визначенню основних засад державної політики щодо поліпшення інвестиційного клімату в Україні, залучення та ефективного використання іноземних інвестицій в Україні для забезпечення розвитку її економіки;
- аналізує та узагальнює проблеми, що стримують іноземне інвестування в економіку України, визначає політичні, організаційні, юридичні, економічні та інформаційні шляхи їх вирішення;
- розглядає ключові проблеми інвестиційного процесу, регулювання іноземного інвестування на макроекономічному рівні, проекти державних програм та актів законодавства з цих питань;

- розробляє пропозиції щодо вдосконалення форм і методів регулювання економіки і впровадження сучасних міжнародних стандартів управління на підприємствах України;
- готує пропозиції щодо стимулювання інвестиційної діяльності, зокрема з урахуванням досвіду інших держав у сфері залучення іноземних інвестицій, та щодо усунення перешкод, які негативно впливають на інвестиційний клімат в Україні;
- сприяє формуванню привабливого іміджу України серед потенційних іноземних

*Лакіш С.М.* Урахування критеріїв національної безпеки при залученні прямих іноземних інвестицій

0 Є:

- розроблення та виконання комплексу заходів щодо формування позитивного інвестиційного іміджу України та її регіонів;
- надання потенційним іноземним інвесторам інформації щодо умов підприємницької та інвестиційної діяльності, інвестиційних можливостей України та її регіонів;
- визначення додаткових інструментів сприяння залученню іноземних інвестицій, адаптованих до умов конкретних регіонів, зокрема промислових та технологічних парків, надання допомоги регіонам у практичному їх застосуванні;
- інформаційна та організаційна підготовка інвестиційних проектів іноземних інвесторів за принципом “єдиного вікна”;
- підготовка пропозицій щодо стимулювання інвестиційної діяльності іноземних інвесторів, усунення перешкод в її здійсненні;
- сприяння досудовому врегулюванню спорів між іноземними інвесторами та державними органами [5, с.34].

Зважаючи на це, необхідно чітко розмежувати функції та обов'язки цих інституцій.

На наш погляд, було б доречно розширити функції Українського центру сприяння іноземному інвестуванню та створити відділ з контролю якості прямих іноземних інвестицій. Також такі структури повинні бути на регіональному рівні.

**Висновки.** Отже, заходи щодо підвищення рівня інвестиційної безпеки повинні допомагати здійснювати виробничі нагромадження і капітальні вкладення на рівні, що забезпечує необхідні темпи розширеного відтворення, реструктуризацію і технологічне переозброєння економіки.

Основною проблемою є невідповідність ПІІ в Україну потребам модернізації економіки, розвитку експорту наукоємної продукції з високим вмістом доданої вартості, що призводить до таких загроз економічній безпеці держави, як закріплення сировинної спеціалізації української економіки на світовому ринку, занепаду галузей, які забезпечують виробництво кінцевої продукції.

Тому необхідно терміново реалізовувати весь комплекс практичних заходів з досягнення якісних змін в залученні ПІІ в Україну і особливо посилити контроль за якістю інвестицій в економіку України з допомогою існуючих засобів, а також застосовувати міжнародний досвід у цьому питанні.

1. Наказ Міністерства економіки України “Методика розрахунку рівня економічної безпеки України” від 02.03.2007 р. – №60 // <http://www.me.gov.ua>.
2. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення): Монографія. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2004. – 759 с.
3. Губський Б.В. Економічна безпека України: методологія виміру, стан і стратегія забезпечення. – К., 2001.
4. Кириленко В.І. Інвестиційна складова економічної безпеки. Монографія. – К.: КНЕУ, 2005. – 232 с.
5. Концепція економічної безпеки України / В.М.Гець та ін.; НАН України, Ін-т екон. прогнозування. – К.: Логос, 1999. – 56 с.
6. Методичні рекомендації щодо рівня економічної безпеки України за редакцією академіка НАН України С.І.Пирожкова. – К.: НІПМБ, 2003. – 42 с.
7. Проблеми забезпечення економічної безпеки і сталого розвитку України / Відп. ред. С.І.Пирожков, Б.В.Губський, А.І.Сухоруков. – К.: НІУРВ, 2000. – 130 с.

УДК 330.322.2

ББК 65.26

Левандівський О.Т.

## ДЖЕРЕЛА ФОРМУВАННЯ РЕСУРСІВ У ФІНАНСУВАННІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

**Анотація.** У статті проаналізовано джерела формування ресурсів у фінансуванні інвестиційних проектів. Визначено основні їх види. Досліджено проблеми фінансового забезпечення інвестування в Україні й запропоновано шляхи їх розв'язання.

**Ключові слова:** інвестиційні ресурси, інвестиційні проекти, інвестування.

**Annotation.** In the article analysed resources forming in financing of investments projects. Certainly their basic kinds. Explored problems of the financial providing of investing in Ukraine and the ways of their decision are offered.

**Key words:** resources of investments, projects of investments, investing.

**Вступ.** Створення умов прискорення економічного зростання та підвищення рівня життя в країні визначається рівнем розвитку підприємств соціально-економічної інфраструктури. Зростання потреб суспільства в їхніх послугах є глобальним питанням і відбувається на фоні розвитку ринкових відносин, нових ринкових структур організаційно-економічного й фінансового напрямів. Разом із тим стан підприємств соціально-економічної інфраструктури свідчить про наявність істотних проблем, які виникають через відставання технічної бази, непропорційність розвитку окремих галузей, організаційну та інвестиційну відсталість підприємств. Сьогодні сектор економічної інфраструктури у будь-якій державі (незалежно від рівня розвитку економіки) характеризується надзвичайно слабкими темпами розвитку, що зумовлено насамперед низькою ефективністю діяльності державних підприємств та підприємств з часткою державної власності цієї сфери та кризовими процесами у державному фінансовому секторі.

Потреба у збереженні позитивної динаміки економічного зростання, досягнутої останніми роками, та подальші структурні реформи в Україні засвідчують актуальність пошуку потенційних джерел формування інвестиційних ресурсів. Світова практика переконує, що за умов відсутності їх чіткої структури, належних кількісних та якісних показників неможливо досягти потрібного рівня розвитку й динамізму інвестиційних процесів. Вищесказане зумовлює актуальність проблеми аналізу джерел формування інвестиційних ресурсів в Україні.

Дослідженню деяких проблем інвестування та джерел його забезпечення присвячено публікації Л.Пашнюка, Б.Малиняка, Т.Затонацької, В.Осецького, В.Мироненка, В.Сельського, В.Чайки.

Водночас низка питань, що стосуються формування оптимальної структури інвестиційного капіталу, аналізу можливих механізмів залучення фінансових ресурсів у сучасних умовах та визначення напрямів їх приросту, залишаються нерозв'язаними і є дискусійними. Це пояснюється не лише недостатньою кількістю комплексних досліджень із цієї проблематики, а й динамізмом інвестиційних процесів та постійними змінами підходів до оптимізації залучення інвестиційних ресурсів у економіку.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження фінансових джерел формування інвестиційних ресурсів у вітчизняній економіці та шляхів активізації їх використання.

**Результати.** Відомо, що інвестиційні ресурси – це всі види економічних ресурсів, що залучаються з метою вкладення в об'єкти інвестування. Розрізняють такі форми інвестиційних ресурсів: фінансові, матеріальні, нематеріальні, трудові, інформаційні та підприємницький хист. Ураховуючи це, доцільно виокремити фінансові й нефінансові

джерела формування інвестиційних ресурсів. У контексті цього дослідження зосередимо увагу на вивченні фінансових джерел, під якими розумітимемо грошові ресурси, що використовуються для формування зазначених ресурсів у процесі інвестування.

Аналіз фінансових джерел формування інвестиційних ресурсів в Україні доцільно проводити на основі їх поділу на вітчизняні та зарубіжні. З-поміж вітчизняних джерел слід виокремити такі: 1) власні кошти підприємств; 2) кошти державного та місцевих бюджетів; 3) кошти фінансово-кредитної системи; 4) заощадження громадян. Ключовими зарубіжними джерелами є кошти портфельних та стратегічних інвесторів.

З метою детального розгляду джерел формування інвестиційних ресурсів в Україні слід проаналізувати структуру інвестицій у вітчизняну економіку (таблиця 1).

Таблиця 1

Інвестиції за джерелами фінансування, у фактичних цінах (млн. грн.) та у відсотках до загального обсягу\*

Джерела	Роки							
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007 (січень-червень)
Кошти державного бюджету	1210 5,1%	1749 5,4%	1863 5,0%	3570 7,0%	7945 10,5%	5077 5,5%	9605 6,5%	193 1,5%
Кошти місцевих бюджетів	975 4,1%	1332 4,1%	1365 3,7%	2095 4,1%	3544 4,7%	3915 4,2%	6732 4,5%	801 6,3%
Власні кошти підприємств та організацій	16198 68,6%	21770 66,8%	24470 65,6%	31306 61,4%	46685 61,7%	53424 57,4%	89136 59,8%	5914 46,3%
Кошти іноземних інвесторів	1400 5,9%	1413 4,3%	2068 5,6%	2807 5,5%	2695 3,6%	4688 5,0%	5094 3,4%	325 2,5%
Кошти населення	1176 5,0%	1415 4,4%	1573 4,2%	1822 3,6%	2577 3,4%	3091 3,3%	5110 3,4%	2053 16,2%
Кредити банків та інші позики	391 1,7%	1400 4,3%	1985 5,3%	4196 8,2%	5735 7,6%	13740 14,8%	21256 14,3%	2459 19,3%
Інші джерела фінансування	2279 9,6%	3494 10,7%	3854 10,4%	5215 10,2%	6533 8,5%	9161 9,8%	12036 8,1%	986 7,81%

Як випливає з даних таблиці, головним джерелом інвестиційних ресурсів є власні кошти підприємств, хоча за січень-червень 2007 року вони значно зменшились. Інвестування з використанням коштів державного, місцевих бюджетів, коштів населення та зарубіжних інвесторів протягом 2000–2007 років залишалося стабільним, не виявляючи суттєвих тенденцій до зростання чи спаду, і становило порівняно незначну частку в загальній структурі інвестицій. Протягом цього ж періоду спостерігалася тенденція до активізації

\* Складено за матеріалами Статистичного щорічника України за 2005 рік (за ред. О.Г.Осауленка. – К.: Консультант, 2006. – С.205) та за даними інтернет-сторінки Державного комітету статистики. – [www.statyst.kyiv-city.gov.ua](http://www.statyst.kyiv-city.gov.ua).

використання банківських кредитів та різних позик, що підтверджується поступовим збільшенням їхньої ваги при фактично такому ж незначному зменшенні частки власних ресурсів.

Отже, приблизно 46% капітальних вкладень в Україні тенденційно реалізується за рахунок власних коштів підприємств. Лівову частку цих коштів становлять прибуток та амортизаційні відрахування.

Інвестиційна активність визначається реальною прибутковістю економіки. Проте українська економіка залишається порівняно малоприбутковою, що й підтверджують низькі показники рентабельності, зокрема промислового виробництва.

Головною причиною того, що прибуток не виконує своєї ролі ключового джерела інвестиційних ресурсів для підприємства, є неефективна податкова система. Саме тягар оподаткування зумовлює перехід значної частки доходів у тінь. У цьому контексті як позитив варто відзначити активізацію обговорення із січня 2007 року урядового проекту концепції реформування податкової системи України, який передбачає, зокрема, зниження ставки податку на прибуток підприємств з 25 до 20% до 2012 року. Отже, без якнайшвидшого реформування податкової системи на підприємствах, що справно сплачують податки, найближчими роками не варто очікувати істотного зростання прибутковості виробництва. Лише з поглибленням НТП, зростанням виробництва й підвищенням його рентабельності роль прибутку як інвестиційного джерела в Україні зростатиме.

У процесі формування інноваційно-інвестиційної моделі розвитку вітчизняної економіки різноманітні податкові пільги не повинні відігравати важливої ролі. Поділяємо думку Р.Пророка, що однією з можливих форм підтримки, скажімо, інноваційних підприємств може стати дослідницький податковий кредит, який дав би змогу вилучати з оподаткованого доходу витрати на дослідні і впроваджувальні роботи [18]. Таке зниження податку на прибуток, безумовно, спонукатиме фірми до розширення видатків за рахунок власних коштів. Проте вважаємо, що ефективність застосування зазначеного податкового кредиту може бути досягнута лише у разі чіткої регламентації механізму його надання із забезпеченням належного контролю. Проблема використання подібних способів податкового стимулювання загострюється у зв'язку з негативною вітчизняною практикою, коли надання будь-яких пільг призводить до значних зловживань при їх використанні. Тому нерозв'язаним залишається питання доцільності їх надання взагалі. Значно ефективнішим, на наше переконання, стало би стимулювання зростання виробництва і прибутковості шляхом безпосереднього зниження ставок оподаткування й податкового тиску.

Щодо амортизації слід зауважити, що останніми роками в розвинених країнах зростає її частка в загальному обсязі інвестицій, зокрема у США вона становила 70–75%. В Україні цей показник варіював у межах від 5,3% у 1994 році до 192,9% у 1997-му й до 65,0% у 2004 році [12]. Отже, для підвищення ефективності використання амортизаційних відрахувань для формування інвестиційних ресурсів, на нашу думку, потрібно: 1) переглянути норми таких відрахувань з огляду на оптимальні терміни використання основних засобів; 2) відшукати ефективні способи стимулювання підприємств щодо оновлення основних засобів за рахунок власних амортизаційних коштів; 3) запровадити прискорену

*Левандівський О.Т.* Джерела формування ресурсів у фінансуванні інвестиційних проектів

рава

Важливим джерелом ресурсів для інвестування є також кошти державного й місцевих бюджетів. Їхня частка протягом останніх років сумарно становить приблизно 10%, або майже 10 млрд. грн. у грошовому еквіваленті щороку з незначними коливаннями (таблиця 1). У цьому контексті суттєвою є реалізація планів уряду щодо посилення уваги до розвитку системи державного інвестування, яка передбачає чітку пріоритетність державних капіталовкладень, спрямованих на реалізацію інноваційних проектів. Можна стверджувати, що нині бюджетним інвестиціям приділяється недостатньо уваги. Зокрема в Україні активно використовуються лише капітальні трансферти, що у 2004–2005 роках становили понад 10 млн. грн. (близько 3% від ВВП), і нерідко ігноруються такі способи інвестування реальної

економіки за рахунок бюджетних коштів, як внески до статутних фондів та інвестиційні кредити [14].

Успішні заходи Уряду сприяли значному зростанню доходів і видатків державного бюджету на 2005-й, 2006-й, 2007 роки, завдяки чому вдалося вивести із тіні істотну частку ВВП. Щоправда, дискусійним є питання доцільності надмірної соціальної зорієнтованості бюджетів 2005-го та 2006 року за гострої потреби економіки в додатковій державній інвестиційній підтримці, хоча, як стверджує М.Я.Азаров, частка видатків соціального спрямування збережена на рівні 80% і в бюджеті на 2007 рік [1]. Одним із ключових положень Держбюджету на 2007 рік є зниження частки перерозподілу ВВП через зведений бюджет до 30,2%, що дасть можливість зменшити фіскальне навантаження на економіку, залишивши в ній ресурси для активізації інвестування, й це також розцінюємо позитивно. У бюджеті на 2007 рік є й низка суперечностей. Зокрема відновлюється стаття щодо видачі державних гарантій під підприємницькі кредити, що вважаємо вкрай недоцільним кроком. Адже в Україні такий механізм уже застосовувався й засвідчив свою неефективність (державна досі не покрила заборгованість за цими гарантіями), тому не може використовуватися як засіб стимулювання інвестування.

Отже, існує потреба у посиленні державного впливу на інвестиційну сферу, у формуванні бюджету розвитку, щорічному виділенні централізованих капіталовкладень у розмірі не менш як 3% від ВВП, спрямуванні бюджетних коштів на фінансування державних програм на конкурсних засадах із використанням інструментарію державних асигнувань. Такі заходи були б ефективними за умови створення Українського банку реконструкції і розвитку [6].

Місцеві бюджети на сьогодні відіграють в інвестуванні неістотну роль. Їхня частка в структурі інвестиційних джерел становить близько 6%, мізерну суму – приблизно 801 млн. грн. На жаль, принцип створення умов, які забезпечують зацікавленість місцевих органів влади у збільшенні доходів до бюджетів, що має стати вагомим чинником ефективності розбудови бюджетної системи, є лише задекларованим. Значним інвестиційним потенціалом є залучення інвестиційних ресурсів шляхом випуску територіальних боргових зобов'язань, що має на сьогодні разовий, індивідуальний характер. До того ж схема відшкодування та поновлення кредитних інвестиційних ресурсів недостатньо продумана й налагоджена [20]. Це нівелює можливість використання коштів місцевих бюджетів як джерела інвестиційних ресурсів на місцях.

Отже, погоджуємося, що державна підтримка інвестиційної діяльності має здійснюватися за такими основними напрямками: перехід від розподілу інвестиційних коштів до їх вкладення у стратегічні галузі економіки за умови контролю їх використання; приватизація об'єктів із метою збільшення обсягів інвестиційного капіталу; регулювання інвестиційної діяльності в регіонах; державна підтримка та цільове фінансування підприємств, які використовують ресурсозберігаючі технології, конкурентоспроможну та імпортозамінну продукцію [7].

Важливе джерело інвестиційних ресурсів для будь-якої економіки – це кошти фінансово-кредитної системи. На жаль, попри динамічний розвиток останніми роками вітчизняні банківські установи надають ще недостатню кількість послуг і є фінансово слабкими. Тобто за дуже високих темпів нарощування активів, неадекватних нарощуванню капіталу, банківська система стає дедалі ризикованішою в умовах відсутності запасу ліквідності. Ще одна проблема – вкрай незначна частка інвестиційного портфеля у структурі активів, що становить лише 4,1% при розмірі кредитного портфеля 76,4% (на 1. 01. 2007 року), що свідчить про низьку інвестиційну активність. Створення банків в Україні з 1. 01. 2007 року виключно у формі ВАТ або кооперативних банків (згідно зі змінами в законодавстві) сприятиме прозорості, забезпеченню захисту інтересів вкладників, підвищенню капіталізації банків і активізації інвестування в економіку. Зважаючи на дозвіл відкривати філії іноземних банків, банківській системі України, де частка іноземного капіталу на сьогодні становить 22,9%, імовірно, загрожує поглинання зарубіжними

інвесторами. Однак, на нашу думку, приплив іноземних інвестицій має все-таки більше позитивних чинників, зокрема знизиться ставка за кредитами, посиляться конкуренція.

Тому в Україні слід працювати над нарощуванням обсягів кредитування, інтенсифікацією використання сучасних банківських технологій та банківського менеджменту, розширенням спектра банківських послуг і поліпшенням їхньої якості, зниженням відсоткової ставки за кредитами, підвищенням ліквідності. Це дасть змогу підтримувати конкурентоспроможність та інвестиційний потенціал вітчизняної банківської системи, кошти якої мають стати важливим джерелом формування інвестиційних ресурсів в Україні.

У структурі зобов'язань банків вклади фізичних осіб становлять 35,7%, а юридичних осіб – 25,9% (на 1. 01. 2007 року). Це засвідчує, що банки нарешті почали акумулювати заощадження громадян, що мають спрямовуватися, зокрема, на інвестування. Важливу роль у стимулюванні цих тенденцій має відіграти збільшення наприкінці лютого 2007 року Фондом гарантування внесків фізичних осіб розміру компенсацій вкладникам збанкрутілих банків із 15 до 25 тисяч гривень. Банкіри вважають, що ця компенсація дасть змогу захистити 97,1% вкладників [3].

Власне, заощадження є величезним прихованим джерелом інвестиційних ресурсів. За статистичною інформацією, українці на сьогодні витрачають свої заощадження таким чином: 1) інвестиції в цінні папери – 1%; 2) купівля золотих прикрас – 2%; 3) у розвиток власного бізнесу – 2%; 4) рахунок в банку у валюті – 3%; 5) купівля готівки – 7%; 6) рахунок у банку в гривнях 33%; 7) готівка в гривнях – 40%; 8) інше – 12% [11]. Проаналізувавши ці дані, зробимо висновок, що видатків інвестиційного спрямування дуже мало. Приріст коштів, залучених від фізичних осіб у 2006 році, – 33,5 млрд. грн. (46,2%) за приросту кредитів (виданих) у 44,6 млрд. грн., що в 2,3 раза більше, ніж у 2005 році, і в 1,5 раза вище за динаміку по вкладах [15]. Така негативна диспропорція пояснюється, зокрема, низьким рівнем доходів населення.

Як бачимо, така структура доходів, де найбільшу частку становлять трансфертні виплати, є несприятливою для інвестицій. А той факт, що 50% чи більше коштів населення тримає на руках і, відповідно, ці гроші не працюють на вітчизняну економіку, не має жодного виправдання, оскільки супроводжується величезними втратами.

Окремою проблемою є розвиток небанківських фінансово-кредитних інститутів. Наявність чинної мережі фондових бірж, страхових та лізингових компаній, інвестиційних банків, венчурних фондів та інших інвестиційних інститутів є передумовою поживлення припливу іноземного капіталу в економіку України. На думку деяких економістів, одним із *Левандівський О.Т.* Джерела формування ресурсів у фінансуванні інвестиційних проектів ційних знесу, лізингових компаній. В умовах великої капіталоємності вітчизняних підприємств саме лізинг може відіграти роль інвестиційного “трампліна” для залучення капіталу в галузі пріоритетного розвитку.

У процесі інвестування виникає потреба у страхуванні конкретних інвестиційних проектів. Проте страхові компанії й сьогодні надають порівняно обмежений обсяг страхових послуг, акумулюють недостатньо фінансових ресурсів, не відіграючи належним чином ролі постачальників довготермінових кредитів. Також слід пам'ятати, що створення системи співстрахування і перестрахування вкладень потрібне ще й для того, щоб активізувати банки для здійснення доступного інвестиційного кредитування [10]. З метою більш повного використання коштів, залучених страховиками як джерела інвестиційних ресурсів, необхідно: 1) привести національне страхове законодавство у відповідність до стандартів ЄС; 2) ефективніше використовувати інвестиційний потенціал учасників страхового ринку; 3) активно розвивати інфраструктуру останнього [13].

Фондовий ринок України в нинішньому стані не виконує належним чином свого посередницького призначення у перерозподілі інвестиційних ресурсів. Хоча й слід зауважити, що у 2006 році він продемонстрував рекордні обсяги торгів. Найбільшу вигоду дістали інвестори, що вклали свої гроші в акції підприємств енергетичного сектору і трубної



промисловості, адже деякі з них подорожчали на 200% [5]. За 2007 рік відбулася загальна дооцінка вартості цінних паперів вітчизняних підприємств [9]. Найперспективнішими можуть стати вкладення в банківський сектор, що загалом оцінюємо дуже позитивно.

Отже, слід констатувати той факт, що у зв'язку зі слабкістю фінансово-кредитної системи в українській економіці надзвичайно актуальною є проблема акумуляції інвестиційних ресурсів і їх цільове спрямування на реалізацію відповідних проектів. А обмеженість вітчизняних фінансових джерел формування інвестиційних ресурсів спонукає до пошуку зарубіжних джерел фінансування.

Приплив портфельних інвестицій слід стимулювати в усі галузі економіки, оскільки вони забезпечують надходження фінансових ресурсів без втрати контролю української сторони над об'єктом інвестування. Водночас портфельні вкладення високомобільні, що підтверджують статистичні дані. Наприклад, у 1997 році в Україні портфельні інвестиції становили 1605 млн. дол. США (зросли порівняно з 1996 роком на 1406 млн. дол.), а вже у 2004 році – 6354 млн. дол., що на 2289 млн. дол. більше, ніж 2003 року [3]. Це, на наш погляд, підтверджує, що портфельні інвестиції є своєрідним індикатором зміни інвестиційного клімату в країні і значною мірою залежать від його сприятливості. Проте сьогодні залученню портфельних інвестицій приділяють недостатню увагу. Як засвідчує вітчизняна практика, іноземні інвестори не схильні інвестувати в Україну лише заради отримання дивідендів чи відсотків, а прагнуть до стратегічного управління підприємствами. На нашу думку, незначна роль портфельних інвестицій зумовлена також фактичною неможливістю ефективно їх залучати у зв'язку із низьким рівнем розвитку фондового ринку. Лише за умов належного функціонування останнього разом із поліпшенням інвестиційного клімату можна повною мірою використати портфельні інвестиції як потенційне джерело інвестиційних ресурсів.

Розв'язання проблем і поживлення насамперед внутрішньої інвестиційної діяльності має стати сигналом для стратегічних зарубіжних інвесторів і сформувати всі необхідні передумови для активного використання ресурсів світового інвестиційного ринку. Варто відзначити позитивну динаміку зростання прямих іноземних інвестицій (ПІІ), що спостерігається останніми роками, обсяг яких становить 16,4 млрд. дол. США на 1. 01. 2006 року і 23,1 млрд. дол. – на 1. 01. 2007 року [4, с.41]. Прямі іноземні інвестиції на 1. 01. 2005 року становили 8021,3 млн. дол. США, що в розрахунку на душу населення відповідає 176,6 дол. США проти 15 дол. США у 1995 році. Приміром, уже наприкінці 1995 року в Угорщині інвестиції становили 1000 дол. на душу населення, в Чехії – 400 дол., в Естонії – 320 дол. США [4]. Отже, слід відзначити загалом позитивну динаміку зростання прямих іноземних інвестицій в Україну останніми роками із суттєвим поживленням у 2005-му та 2006 роках.

Основними чинниками, які негативно впливають на ПІІ, зумовлюючи високий ризик інвестування в Україну, є правова, економічна й політична нестабільність, недосконалість фінансово-кредитна та податкова системи, низький рівень розвитку ринкової інфраструктури, високий рівень тінізації економіки, відсутність ринку землі. Але слід зауважити, що водночас в Україні існують чинники, які приваблюють іноземних інвесторів: місткий ринок, низька ціна робочої сили, вигідне географічне положення, сприятливі кліматичні умови тощо.

Проведений аналіз свідчить про те, що Україна не належить до держав, яким іноземні інвестори надають перевагу. При цьому значна частка ПІІ надходить із офшорних зон. Так, основні країни-інвестори економіки України (станом на 1. 01. 2007 року) – Німеччина (26,5%), Кіпр (14,2%), Австрія (7,6%), Великобританія (7,4%). Зважений підхід до вирішення питання стосовно пільг в оподаткуванні для іноземних інвесторів зміцнить позиції України в міжнародній конкурентній боротьбі за кошти інвесторів. Водночас треба створити спеціальні умови для іноземного інвестування саме в ті галузі економіки, які мають високий експортний потенціал. Деякі фахівці зауважують, що треба активніше використовувати рекламно-пропагандистську діяльність, спрямовану на сприяння іноземним інвестиціям (investment promotion) поряд із традиційними способами їх залучення

[6]. Повністю погоджуємося із думкою дослідників про те, що саме ППІ мають слугувати ефективним інструментом поширення світової організаційної та управлінської практики в Україні [21]. Також потрібно враховувати, що ППІ не створюють національного капіталу, оскільки прибуток переважно спрямовується за межі України. Стимулів для його реінвестування поки що недостатньо, зокрема у зв'язку з негативними чинниками, що розглядалися вище. Потужними інвесторами у вітчизняну економіку, на нашу думку, можуть стати промислово-фінансові групи та транснаціональні компанії. В Україні набув чинності Закон України “Про промислово-фінансові групи” від 21. 11. 1995 року, який визначив поняття “промислово-фінансова група” (далі – ПФГ) та “транснаціональна промислово-фінансова група” (ТПФГ або ТНК). Однак існує потреба в удосконаленні чинного законодавства у цій галузі. Оскільки мотивом об'єднань підприємств за кордоном є зниження податкових платежів, необхідно працювати над удосконаленням системи оподаткування ПФГ. Також, як вважають дослідники, слід дозволити прискорену амортизацію основних фондів учасників ПФГ, наприклад, за умови спрямування амортизаційних відрахувань на інвестиції у вітчизняну економіку, дозволити продаж продукції всередині групи за зниженими цінами тощо [8]. На нашу думку, не менш доцільно було б скасувати систему подвійного оподаткування, звільнити підприємства ПФГ від сплати ПДВ на проміжну продукцію, впровадити пільги на здійснення інноваційної діяльності. Акумуляувати кошти для інвестування можна також шляхом створення регіональних та галузевих ПФГ. Формування таких ПФГ сприяло б реалізації в Україні конкретних великих інвестиційних проєктів.

ПФГ як ефективні форми концентрації фінансових і промислових ресурсів у перспективі можуть трансформуватися у ТНК (ТПФГ). ТНК є довготерміновими інвесторами, які мають власні технології, ставлять за мету здобути новий ринок для своєї продукції, досягти високої ефективності. Позитивним аспектом ТНК є здатність залучати значний науково-дослідницький потенціал, використовувати передові стандарти ведення бізнесу.

*Левандівський О.Т.* Джерела формування ресурсів у фінансуванні інвестиційних проєктів кремена  
АКБ  
“Фінанси та кредит”. При цьому в Україні функціонує багато філій іноземних ТНК. Специфіка вітчизняних ТНК полягає в тому, що вони створені на базі виробничих комплексів радянського періоду і є завершеними виробничими ланцюгами, а в розвинених країнах великий бізнес функціонує на засадах міжгалузевої інтеграції, злиття банківського та промислового капіталу. Поділяємо думку фахівців про те, що держава має контролювати діяльність ТНК, зокрема кількість упроваджених в економіку ноу-хау та інших нововведень [2].

Таким чином, розв'язання зазначених проблем з урахуванням запропонованих шляхів посприяло б ефективнішому використанню коштів ПФГ і ТНК як потужного потенційного джерела формування інвестиційних ресурсів.

Активізації інвестування в українську економіку, на наш погляд, сприятиме створення спільних підприємств (СП). Як відомо, СП у вітчизняному законодавстві розглядають як різновид підприємств з іноземними інвестиціями, а їх створення – як потенційне джерело ресурсів для забезпечення, зокрема, інвестиційної діяльності. Нині в Україні переважну більшість СП створено із контрагентами з Росії на двосторонній основі у промислових регіонах. На нашу думку, саме шляхом створення спільних підприємств Україна змогла б подолати технологічне відставання, мати доступ до прогресивного обладнання, ноу-хау та інших технологій. Для цього потрібна зацікавленість відповідних іноземних інвесторів, що володіють новітніми розробками, створювати СП із українськими партнерами, чого, на жаль, не спостерігається з боку провідних країн. Фінансові ресурси, залучені на таких умовах, було б доцільно спрямовувати насамперед у галузі наукоємних виробництв.

Не можна також не погодитися з думкою щодо доцільності максимального сприяння розвитку інститутів спільного інвестування – ІСІ (головним чином різного роду

інвестиційних та венчурних фондів) [19]. Управління процесами спільного інвестування здійснюють компанії з управління активами, яких у 2003 році налічувалося лише 5, а на 31. 03. 2006 року – 178 [16]. Загальна вартість активів ІСІ на сьогодні сягає 4,9 млрд. дол., у тому числі венчурних фондів – 4,5 млрд. грн., невенчурних – 400 млн. грн., чого, звісно, недостатньо для активного інвестування. Існує проблема з венчурними фондами як різновидом ІСІ, які в розвинених країнах спрямовують кошти в інновації, а в Україні інвестують у будівництво та нерухомість і слабо орієнтовані на “хай-тек” технології, чим, вважаємо, нівелюється їхнє первинне призначення. Отже, існує потреба в усуненні перешкод у функціонуванні ІСІ, кошти яких мають стати ефективним джерелом інвестування в економіку, через акумулювання ресурсів насамперед дрібних інвесторів.

У цьому контексті також заслуговують на увагу пропозиції щодо створення відповідної законодавчої бази для формування в Україні так званих інтеграційно-інвестиційних груп, тобто об'єднань малих та середніх господарських суб'єктів, які діяли б на основі акумуляції ресурсів для активізації спільного інвестування, що, вважаємо, є дуже актуальним [17].

Глибокого вивчення потребує питання стимулювання припливу іноземних інвестицій в Україну шляхом надання їм пільгового режиму, про що вже йшлося. У цьому контексті доцільно розглянути можливість використання вільних економічних зон (ВЕЗ). Як відомо, історія створення та функціонування ВЕЗ в Україні бере початок із 13 жовтня 1992 року, після прийняття Закону України “Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон”. З моменту створення вони стали об'єктом пильної уваги з боку урядовців, учених та практиків. Проте й дотепер немає одностайної думки щодо доцільності запровадження та ефективності використання такого механізму стимулювання економічного розвитку. На наш погляд, це пов'язано насамперед із недосконалістю й непродуманістю механізму їх створення, відсутністю належного рівня контролю, з цілою низкою помилок як на стадії формування нормативно-правової бази, так і на етапі практичної діяльності ВЕЗ. У зв'язку з цим діяльність ВЕЗ потребує подальшого вивчення, що дасть можливість об'єктивно виявити допущені помилки й визначити заходи з їх виправлення. Ця робота має ґрунтуватися на новій “зонній політиці”, що, на нашу думку, має вибудовуватися з огляду на концепцію академіка НАН України В.Гейця, згідно з якою вільна економічна зона – це механізм апробації певних заходів із метою з'ясування доцільності їх поширення. Таким чином, вважаємо, що ВЕЗ не повинні призводити до економічної дискримінації суб'єктів господарювання, які не мають аналогічних пільг, руйнуючи тим самим механізм конкуренції в Україні, а мусять бути виключно місцем апробації та відбору ефективних методів стимулювання господарської діяльності з метою їх використання при здійсненні економічної політики держави.

**Висновки.** Таким чином, у статті проведено аналіз фінансових джерел формування інвестиційних ресурсів в Україні на основі запропонованого умовного їх поділу на вітчизняні та зарубіжні. З-поміж вітчизняних джерел виокремлено такі: 1) власні кошти підприємств; 2) кошти державного та місцевих бюджетів; 3) кошти фінансово-кредитної системи; 4) заощадження громадян. Ключовими зарубіжними джерелами є кошти портфельних та стратегічних інвесторів.

При цьому між усіма джерелами простежується взаємозалежність та взаємозумовленість можливостей щодо їх використання в умовах сучасних інтеграційних процесів. Лише в комплексі вони утворюють інтегровану систему фінансового забезпечення інвестиційної діяльності в Україні. Ефективність і дієвість останньої безпосередньо визначаються якістю конкретних джерел та можливістю раціонального їх використання, спрямованого на зростання інвестиційного потенціалу вітчизняної економіки. У цьому контексті розв'язання окреслених у роботі проблем, з урахуванням запропонованих для цього шляхів, дасть змогу поліпшити використання вже існуючих фінансових джерел формування інвестиційних ресурсів в Україні й залучити нові у процесі побудови інвестиційно привабливої економіки.

Перспективними напрямками досліджень є детальне вивчення можливості використання конкретних джерел зростання інвестицій, оцінка їхнього потенціалу і способів ефективного залучення. Доцільно було б також звернути увагу на специфіку галузевого та регіонального формування фінансових ресурсів із метою їх інвестування в Україні та вивчати напрями оптимізації цих процесів.

1. Азаров М.Я. Формування бюджетної політики економічного зростання // Фінанси України. – 2006. – № 9. – С. 3–9.
2. Гельнер І. Модифікація системи державного регулювання діяльності ТНК в Україні // Підприємництво, господарство і право. – 2006. – № 4. – С. 163–166.
3. Данчевська О. Компенсація вкладникам – 25 тисяч гривень // Високий Замок. – 2007. – № 38. – С. 1.
4. Державний комітет статистики України: Стат. бюлетень. – 2007. – № 1. – С. 76.
5. Еременко А. Фондовый рынок // Бизнес. – 2007. – № 3–4. – С. 38–41.
6. Затонацька Т.Г., Осецький В.Л. Стратегія нарощування інвестиційного потенціалу національної економіки // Фінанси України. – 2006. – № 7. – С. 38–49.
7. Кишакевич Б.Ю. Організаційно-економічний механізм інвестиційної діяльності у перехідній економіці України: Автореф. дис... к-та екон. наук: 08.02.03 / Львівський національний ун-т ім. І.Франка. – Львів, 2003. – С. 12.
8. Кліяненко Б.Т., Корсакова О.С. Удосконалення законодавчої бази створення та функціонування промислово-фінансових груп на території України // Економіка та право. – 2006. – № 2. – С. 36–41.
9. Кобяков А. Финансовый рынок Украины // Эксперт. – 2007. – № 8. – С. 82–84.
10. Коваленко В. В ожидании второй волны // Эксперт. – 2005. – № 12. – С. 80–82, 105.
11. Котова І.М. Інвестиційний клімат України: реалії та перспективи // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2004. – Вип. 16. – С. 123–128.
12. Крупка І.М. Макроекономічний аналіз інвестування у трансформаційній економіці України. – Львів: Видавничий центр ЛНУ ім. І. Франка, 2007. – С. 177.
13. Лебединська Л.Д., Ремньова Л.М. Страхування як чинник фінансової стабілізації економіки // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 9. – С. 65–74.
14. Малиняк Б.С. Бюджетні інвестиції як інструмент прискорення реформування реального сектора економіки України // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 8. – С. 82–90.
15. Мироненко В. Частные сбережения // Инвестгазета. – 2007. – № 5. – С. 53–54.
16. Мироненко В. Коллективное созревание // Инвестгазета. – 2006. – № 23. – С. 28.
17. Мірошниченко П.І. Удосконалення інтеграційних форм активізації використання інвестиційного потенціалу // Економіка та право. – 2006. – № 1. – С. 36–42.
18. Пророк Р.В. Система податкового стимулювання інвестиційної та інноваційної сфер діяльності у промисловості // Проблеми науки. – 2006. – № 9. – С. 9–15.
19. Сельський В. Стан та проблеми розвитку інститутів спільного інвестування як ефективного механізму залучення інвестицій в економіку України // Підприємництво, господарство і право. – 2007. – № 1. – С. 137–140.
20. Ткаченко К.Л. Управління розвитком економіки на основі активізації бюджетно-інвестиційних процесів: Автореф. дис. ... к-та екон. наук: 08.02.03 / Інститут економіки промисловості. – Донецьк, 2003. – С. 14.
21. Чайка В.М. Іноземні інвестиції як фактор глобалізації світової економіки // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – № 2. – С. 15–19.

**УДК 336.714**

**ББК 65.526.210.2**

**Нікіфоров П.О., Гладчук О.М.**

## **ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ВЕНЧУРНОГО КАПІТАЛУ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ**

**Анотація.** У статті розглянуто теоретичні та практичні аспекти функціонування венчурного капіталу в Україні та світі. Доведена необхідність підвищення активності розвитку венчурних фондів в умовах вітчизняної економіки та запропоновані шляхи його здійснення.

**Ключові слова:** венчурний капітал, венчурні фонди, інститути спільного інвестування, пайовий фонд, корпоративний фонд.

**Annotation.** The article deals with theoretical and practical aspects of venture capital in

Ukraine and world. Prove the necessity of developing venture funds in Ukrainian economy.

**Key words:** venture capital, venture funds, institutes of the common investing, ration fund, corporate fund.

**Вступ.** У світі виникнення венчурних фондів було зумовлене необхідністю фінансування малого наукомісткого бізнесу. Венчурний капітал почав застосовуватись у США з середини 50-х років, у Європі він з'явився дещо пізніше, наприкінці 70-х, а в Україні розвиток венчурного бізнесу почався лише в 1992 році, після створення фонду "Україна". Венчурний капітал, як виключно ризиковий капітал для компаній і проектів, перебуває сьогодні в Україні лише на стадії формування. Дослідженням теоретичних і практичних проблем венчурного капіталу займалися такі вітчизняні фахівці, як: О.Ястремський, В.Вітлінський, Ю.Жорнокута, А.Степаненко, А.Яновський, П.Гулькіна, Г.Андрощук, О.Горілей, А.Поручник, Л.Антонюк, А.Пересада, О.Романишин; а також такі американські економісти, як: Ж.У.Фенн, Н.Лайанг, С.Пауз, П.Джонсон та інші. Проте залишаються актуальними проблеми достатнього наукового визначення сутності та місця відносин венчурного капіталу в Україні, відсутність комплексного підходу до аналізу особливостей та проблем розвитку венчурного капіталу в Україні та світі.

**Постановка завдання.** Метою цієї статті є висвітлення проблем, пов'язаних із розвитком венчурного капіталу в Україні, та визначення напрямків їх подолання. Для досягнення вказаної мети скористаємось методами абстракції, індукції та дедукції, порівняння, статистичним і логічним методом.

**Результати.** Американські економісти Ж.У.Фенн, Н.Лайанг, С.Пауз, П.Джонсон (перші ідеологи венчурного капіталу) визначили венчурний капітал як "фінансування акціонерного капіталу інноваційних підприємств малого бізнесу, які мають значний потенціал зростання на стадії їх створення і реалізації продукції, у сукупності з консультативною підтримкою і високим ступенем залучення до процесу прийняття рішень". Отже, венчурний капітал є інвестиціями у венчурні, або "ризиковані", проекти освоєння нових технологій або продукції [3, с.170].

Венчурний капітал, за визначенням Європейської асоціації венчурного капіталу, є пайовим капіталом, що надається професійними фірмами, які інвестують і спільно керують стартовими, що розвиваються, або приватними компаніями, які трансформуються і демонструють потенціал для помітного зростання [5].

Існують три основні форми венчурного фінансування:

1. Участь як партнера з обмеженою відповідальністю у фондах або придбання акцій венчурних фірм через первинний ринок цінних паперів.
2. Організація квазісамостійної дочірньої фірми (внутрішній венчур).
3. Пряме фінансування малих венчурних фірм державними, регіональними структурами або приватним капіталом.

Виділяють чотири групи венчурних інвестицій: стартові інвестиції; фінансування початкової стадії; фінансування розвитку; фінансування певної операції.

Венчурним інвестиціям притаманні такі риси:

- тривалий інвестиційний період – від 3 до 7 років;
- у доповнення вживаються заходи для підтримки управлінського персоналу компанії, що базуються на досвіді та зв'язках інвестора;
- повернення коштів здійснюється у вигляді реалізації частки інвестора у власності компанії;
- інвестор прагне підвищити ринкову ціну компанії за рахунок позитивних економічних дій;
- венчурний капітал не потребує гарантії чи застави з боку підприємства, яке фінансується, капітал вноситься на безпроцентній основі, як пай у статутний фонд фірми на певний термін.

Особливості функціонування венчурного капіталу в США та Європі: більшість

технологічних революцій ініційована фірмами, що фінансуються венчурним капіталом; у США 4% найшвидше зростаючих фірм, більшість з яких підтримуються венчурним капіталом, створюють 70% усіх нових робочих місць; у Європі витрати на проведення наукових досліджень і розробок нових зростаючих фірм, які підтримуються венчурним капіталом, складають у середньому 8,6% від обсягу продажу, тоді як в інших компаніях – лише 1,3%; у Європі за останні роки кількість працівників у фірмах, підтриманих венчурним капіталом, зростала на 15% щорічно, а в середньому по економіці – менше 1% [5].

Прикладом може бути розвиток інноваційної індустрії в західних країнах, де дохідність венчурних інвестицій досягає 50–70% річних або й більше. Існування таких світових грандів ІТ-індустрії – Microsoft, Dell Computers, Hewlett – Packard, Intel, Apple – стало можливим саме завдяки венчурним інвестиціям на початковому етапі розвитку. Зростання вартості компанії і, як наслідок, прибутку інвесторів, вкладеного у відповідні

Нікіфоров П.О., Гладчук О.М. Проблеми розвитку венчурного капіталу в Україні та світі

цьому середній розмір угоди з венчурним капіталом залишився у 2006 році традиційно невеликим – 7 млн. дол. А найбільшим за обсягом у 2006 році стало вкладення 150 млн. дол. у компанію-провайдер розважальних послуг для мобільних телефонів Amr'd Mobile. Венчурна індустрія інвестувала в основному в традиційні технології та в сектор природознавчих наук. Так звані “посівні” компанії та компанії на ранніх стадіях розвитку отримали протягом 2006 року більше фінансування, ніж у минулі роки (9,25% від загальної суми інвестицій), але найбільше отримали компанії на стадії розширення – 38% [2]. У таблиці 1 наведено основні характеристики розвитку венчурного капіталу в США протягом 2001–2006 років.

Таблиця 1

Розвиток венчурного інвестування у США протягом 2001–2006 років

Рік	Кількість компаній	Кількість угод	Інвестицій, млн. дол.
2001	3787	4493	40686,7
2002	2617	3082	21824,0
2003	2414	2895	19678,3
2004	2571	3030	22117,4
2005	2646	3099	22765,8
2006	2869	3416	25504,8

Венчурні інвестиції в європейські компанії досягли 4,12 млрд. євро у 2006 році. Позитивним знаком для ринку венчурного інвестування у 2006 році стало зростання зацікавленості інвесторів до передстартової та стартової стадій капіталовкладень. Ранні стадії інвестування склали у 2006 році 43% від загальної суми інвестицій [2]. У таблиці 2 наведені суми венчурних інвестицій у Європі протягом 2001–2006 років.

Таблиця 2

Венчурні капіталовкладення у Європі 2001–2006 рр.

Країна	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Данія	€ 293,89	€ 225,82	€ 147,83	€ 237,28	€ 242,65	€ 228,68
Франція	€ 1 570,66	€ 724,67	€ 506,88	€ 636,34	€ 651,09	€ 778,48
Німеччина	€ 2 005,24	€ 673,28	€ 515,74	€ 526,22	€ 565,34	€ 496,91
Ірландія	€ 374,33	€ 213,24	€ 115,88	€ 99,47	€ 127,26	€ 78,95
Норвегія	€ 135,26	€ 76,87	€ 63,46	€ 74,31	€ 93,21	€ 85,59
Швеція	€ 1 157,01	€ 467,73	€ 377,13	€ 318,79	€ 301,91	€ 249,39
Швейцарія	€ 384,63	€ 254,82	€ 163,24	€ 182,87	€ 277,74	€ 149,04
Велико-британія	€ 3 177,21	€ 1 646,74	€ 1141,79	€ 1 182,85	€ 1 210,18	€ 1 372,83
Інші	€ 1 798,32	€ 769,45	€ 536,42	€ 494,64	€ 459,13	€ 681,63

У [4] наведено основні характеристики видів вкладень венчурного капіталу в Центральній та Східній Європі, на прикладі Чехії.

Таблиця 3

Основні характеристики венчурного капіталу в Чехії

Вид венчурного фінансування	Термін інвестицій, роки	Обсяг інвестицій, млн. крон	Очікуваний прибуток, % у рік	Частка фондів, які пропонують даний вид фінансування
Передстартове	7–12	0,2–4,0	до 100	1–2
стартове	5–10	4–20	30–50	5
Фінансування початкової стадії	4–7	10–40	30	10
Фінансування безпосереднього розвитку	2–5	20–80	25	50
Купівля підприємства управлінським персоналом	2–4	200–1000	20–25	до 100

З аналізу цієї таблиці видно, що переважні обсяги інвестицій спрямовуються на фінансування безпосереднього розвитку існуючих технологічних компаній і на фінансування певних операцій, зокрема на викуп управлінським персоналом акцій відповідних компаній. Такий розподіл видів фінансування зумовлюється, по-перше, зменшенням ризику, по-друге, досяжним терміном інвестування.

Вітчизняна економіка має широкі можливості для розвитку венчурного підприємництва, оскільки значна кількість підприємств має низьку ринкову ціну. Багато підприємств в Україні можуть вирости в ціні тільки за рахунок проведення реструктуризації чи санації, не потребуючи значних витрат.

Згідно з українським законодавством, венчурні інвестиційні фонди – це корпоративні або пайові недиверсифіковані інвестиційні фонди, активи яких більш ніж на 50% складаються з корпоративних прав і цінних паперів, які не котируються на фондових біржах, – здійснюють виключно приватне розміщення емітованих ними цінних паперів і провадять досить ризиковану інвестиційну стратегію [1].

Станом на 30.06.07 всього в Україні зареєстровано 651 інститут спільного інвестування, з них венчурних пайових – 486 (74,65%), а венчурних корпоративних – 35 (5,38%). Сукупний обсяг активів венчурних фондів досяг 21 430,38 млн. грн. і за перше півріччя 2007 року зріс на 35,88% (за даними Української асоціації інвестиційного бізнесу). Аналогічно венчурні фонди преважують і в структурі зареєстрованої емісії – 87%. Основними об'єктами вкладень вітчизняних венчурів є цінні папери та боргові зобов'язання афілійованих осіб, будівництво житла, офісів, об'єктів торгівлі, операції з нерухомістю, пряме фінансування в об'єкти “своїх” інвесторів.

Венчурні фонди України виконують ряд корисних функцій. Зокрема, повертають державі кошти з офшорів, концентрують капітал у найбільш динамічно зростаючих галузях і виробництвах, створюють там нові місця. Зауважимо, що вона багато в чому визначається політикою в оподаткуванні прибутку венчурних фондів. Уже сьогодні інвестиції венчурних фондів склали більше 12 млрд. грн., а зареєстрована венчурними фондами емісія складає майже 40 млрд. грн. При цьому необхідно врахувати, що при закритті фондів податок на прибуток буде сплачений.

Відмінності українського ринку венчурного інвестування:

– основними сферами вкладення венчурного капіталу є будівництво, переробка сільгосппродукції, харчова промисловість, роздрібна торгівля;

– практично немає стартових вкладень і вкладень в інновації, в Україні це переважно інвестиції в розвиток компаній;

– учасниками фондів можуть бути тільки юридичні особи (ні приватні особи, ні пенсійні фонди, ні страхові компанії).

Проблеми функціонування вітчизняного венчурного капіталу такі:

– економічна та політична нестабільність і невизначеність у країні;

– складність пошуку відповідних кандидатів для інвестицій внаслідок слабого розвитку відповідної інфраструктури;

– низький рівень підприємницької культури та навичок;

– значний обсяг кримінального капіталу в українській економіці;

– відсутність зацікавленості приватних інвесторів;

– складні умови для “виходу” інвестицій.

Для успішного розвитку венчурного капіталу в Україні необхідно:

– вчасно, різносторонньо й ефективно надавати державну підтримку;

– звернути увагу на деякі особливості в законодавчому забезпеченні діяльності венчурного підприємництва;

– сприяти підвищенню прозорості венчурних фондів;

– створити інфраструктурну мережу на базі консалтингових фірм;

– сприяти розвитку фінансових інститутів і ринків, зокрема фондового.

**Висновки.** Підводячи підсумок, відзначимо, що Україна має дуже серйозний нереалізований потенціал роботи з ризиковим капіталом. Уже є, нехай невеликий, але позитивний досвід роботи в цьому напрямку. Звичайно, у функціонуванні вітчизняного венчурного капіталу ще є значна кількість нерозв’язаних проблем, але при їх успішному подоланні українська економіка матиме невичерпне джерело необхідних фінансових ресурсів для подальшого розвитку. У цій ситуації надзвичайно важлива не проста взаємодія вітчизняних фахівців, керівників, чиновників із представниками ризикового капіталу, а усвідомлення роботи на єдиний результат, при якому виграють усі. Сучасна економічна наука, здійснюючи подальші практичні та теоретичні дослідження, визначаючи закономірності функціонування венчурного капіталу, зобов’язана зробити свій внесок для успішного розвитку цього сегмента ринку в Україні.

1. Закон України “Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)” від 15.03.2001 р. – №2299-III // Відомості Верховної Ради. – 2001. – № 21.
2. Огляд ринку венчурного інвестування США і Європи. Підсумки 2006-го року // [http://www.uaib.com.ua/institutes/vench\\_business/world\\_vench.html](http://www.uaib.com.ua/institutes/vench_business/world_vench.html).
3. Пересада А.А. Управління інвестиційним процесом. – К.: Лібра, 2002. – 472 с.
4. Романішин О.В. Венчурне фінансування інноваційних підприємств // Наукові записки. – К.: Києво-Могилянська академія, 2001. – Т. 19. – Ч. 2. – С. 351–356.
5. Романішин О.В. Перспективи венчурних фондів в Україні як джерела фінансування інноваційної діяльності підприємств // Наука молода. – 2004. – № 2. – Тернопіль, 2004. – С.158–163.
6. Шушакова Т.В. поимске бизнес-ангелов. Коммерсантъ. – 31.05.2007 // [http://www.uaib.com.ua/institutes/vench\\_business/world\\_vench/24221.html](http://www.uaib.com.ua/institutes/vench_business/world_vench/24221.html).

**УДК 330.524**

**ББК 65.9 (4 Укр) – 55**

**Оленець А.Г.**

## **ФОРМУВАННЯ Й ОЦІНКА ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ**

**Анотація.** У статті проведено аналіз інноваційного потенціалу України, визначено основні тенденції його розвитку та напрями використання. Здійснено оцінку сучасного стану розвитку інноваційної діяльності в країні та можливості її удосконалення.

**Ключові слова:** науково-технічний прогрес, інноваційний потенціал, інноваційна модель розвитку, високотехнологічне виробництво.



**Annotanion.** In clause the thorough analysis of innovation potential of Ukraine is carried out, the basic tendencies of its development and directions of use are determined. The author appreciates a modern condition of development of innovation activity in the country and opportunity of its improvement.

**Key words:** scientific and technological progress, innovation potential, innovation model of development, high-tech producing.

**Вступ.** Сучасний стан економіки України характеризується не тільки поглибленням ринкових відносин, а й розширенням виробництва в умовах обмежених матеріальних ресурсів. Інтеграція України до світового економічного простору з високим рівнем конкуренції обумовила перехід від екстенсивної моделі вітчизняної економіки до інноваційної моделі розвитку господарювання.

За цих умов найважливішими факторами, що забезпечують підвищення промислового виробництва, є швидка реалізація у виробництві новітніх досягнень науково-технічного прогресу, підвищення конкурентоспроможності продукції та постійне вдосконалення системи управління виробництвом, що забезпечує оптимальне використання матеріальних, виробничих і людських ресурсів.

Широкомасштабна інноваційна діяльність у сучасних умовах є основою стабільного та ефективного економічного зростання як окремо взятого підприємства чи галузі, так і регіону або країни в цілому.

Проблемам розвитку інноваційної діяльності присвячено праці багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців – І.Ансоффа, П.Друкера, В.Горшкова, О.Дація, І.Єресько, Е.Кретової, В.Любімова, В.Яковенка та ін. [3–6]. Однак в економічній науковій думці недостатньо уваги приділено аналізу сучасних тенденцій розвитку інноваційного потенціалу України та напрямів його реалізації. Тому метою статті є оцінка інноваційного потенціалу та можливостей його реалізації.

**Постановка завдання.** Стратегія переходу до сучасних ринкових відносин потребує глибокого теоретичного аналізу основних закономірностей функціонування економіки України. Існуючі тенденції і фактори прискорення науково-технічного прогресу обумовлюють необхідність ґрунтовного аналізу стану розвитку інноваційної діяльності в країні. Тому метою дослідження є визначення особливостей формування інноваційного потенціалу України, його функцій, та оцінка механізму управління розвитком і використанням інноваційного потенціалу в сучасних умовах. Адже інновації необхідні, якщо підприємства бажають бути конкурентоспроможними та ефективно працювати в умовах глобалізації економіки.

**Результати.** Інновації, особливо у промисловості, є одним із суттєвих елементів відновлення економіки. Це новостворені, застосовані або вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція, послуги чи організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, які істотно поліпшують структуру, якість виробництва або соціальну сферу [1]. Згідно з Законом України “Про пріоритетні напрямки інноваційної діяльності в Україні” інноваційний потенціал розглядається як сукупність науково-технологічних, фінансово-економічних, виробничих, соціальних та культурно-освітніх можливостей країни (галузі, регіону, підприємства тощо), необхідних для забезпечення інноваційного розвитку. При цьому окремо виділяється така складова потенціалу, як інноваційна культура, яка характеризує рівень освітньої, загальнокультурної і соціально-психологічної підготовки особистості та суспільства в цілому до сприйняття і творчого втілення в життя ідеї розвитку економіки країни на інноваційних засадах [2].

Звідси випливає, що основою інноваційного потенціалу будь-якого суспільства є людський ресурс, тобто носії певного освітньо-кваліфікаційного рівня та морально-психологічних якостей, необхідних для реалізації успішної інноваційної діяльності.

Рівень інноваційного потенціалу України саме завдяки наявному людському капіталу загальноновизнано вважається достатньо високим для того, щоб наша держава була здатна

посісти гідне місце серед найрозвиненіших країн світу. Адже держава має розвинену систему підготовки фахівців, що працюють як у виробничій сфері, так і займаються науковою та науково-технічною діяльністю.

Оленець А.Г. Формування й оцінка інноваційного потенціалу України

а одне

з – за

індексом розвитку людського потенціалу (75 місце зі 175 країн), а індекс рівня освіченості населення навіть перевищував середній індекс країн східної Європи і СНД. Наша країна має достатньо велику кількість зайнятого населення у високо- і середньотехнологічних галузях промисловості [3]. Все це є підґрунтям того, що й сьогодні за окремими напрямками фундаментальних досліджень Україна знаходиться серед світових лідерів, зокрема у галузі фізики, хімії, математики, інформатики, медицини, прикладних розробок у сфері лазерної та кріогенної техніки, нових матеріалів, аерокосмічної техніки, засобів зв'язку і телекомунікацій, програмних продуктів.

Важливою складовою, разом з людським фактором інноваційного потенціалу України є науково-технологічні та виробничі можливості нашої держави, що знаходять своє втілення в наукомісткому високотехнологічному виробництві. Це, передусім, потенціал літакобудування, адже лише сім країн світу, серед яких і Україна, мають повний цикл проектування та виробництва літаків. Це ж стосується і ракетно-космічної галузі, яка також здобула всесвітнє визнання. Широкими є можливості вітчизняного суднобудування і танкобудування.

Україна зберігає високотехнологічні конкурентоспроможні виробництва і в інших галузях машинобудування, зокрема у приладобудуванні, виробництві енергетичного устаткування й важкого машинобудування, а також в окремих галузях кольорової металургії [4].

Слід відзначити, що загалом фінансові процеси, пов'язані з інноваційним потенціалом, повинні бути спрямовані на реалізацію таких його функцій:

- забезпечення надходжень фінансових засобів для виконання інноваційних процесів;
- реалізація необхідної еластичності надходжень фінансових ресурсів відповідно до перебігу етапів інноваційного процесу;
- вплив на здійснення інноваційних процесів;
- створення стимулів і умов для розробки інновацій;
- вплив на вибір тематики інноваційних проектів відповідно до потреб господарювання і розвитку самої інноваційної сфери;
- сприяння ефективному формуванню витрат на інновації [5].

Ефективність реалізації інноваційного потенціалу визначається чіткістю та масштабами поставлених у зв'язку із цим завдань.

У Законі України “Про пріоритетні напрямки інноваційної діяльності в Україні” наводиться такий перелік стратегічних пріоритетних напрямів інноваційної діяльності нашої держави на період з 2003 до 2013 року:

- модернізація електростанцій; нові та відновлювані джерела енергії; новітні ресурсозберігаючі технології;
- машинобудування та приладобудування як основа високотехнологічного оновлення всіх галузей виробництва; розвиток високоякісної металургії;
- нанотехнології, мікроелектроніка, інформаційні технології, телекомунікації;
- удосконалення хімічних технологій, нові матеріали, розвиток біотехнологій;
- високотехнологічний розвиток сільського господарства і переробної промисловості;
- транспортні системи: будівництво і реконструкція;
- охорона і оздоровлення людини та навколишнього середовища;
- розвиток інноваційної культури суспільства.

Зауважимо, що вказані стратегічні напрями інноваційної діяльності охоплюють саме ті сфери наукової та науково-технічної діяльності, які сьогодні визначають науково-технічний прогрес і за якими Україна поки що не досягає існуючого в передових країнах рівня. Це, зокрема, сфера мікроелектроніки, нанотехнології, біотехнологія та генетика.

Також недопустимо високим за стандартами економічно розвинених країн в Україні є рівень техногенного навантаження на довкілля внаслідок використання застарілих технологій у вітчизняному промисловому комплексі.

Формування інноваційного потенціалу ускладнене наявними можливостями одержання матеріальних ресурсів, тому він повинен бути орієнтований на створення нематеріалооб'ємних нововведень, що дають змогу максимально і комплексно використовувати наявну в національній економіці сировинну базу, а також нових видів матеріалів, утилізації відходів, що необхідно узгоджувати з екологічними вимогами, які висуває суспільство до виробників.

Можливості застосування новацій великою мірою залежать від енергоресурсів, що мають стійку тенденцію до скорочення й подорожчання. Це висуває на перший план проблеми раціоналізації споживання енергії в самих інноваційних процесах і створення енергоощадних технологій, а також розробки нових джерел енергозабезпечення. Вважаємо, що результати впровадження у вітчизняну економіку інноваційних енергозберігаючих технологій залишаються незадовільними.

Важливим фактором, що ускладнює використання інноваційного потенціалу української науково-технічної сфери, є високий рівень її мілітаризації. Це пояснюється тим, що існуючий науково-технічний потенціал нашої держави практично був сформований за часів колишнього Союзу РСР для обслуговування потреб військово-промислового комплексу. Тому значна частина науково-технічних розробок, що здійснювались в Україні, використовувалась за її межами. У той же час потужності провідних високотехнологічних виробництв переважно військового спрямування, що мають повний цикл в Україні, а саме: літакобудування, суднобудування і танкобудування, – є набагато більшими, ніж власні потреби нашої держави. Тому для забезпечення подальшого розвитку цих виробництв обов'язковим фактором є пошук вигідних умов для реалізації їх продукції на світових ринках. Цей процес, проте, ускладнюється відсутністю у вітчизняних суб'єктів господарювання відповідного досвіду.

Отже, сучасне досить непросте становище щодо інноваційної діяльності в Україні обумовлюється дією цілого ряду негативних чинників. Одним із найбільш несприятливих серед них є значна зношеність і технологічна застарілість основних засобів і виробничої інфраструктури. Так, близько 60% основних засобів національної економіки є зношеними [4]. Низький технологічний рівень виробництва спричиняє його високу енерго- і матеріаломісткість.

Все це створює несприятливе середовище для піднесення інноваційної діяльності. Внаслідок цього вже на початку поточного десятиріччя лише 4% промислових підприємств витрачали кошти на дослідження та розробки, спрямовані на випуск інноваційної продукції, частка якої не перевищила 7% загального обсягу галузевого виробництва [7].

Таким чином, одним з найвагоміших факторів, що стримує інноваційну діяльність в нашій державі та розвиток вітчизняного інноваційного потенціалу, є відсутність попиту на вироблену в Україні наукомістку продукцію як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Визнання факту недостатнього попиту на наукоємну продукцію на внутрішньому ринку має спонукати до усвідомлення необхідності державної підтримки інноваційної діяльності державою доти, доки зростання інноваційного виробництва не буде викликано стійким попитом на його продукцію. Усвідомлення вагомості підтримки інноваційних процесів в Україні засвідчило прийняття, починаючи з кінця 90-х років ХХ ст., низки програмних документів, у тому числі базового в цій сфері Закону “Про інноваційну діяльність” [1].

Водночас, загальний рівень, структура і механізми фінансування сфери інноваційної та науково-технічної діяльності в Україні, на жаль, сьогодні є такими, що суттєво ускладнюють можливості для реального використання її напрацювань як потужного чинника піднесення національної економіки та переведення її на інноваційну модель розвитку.

Основна причина – відсутність у нашій державі розвиненої інноваційної інфраструктури.

**Висновки.** Щоб країна була успішною в економічному, політичному і соціальному розвитку, необхідна така система, яка б усіляко стимулювала розвиток та генерування знань. Для такої системи необхідним є широке застосування інформаційних та комп'ютерних технологій, розвиток науково-дослідної бази, поліпшення якості вищої освіти, поєднання виробничої та наукової сфер. Тим паче, що додаткові вкладення в економіку забезпечуватимуть випереджальний приріст продукції шляхом удосконалення організації виробництва.

На даний час теоретично і практично науково-технічні інновації здатні суттєво змінити стан розвитку не тільки в галузях промисловості, сфері послуг, організаційної діяльності, політиці і культурі, але й у галузях досліджень. Для цього і сама сфера інновацій повинна бути перетворена таким чином, щоб перебороти інерційність і обмеження, які є результатом існування сталих структур, застарілого способу мислення.

У цілому, політика держави повинна бути спрямована на посилення національних інноваційних стратегій і сприяння росту потоків знань. В основі цих стратегій повинні бути:

- стратегічні інвестиції в людський ресурс з акцентом на науку та інжиніринг;
- активний імпорт технологій і ноу-хау, капіталу, укладання контрактів про тривале співробітництво в галузі інновацій;
- постійне вдосконалення системи освіти;
- активний розвиток інноваційної інфраструктури (наукових парків, дослідницьких лабораторій, бізнес-інкубаторів, технопарків) для ефективнішого просування інновацій на регіональному та міжнародному рівні;
- розробка стратегій і стимулів для залучення прямих іноземних інвестицій.

Загальновідомо, що високі технології створюються завдяки використанню новітніх досягнень науки, які виникають у результаті саєнтифікації. Зрозуміло, що розробка і залучення високих технологій при організації на їхній основі нових виробництв є надзвичайно складним процесом, особливо в умовах України, обтяженої нестачею засобів і наявністю великої кількості традиційних виробництв. Тому для України важливо застосовувати вже випробуваний у багатьох країнах метод злиття “нових” і “старих” технологій. Він створить сприятливі можливості для об'єднання якості і гнучкості, закладених у потенціалі нових технологій, з уже досягнутими перевагами традиційних, що дозволяє знаходити інноваційні рішення, які найкраще відповідають потребам і умовам України. У цьому й полягатиме перспектива подальших розробок у даному напрямку дослідження.

Розглянуті проблеми, що стосуються формування, збереження і розвитку інноваційного потенціалу, сконцентрованого у науково-технічній сфері України, дозволяє зробити висновок про те, що причини існуючого у вказаній сфері помітного відставання нашої країни від економічно-розвинених держав світу передусім стосуються не рівня вітчизняного інноваційного потенціалу, який є досить високим, а полягають у відсутності належних організаційно-економічних механізмів щодо його використання.

1. Закон України “Про інноваційну діяльність” від 4 липня 2002 р. № 4 – IV // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 36. – С. 226.
2. Закон України “Про пріоритетні напрямки інноваційної діяльності” // Офіційний вісник України. – № 7. – 2003. – С. 5–11.
3. Дем'яохін В.А. Інноваційна політика держави і проблеми інтелектуальної власності // Економіка і прогнозування. – 2005. – № 10. – С. 37–44.
4. Інноваційна стратегія українських реформ / А.С.Гальчинський, В.М.Геєць, А.К.Кінах, В.П.Семиноженко. – К.: Знання України, 2004. – 338 с.
5. Любімов В.І. Формування інноваційного потенціалу промисловості // Держава та регіони. – 2006. – №2. – С.171–175.
6. Маркетинг і менеджмент інноваційного розвитку: Монографія / За заг. ред. д-ра екон. наук, проф. С.М.Ілляшенка. – Суми: ВТД “Університетська книга”, 2006. – 728 с.
7. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник. – К.: Держкомстат України. – 2005.

УДК 336.012.23:330.322

ББК 65.9

Приймак В.І.

## МОДЕЛІ ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ ДЕРЖАВИ ЗА НЕЧІТКОЇ ВХІДНОЇ ІНФОРМАЦІЇ

**Анотація.** Обґрунтовано необхідність використання теорії нечіткої логіки для оцінювання інвестиційного клімату держави чи регіону. Запропоновано дві нечіткі моделі оцінювання інвестиційної привабливості цих економічних суб'єктів. Розглянуті моделі враховують неповноту первинної інформації про ці суб'єкти.

**Ключові слова:** інвестиційний клімат, модель, інформація, формалізація, нечітка логіка, лінгвістична змінна, нечітка множина, нечітке число.

**Annotation.** The necessity of the use of theory of fuzzy logic is grounded for the evaluation of investment climate of the state or region. Two not clear models of evaluation of investment attractiveness of these economic subjects are offered. The considered models take into account incompleteness of primary information about these subjects.

**Key words:** investment climate, model, information, formalization, fuzzy logic, linguistic variable, not clear great number, unclear number.

**Вступ.** Інвестиції є одним із найважливіших чинників зростання економіки. Тому для забезпечення економічного зростання держави чи регіону необхідно стимулювати інвестиційні процеси та удосконалювати управління інвестиційною діяльністю в межах цих господарських одиниць.

Джерелами фінансування інвестицій в основний капітал можуть бути кредити банків, кошти державного і місцевих бюджетів, підприємств і організацій, іноземних інвесторів і населення та інші. Як показує практика, для того, щоб виконати глибоку структурну перебудову економіки і забезпечити стабільне економічне зростання, в Україні власних джерел фінансування інвестицій недостатньо. Потрібно залучати іноземні інвестиції, обсяги яких, як свідчить світовий досвід, залежать від інвестиційного клімату в країні. Звідси очевидно, що ефективність регулювання інвестиційною діяльністю держави чи регіону залежить, зокрема, і від уміння оцінити їхній інвестиційний клімат, тобто від вміння визначити рівень інвестиційної привабливості окремих економічних суб'єктів.

Українськими і закордонними вченими розроблена значна кількість методик оцінки інвестиційної ситуації, що складається в різних країнах чи регіонах однієї держави. Ці методики відрізняються одна від одної кількістю аналізованих показників і їх якісними характеристиками, способами вибору самих показників і методами їхньої статистичної обробки, алгоритмами власне оцінювання самого інвестиційного клімату розглянутої держави чи регіону. Причому майже всі із них використовують для вимірювання рівня

цього [1],

цього

рівня. Для групування у більшості випадків застосовують кластерний аналіз [2], а для ранжирування – будують інтегральні показники [3].

Одне з перших досліджень за цією тематикою було виконано в 1969 р. співробітниками Гарвардської школи бізнесу і ґрунтувалося на бальних експертних оцінках таких чинників: законодавчі умови для іноземних і національних інвесторів, можливість вивозу капіталу, стійкість національної валюти, політична ситуація, рівень інфляції, можливість використання національного капіталу. Хоча найпростішим способом типології різних країн чи регіонів є ранжирування їх залежно від значення одного чи декількох показників, що

характеризують досліджуване явище [4, с.97]. Типологія інвестиційного клімату при такому способі полягає у диференціації регіонів або безпосередньо за показниками інвестицій, або за допомогою відносних розрахункових індексів, побудованих з урахуванням значень цього ж показника по країні в цілому.

Подібною до розглянутої є методика рейтингової оцінки інвестиційної привабливості регіонів, побудована на базі узагальнених показників, які враховують цілий комплекс чинників, що впливають на активність інвесторів. Наприклад, в роботі [5] побудовано комплексний показник на підставі рейтингових оцінок таких критеріїв: рівень економічного розвитку регіону, рівень інвестиційної інфраструктури, демографічна характеристика, рівень розвитку ринкових відносин, ступінь безпеки інвестиційної діяльності.

В Україні однією з перших подібних комплексних методик, яка без складних обчислень дозволяє врахувати досить значну кількість показників, є методика формування інтегрального показника на підставі сумування рангових значень подібних аналітичних показників: рівень загального розвитку регіону, рівень розвитку інвестиційної інфраструктури регіону, демографічна характеристика регіону, рівень розвитку ринкових відносин і комерційної інфраструктури регіону, рівень криміногенних, екологічних та інших ризиків [6, с.96–97].

Суть розглянутих методів оцінювання інвестиційного клімату держави чи регіону зводиться до подолання багатомірності і побудови інтегрального показника на підставі статистичних та експертних даних про величини часткових показників. Якщо як первинну інформацію використовувати тільки статистичні дані, то за допомогою розрахунку одних із цих узагальнених показників можна оцінити цей клімат на якийсь момент часу [7, с.88–92], інших – зміни, що відбуваються з ним протягом визначеного періоду [8], а ще інших – одночасно оцінити як перше, так і друге [9]. Але, як було вже сказано, для оцінки рівня інвестиційної привабливості окремих економічних суб'єктів необхідне використання експертної інформації. Тому для вирішення цього завдання, крім розглянутих методик, залежно від наявних метричних чи неметричних експертних даних можна скористатися відповідними алгоритмами побудови інтегрального показника, які описані в працях [10] і [11].

Використання вказаних методик дозволить точно оцінити інвестиційний клімат держави чи регіону лише за умови достовірності і повноти первинної інформації про стан об'єкта дослідження. Однак виконати ці умови практично неможливо. Причин такого стану справ декілька.

Однією з головних серед цих причин є суб'єктивність експертної інформації. Досить часто експерти згладжують чи стискають реальне розсіювання регіональних характеристик. Особливо це може проявитися при опитуванні експертів методом Дельфі.

Не вся статистична інформація є повною і достовірною. Наприклад, в роботі [2] як первинні статистичні змінні, які характеризують інвестиційний клімат в регіонах, серед інших вибрані показники: кількість вільних робочих місць і рівень безробіття. Але через приховане безробіття, самостійний пошук роботи багатьма незайнятими, неправдивість відповідей при опитуванні, пошук підприємствами працівників на вільні робочі місця без посередництва служби зайнятості, значні обсяги тіньової зайнятості та інші причини значення вищевказаних показників ніяк не можуть бути достовірними. Можна навести інші приклади і причини, чому не вся статистична інформація, що використовується у наведених алгоритмах, є повною.

Крім суб'єктивності експертної інформації, використання її для оцінювання інвестиційного клімату держави чи регіону має й інші недоліки. Зокрема, недоліком цього оцінювання групою експертів є слабка формалізація цього процесу.

Поліпшити достовірність статистичної інформації про інвестиційний клімат об'єкта дослідження можна за допомогою розширення статистичної бази, збільшення кількості та періодичності статистичних обстежень, впровадження сучасних інформаційних технологій, але остаточно вирішити цю проблему неможливо. Тому для оцінювання рівня інвестиційної

привабливості держави чи регіону необхідні такі методи і моделі, які б менше базувалися на математичній строгості й точності, а були спрямовані на одержання якісних і наближених розв'язків поставлених завдань. Вказані методи і моделі можна розробити, використавши для цього теорію нечітких множин і нечіткої математики [12].

**Постановка завдання.** Очевидно, що застосування точних алгоритмів до вирішення будь-якого завдання, зокрема оцінювання інвестиційного клімату держави чи регіону, при використанні наближених вхідних даних не може привести до точного результату. Для обробки такої інформації досить нечітких (розмитих) алгоритмів, які побудовані з використанням теорії нечіткої логіки. Застосування цієї теорії при вирішенні певних проблем ще не означає прийняття лише наближених рішень. Практика показала, що, налагоджуючи нечітку базу знань, можна досягти точності моделювання, яка не поступається строгим кількісним співвідношенням.

**Метою** даної роботи є розробка нечітких моделей оцінювання інвестиційного клімату держави чи регіону, які враховують той факт, що вхідна інформація є наближеною. Для побудови таких моделей скористаємось теорією нечіткої логіки, яка дозволяє формалізувати притаманні цьому процесу властивості суб'єктивності й невизначеності.

**Результати.** Спочатку розглянемо коротко суть тих понять теорії нечіткої логіки, які будуть використовуватись у подальших викладках. Одним з головних понять цієї теорії є лінгвістична змінна. Його вперше ввів у науковий обіг Лотфі Заде [13]. Значення цієї змінної називають лінгвістичними термами. Наприклад, лінгвістичну змінну "ступінь безпеки інвестиційної діяльності" можна визначити такими характеристиками (лінгвістичними термами): критичний, низький, середній, високий. Тобто, лінгвістична змінна – це змінна, значення якої визначають через набір вербальних (словесних) характеристик деякої властивості. Лінгвістичні терми можна визначити через нечіткі (розмиті, розпливчасті) множини.

На противагу класичній (чіткій) теорії множин, в якій будь-який елемент належить або не належить множині, в теорії нечітких множин елемент може належати множині на половину, на чверть, на шістнадцять відсотків тощо. Тобто, вводиться функція належності  $\mu(x)$ , яка для чіткої множини може приймати тільки два значення – нуль чи один, а для нечіткої – довільне значення із відрізка  $[0, 1]$ . Нечітку множину  $\tilde{A}$  визначають як сукупність пар виду

$$\tilde{A} = \{(x, \mu_{\tilde{A}}(x)), x \in X\}, \quad (1)$$

де  $X$  – універсальна множина (базова шкала),

$\mu_{\tilde{A}}(x)$  – функція належності множини  $\tilde{A}$ .

*Приймак В.І.* Моделі оцінки інвестиційного клімату держави за нечіткої вхідної інформації у, що  
ості не  
можна ототожнювати з імовірністю, тому що невідома функція розподілу, немає повторюваності експериментів. Значення цієї функції можуть бути знайдені тільки за допомогою опитування експертів, їхнього досвіду та інтуїції.

Функція належності може бути дискретною чи неперервною. Серед нечітких множин з неперервними функціями належності найбільш поширеними в практичному використанні є нечіткі числа.

Нечітким числом називають [14, с.8] нечітку множину  $\tilde{A}$ , визначену на множині дійсних чисел  $\mathbf{R}$  (універсальна множина  $X = \mathbf{R}$ ), функція належності якої випукла і нормалізована, тобто

$$x \leq y \leq z \Rightarrow \mu_{\tilde{A}}(y) \geq \min(\mu_{\tilde{A}}(x) \cdot \mu_{\tilde{A}}(z)) \text{ і } \sup_{x \in X} \mu_{\tilde{A}}(x) = 1.$$

На практиці для зображення нечітких чисел найчастіше використовують функції належності трикутного чи трапецієподібного типу [15, с.102–104]. Для побудови однієї з моделей інвестиційної привабливості економічних суб'єктів ми скористаємось трапецієподібною формою нечіткого числа. Тому розглянемо визначення цього поняття.

Трапецієподібною формою нечіткого числа  $\tilde{q}$  (невизначеного параметра  $q$ ) називають таку четвірку чисел:

$$\tilde{q} = (\underline{q}_0, \underline{q}_1, \overline{q}_1, \overline{q}_0), \quad (2)$$

де  $[\underline{q}_0, \overline{q}_0]$  – носій, а  $[\underline{q}_1, \overline{q}_1]$  – ядро нечіткого числа  $\tilde{q}$ . Причому функція належності розраховується за формулою

$$\mu_{\tilde{q}}(q) = \begin{cases} 0, q < \underline{q}_0 \\ \frac{q - \underline{q}_0}{\underline{q}_1 - \underline{q}_0}, \underline{q}_0 \leq q < \underline{q}_1 \\ 1, \underline{q}_1 \leq q < \overline{q}_1 \\ \frac{\overline{q}_0 - q}{\overline{q}_0 - \overline{q}_1}, \overline{q}_1 \leq q \leq \overline{q}_0 \\ 0, q > \overline{q}_0 \end{cases}. \quad (3)$$

Інтервал  $[\underline{q}_1, \overline{q}_1]$  називають оптимістичною, а інтервал  $[\underline{q}_0, \overline{q}_0]$  – песимістичною оцінкою параметра  $q$ .

Крім вказаних, на практиці досить часто використовують квазідзвоноподібну функцію належності нечіткого параметра  $\tilde{q}$ , яка має вигляд:

$$\mu_{\tilde{q}}(q) = 1 / (1 + ((q - b) / c)^2), \quad (4)$$

де  $c$  – коефіцієнт концентрації-розтягування функції;

$b$  – координата максимуму функції належності ( $\mu_{\tilde{q}}(b) = 1$ ).

Позначимо через  $X = x_1, x_2, \dots, x_n$  показники (кількісні і якісні), які визначають інвестиційний клімат держави чи регіону. Тоді наше завдання буде полягати в пошуку функціонального відображення виду  $X \rightarrow S \in [0, 1]$ , де  $S$  – комплексний показник стану інвестиційного клімату, причому чим більше значення  $S$ , тим інвестиційний клімат “кращий”. Тобто зв’язок між вхідними показниками і станом інвестиційного клімату подамо співвідношенням:

$$S = f(x_1, x_2, \dots, x_n). \quad (5)$$

Для оцінки лінгвістичних змінних  $x_i, i = \overline{1, n}$  і  $S$  використовуватимемо якісні терми з таких терм-множин:

$A_i = \{a_i^1, a_i^2, \dots, a_i^{k_i}\}$  – терм-множина вхідної змінної  $x_i, i = \overline{1, n}$ ;

$D = \{d_1, d_2, \dots, d_m\}$  – терм-множина вихідної змінної  $S$ ,

де  $a_i^p$  –  $p$ -ий лінгвістичний терм змінної  $x_i, p = \overline{1, k_i}, i = \overline{1, n}$ ,

$d_j$  –  $j$ -ий лінгвістичний терм змінної  $S$ .

Тоді нечітку базу знань можна подати у вигляді системи логічних висловлювань типу “ЯКЩО – ТОДІ, ІНАКШЕ”, які пов’язують значення вхідних змінних  $x_1, x_2, \dots, x_n$  з одним із можливих значень виходу  $d_j, j = \overline{1, m}$ . Із використанням операцій  $\cup$  (АБО) й  $\cap$  (ТА) цю систему логічних висловлювань можна записати таким чином [15]:



$$\bigcup_{p=1}^{l_j} \left[ \bigcap_{i=1}^n (x_i = a_i^{jp}) \right] \rightarrow s = d_j, \quad j = \overline{1, m}, \quad (6)$$

де  $a_i^{jp}$  – лінгвістична оцінка вхідної змінної  $x_i$  у  $p$ -му рядку  $j$ -ої диз'юнкції матриці знань, яка вибирається із відповідної терм-множини  $A_i$ ,  $i = \overline{1, n}$ ,  $j = \overline{1, m}$ ,  $p = \overline{1, l_j}$ ,  $l_j$  – кількість правил, які визначають значення змінної  $S = d_j$ .

Виходячи з цього, співвідношенню (5) можна поставити у відповідність систему логічних рівнянь такого виду

$$\mu^{d_j}(x_1, x_2, \dots, x_n) = \bigvee_{p=1}^{l_j} \left[ \bigwedge_{i=1}^n \mu^{a_i^{jp}}(x_i) \right], \quad j = \overline{1, m}, \quad (7)$$

де  $\mu^{a_i^{jp}}(x_i)$  – функція належності параметра  $x_i$  нечіткому терму  $a_i^{jp}$ ,  $i = \overline{1, n}$ ,  $j = \overline{1, m}$ ,  $p = \overline{1, l_j}$ ;

$\mu^{d_j}(x_1, x_2, \dots, x_n)$  – функція належності вектора вхідних змінних  $X = x_1, x_2, \dots, x_n$  значенню вихідної змінної  $S = d_j$ ,  $j = \overline{1, m}$ .

Використовуючи теорію нечітких множин, одержимо таку модель нечіткої апроксимації об'єкта [15]:

$$\mu^{d_j}(s) = \max_{p=1, l_j} \left( \min_{i=1, n} \mu^{a_i^{jp}}(x_i) \right), \quad j = \overline{1, m}. \quad (8)$$

Для формалізації лінгвістичних термів можна взяти функцію належності виду (4).

Таким чином, співвідношення (5), яке встановлює зв'язок між вхідними змінними  $x_i$  і вихідною змінною  $S$ , може бути формалізовано у вигляді нечітких логічних висловлювань, які ґрунтуються на матриці знань. Її потрібно побудувати на підставі статистичних і експертних даних.

Для вирішення поставленого завдання можна також скористатися іншим підходом.

*Приймак В.І.* Моделі оцінки інвестиційного клімату держави за нечіткої вхідної інформації ль для  
южин,  
функції належності яких є трапецієподібні нечіткі числа виду (3) [16]. Тобто, для кожного нечіткого показника  $x_k$  визначається лінгвістична змінна "Рівень показника  $x_k$ " із введенням п'яти нечітких підмножин  $B_i$  ( $i = \overline{1, 5}$ ) множини  $D(x_k)$ , яка є областю визначення цього показника. Тут  $D(x_k)$  – незліченна множина точок осі дійсних чисел, а  $B_1, B_2, B_3, B_4, B_5$  – нечіткі множини, які в загальному перетинаються і характеризують, відповідно, "дуже низький", "низький", "середній", "високий" і "дуже високий" рівень показника  $x_k$ .

Повна множина станів  $A$  підприємства розділена також на п'ять нечітких підмножин  $A_i$  ( $i = \overline{1, 5}$ ), кожній з яких відповідає функція належності у вигляді трапецієподібного нечіткого числа  $\beta_i(a_{1i}, a_{2i}, a_{3i}, a_{4i})$ . Узагальнений показник  $S$  будується за формулою:

$$S = \sum_{i=1}^5 \alpha_i Y_i, \quad (9)$$

де  $\alpha_i = (a_{2i} + a_{3i})/2$ ;

$Y_i$  – дійсні числа, розраховані на підставі запропонованого автором алгоритму з урахуванням інформації про те, що початкові показники – стимулятори чи дестимулятори.

Розглянутий підхід можна використати для оцінювання стану інвестиційного клімату

держави чи регіону. При цьому множину станів інвестиційного клімату економічного суб'єкта можна розділити на три, п'ять чи сім нечітких підмножин  $A_i$ . Аналізуючи досвід різних кваліфікацій лінгвістичної змінної “Стан”, для першого випадку можна задати набір функцій належності  $\{\mu\}$ , якому відповідає трійка нечітких трапецієподібних чисел  $\{\beta\}$  “поганий”, “середній” і “добрий”, таким чином:  $\beta_1 = (0,0; 0,0; 0,2; 0,4)$ ,  $\beta_2 = (0,2; 0,4; 0,6; 0,8)$ ,  $\beta_3 = (0,6; 0,8; 1,0; 1,0)$ . У другому випадку п'ять нечітких чисел, які відповідають “критичному”, “поганому”, “задовільному”, “доброму” і “дуже доброму” стану інвестиційного клімату держави чи регіону, можна задати так:  $\beta_1 = (0,0; 0,0; 0,15; 0,25)$ ,  $\beta_2 = (0,15; 0,25; 0,35; 0,45)$ ,  $\beta_3 = (0,35; 0,45; 0,55; 0,65)$ ,  $\beta_4 = (0,55; 0,65; 0,75; 0,85)$ ,  $\beta_5 = (0,75; 0,85; 1,0; 1,0)$ .

Для запропонованих моделей кількість і склад первинних показників не має суттєвого значення. Тому аналітики можуть застосовувати ці моделі при використанні наявної в їхньому розпорядженні інформації, яка подана за допомогою значень статистичних і експертних показників.

**Висновки.** Використання наближених вхідних даних при оцінюванні інвестиційного клімату держави чи регіону не може привести до точного результату. Крім того, недоліком цього оцінювання при використанні експертної інформації є слабка формалізація цього процесу. Запропоновані методики оцінювання інвестиційної привабливості економічних суб'єктів дозволяють позбутися цих недоліків. Вони ґрунтуються на застосуванні теорії нечіткої логіки. Практичне використання органами державного управління розглянутих моделей допоможе більш точно оцінити інвестиційний клімат держави чи регіону і виробити такі рішення, які збільшать приплив зовнішніх інвестицій до цих економічних суб'єктів.

Розглянуті в цій роботі задачі економічного аналізу відносяться до слабо структурованих задач економіки. Побудовані моделі оцінювання інвестиційного клімату держави чи регіону використовують відносно прості положення теорії нечітких множин і нечіткої математики. Застосування для вирішення поставлених проблем нечітких мір та інтегралів [17] дозволить використовувати для цього ширший діапазон експертної інформації і вміти ще точніше оцінити стан інвестиційної привабливості цих економічних суб'єктів.

1. Суппес П., Зинес Дж. Основы теории измерений // Психологические измерения. – М.: Мир, 1967. – 176 с.
2. Лукашин Ю., Рахлина Л. Факторы инвестиционной привлекательности регионов России // МЭМО. – 2006. – № 3. – С. 87–94.
3. Стирський М. Методи оцінки інвестиційної привабливості регіонів у перехідній економіці // Соціально-економічні дослідження в перехідній економіці. Застосування статистичних методів (регіональний аспект): Зб. наук. праць НАН України. ІРД. – Львів, 1999. – Вип. X. – С. 40–48.
4. Приймак В.І. Трудовий потенціал і механізми його реалізації в регіоні. – Львів: Видавничий центр ЛНУ імені Івана Франка, 2002. – 383 с.
5. Антонова А.В., Пономаренко Л.В. Методика рейтинговой оценки инвестиционной привлекательности региона // <http://nimc.web.tstu.ru/articles/2/2/htm>.
6. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент. – Киев: МП ИТЕМ ЛТД, Юнайтед Лондон Трейд Лимитед, 1995. – 276 с.
7. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в эконометрическом моделировании / Пер. с пол. – М.: Финансы и статистика, 1989. – 175 с.
8. Долішній М., Побурко В., Карпов В. Про рівномірність економічного розвитку регіонів України // Регіональна економіка. – 2002. – № 2. – С. 7–17.
9. Приймак В. І. Комплексна оцінка динаміки регіональних ринків праці // Україна: аспекти праці. – 2002. – № 6. – С. 3–7.
10. Айвазян С.А. К методологии измерения синтетических категорий качества жизни населения // Экономика и математические методы. – 2003. – Т. 39. – № 2. – С. 33–53.
11. Приймак В.І., Баранкевич М.М., Цицак В.М. Інтегральна оцінка розвитку трудового потенціалу регіону з урахуванням його якісних характеристик // Регіональна економіка. – 2004. – № 2. – С. 45–53.
12. Нечеткие множества в моделях управления и искусственного интеллекта / Под ред. Д.А.Поспелова. –

- М., 1986.
13. Заде Л. Лингвистическая переменная. – М.: Физматгиз, 1972.
  14. Ротштейн А.П. Интеллектуальные технологии идентификации: нечеткие множества, генетические алгоритмы, нейронные сети. – Винница: “УНІВЕРСУМ-Вінниця”, 1999. – 320 с.
  15. Сявак М., Рибицька О. Математичне моделювання за умов невизначеності. – Львів: НВФ Українські технології, 2000. – 320 с.
  16. Недосекин А.О. Нечетко-множественный анализ риска фондовых инвестиций. – Санкт-Петербург, 2002. – 180 с.
  17. Сявак М. Застосування нечітких мір та інтегралів для розв’язування слабо структурованих задач економіки // Вісник Львів. ун-ту. Сер. екон. – Львів, 2007. – Вип. 37. – С. 39–51.

*УДК 330.34*

*ББК 65.9*

*Свентух А.О.*

## **МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ІДЕНТИФІКАЦІЇ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ**

**Анотація.** У статті розглянуто наукову проблематику у сфері досліджень економічної еволюції та методологічні аспекти ідентифікації параметрів розвитку економічних систем. Обґрунтована доцільність використання потенціалу як основного індикатора розвитку підприємства та розроблена методологічна база його оцінювання на основі розмежування категорій потенціалу та потенціалу розвитку.

*Свентух А.О.* Методологічні аспекти ідентифікації розвитку економічних систем

н-ціал,

**Annotation.** A scientific problematic in economic evolution researches sphere and methodological aspects of identification of economic systems development parameters are considered in article. The expediency of use of potential as the basic indicator of enterprise development is proved and the methodological base of it estimation is developed on the basis of delimitation of categories potential and potential of development.

**Key words:** economic system, development, identification, stability, potential, potential of development.

**Вступ.** Динамізм трансформаційних процесів, поліваріантність еволюційних сценаріїв та кризовий характер розвитку господарських систем в умовах вітчизняного економічного простору зумовлює формування специфічної проблематики сучасних наукових досліджень. Все більше уваги починає приділятися питанням формування адекватної сучасним екстремальним умовам структури економічних систем як мікро-, так і макрорівня. Водночас не менш важливими завданнями є розроблення теоретичної та методологічної бази для забезпечення ефективності їх функціонування та розвитку. Серед останніх публікацій, що свідчать про пошук наукового пошуку в цьому напрямку, можна виділити роботи Г.Б.Клейнера, А.В.Василенка, Є.І.Ходаківського, Г.І.Башнянина, Б.В.Кульчицького, О.А.Єрохіної, О.М.Бутника та ін. Вектор досліджень зазначених науковців, як свідчать відповідні джерела [1–7], спрямований здебільшого на вивчення особливостей та закономірностей економічного розвитку, обґрунтування економічної еволюції з позицій системно-синергетичного підходу, а також на формування механізму забезпечення стійкості господарських систем. Проте поза увагою і далі залишаються методологічні проблеми адекватного оцінювання розвитку економічних систем. Актуальними залишаються питання визначення параметрів, що характеризують стан економічної системи як еволюціонуючого об’єкта. Водночас проблемним моментом є визначення сутності категорії розвитку з позицій системно-синергетичної парадигми.

**Постановка завдання.** Як уже зазначалось, управління розвитком економічних систем повинно бути науково обґрунтованим. Теоретичні та практичні напрацювання з цієї проблематики представлені достатньо широким спектром наукових робіт. Їх детальне

вивчення дає змогу визначити надзвичайно важливим та перспективним напрямком наукового пошуку методологію адекватного оцінювання стану підприємства як еволюціонуючої економічної системи та його розвитку.

З методологічної точки зору логічною на цьому етапі досліджень є ідентифікація критеріїв розвитку, яку необхідно починати з визначення та обґрунтування категорії, що адекватно відображатиме саме розвиток або його результати.

**Результати.** Як відомо, усвідомлення науковою спільнотою катастрофічності (кризового характеру) розвитку світової економіки, в тому числі й української, призвело до поступового формування концепції сталого розвитку, тобто розвитку, який забезпечує збалансоване вирішення соціально-економічних задач і проблем, збереження сприятливого навколишнього середовища і природно-ресурсного потенціалу. Проте детальніше дослідження сутності цієї концепції дозволяє зробити висновок про її сфокусованість саме на керованості розвитку з урахуванням певних обмежень ресурсного та соціального плану, а не на забезпеченні стійкості цивілізаційної системи. Одним з основних факторів (параметрів), що визначають розвиток економічної системи, на думку науковців, є стійкість [1, 5]. При цьому однастайності щодо визначення поняття стійкості підприємства і досі немає.

Варто відзначити, що визнання стійкості економічної системи у будь-якому з сучасних наукових трактувань, як основи розвитку економічної системи, з нашої точки зору, є дещо некоректним з декількох причин:

- по-перше, стійкість економічної системи розглядається з позицій можливого негативного впливу на неї, в той час як об'єктивна здатність системи протидіяти і позитивним впливам просто ігнорується, що є суттєвою науковою проблемою, яка породжує неузгодженість об'єктивної сутності категорії стійкості та її наукового трактування;

- по-друге, одним із принципів процесу розвитку є неможливість повернення до певної точки сценарію розвитку, що науково узгоджується з принципом незворотності часу. Якщо здатність системи в певному короткостроковому періоді протидіяти певним впливам та підтримувати певні параметри функціонування в оптимальних межах є позитивним моментом, то схильність стійкої системи до консерватизму та нівелювання зовнішніх впливів незалежно від характеру та напрямку дії в рамках еволюційних процесів є достатньо негативним наслідком стійкості;

- по-третє, категорія стійкості передбачає стабільність або сталість параметрів функціонування системи, що виключає можливість досягнення певних граничних показників. А це, у свою чергу, унеможливорює виникнення ключових моментів еволюції – точок “біфуркації” [8].

Звідси можна зробити висновок, що стійкість може бути передумовою розвитку, але не його основою.

Основою розвитку будь-яких технічних, біологічних чи фізико-хімічних систем є їх потенціал. Це зумовлено тим, що цей показник об'єднує як внутрішні характеристики певного об'єкта, так і характер впливу на нього зовнішнього середовища. За певного збігу обставин – позитивного чи негативного впливу середовища, певних характеристик системи, а отже, відповідного рівня потенціалу, система може еволюціонувати. При цьому на більш високому рівні розвитку досягнення певних кількісних показників функціонування системи є простішим.

Достатньо проблемним питанням на сьогоднішній день є визначення сутності економічного потенціалу підприємства [9]. Проблема в цьому випадку полягає у використанні достатньо широкого спектра визначень для цього терміна та відсутності конкретних пропозицій щодо його числового визначення. Частина науковців зводить процес визначення потенціалу підприємства до визначення та узагальнення показників його економічної діяльності, інші використовують також підходи, які враховують певні якісні особливості функціонування підприємства, проте однастайної думки щодо цієї економічної категорії на сьогоднішній день так і не існує. Крім того, постає супутня наукова проблема

визначення впливу економічного потенціалу підприємства на його розвиток, що у свою чергу вимагає наукового обґрунтування співвідношення понять потенціал та розвиток [10].

У технічних/фізичних системах поняття розвитку асоціюється здебільшого з якісною зміною/покращенням параметрів функціонування системи або зі зміною/збільшенням її енергії. Розглядаючи рух технічної системи у певному полі (електричному, силовому, гравітаційному і т. д.), можна відзначити певні закони закономірності, за якими він відбувається. Одним з найважливіших є закон збереження енергії [11]. В основі цього закону апріорі лежить припущення, що система є закритою або умовно закритою, тобто протягом певного часу, навіть якщо цей час досить незначний, на систему не діють зовнішні сили. Фактично це певною мірою абстракція, тобто певна ідеальна модель системи. Водночас закони, які описують функціонування або рух таких систем дають можливість визначити певні особливості цих процесів та зрозуміти основні їх принципи.

Свентух А. О. Методологічні аспекти ідентифікації розвитку економічних систем

і дією

$$\Delta W = \int_{t_1}^{t_2} F \cdot v dt, \quad (1)$$

де  $F$  – сила, що діє на об'єкт або систему;  $v$  – швидкість руху об'єкта або системи;  $t_1$ ,  $t_2$  – моменти часу.

Розрахунок зміни потенціальної енергії є достатньо складним процесом, оскільки можливим є вимір тільки зміни величини потенційної енергії. Математично це можна описати як [11]:

$$\Delta U = U(r_2) - U(r_1) = k\phi(r_2) - k\phi(r_1), \quad (2)$$

де  $U$  – потенціальна енергія;  $\phi$  – потенціал об'єкта або системи;  $k$  – коефіцієнт пропорційності, який визначається властивостями об'єкта чи системи, на які діє певне поле;  $r$  – радіус-вектор, який визначає положення об'єкта в потенційному полі.

При цьому закон збереження енергії математично записується як:

$$\Delta W = \Delta U. \quad (3)$$

Розглядаючи підприємство як певну систему або об'єкт, який функціонує в економічному полі певного локального ринкового середовища, можна відзначити певні особливості його функціонування. У процесі функціонування підприємства відбуваються процеси, пов'язані з використанням визначених ресурсів (фінансових, матеріальних, енергетичних, людських, організаційних і т. д.) для виготовлення і реалізації певної продукції, що супроводжується функціонуванням відповідних грошових потоків. Фактично в процесі функціонування фірми з тією чи іншою швидкістю відбувається процес використання, а також збільшення або зменшення вартості її активів [2, 3, 6]. Водночас відбуваються зміни в ринкових позиціях підприємства, тобто зміна положення підприємства відносно економічного поля локального ринкового середовища. Фактично цей процес можна назвати зміною потенціалу фірми. Як бачимо, можна провести аналогію між функціонуванням економічного об'єкта чи системи та функціонуванням/рухом відповідно фізичних/технічних об'єктів чи систем. Але при цьому важливим є врахування певних моментів:

– економічне поле локального ринкового середовища можна вважати лише умовно закритою системою протягом достатньо невеликого проміжку часу, що обумовлено закономірностями функціонування економіки;

– величина і швидкість руху або функціонування підприємства як об'єкта або системи може бути визначена такими показниками, як величина/вартість активів підприємства та швидкість їх обороту;

– потенціал підприємства опосередковано обумовлюється кількістю випущеної та реалізованої продукції, оскільки даний показник визначає позиції підприємства на ринку.

Звідси економічна інтерпретація рівності (3) матиме такий вигляд:

$$\int_{N_1}^{N_2} A \cdot \frac{\partial K_{об}}{\partial N} \cdot K_{об} dN = k\Pi(N_2) - k\Pi(N_1), \quad (4)$$

де  $A$  – вартість активів підприємства (показник аналогічний масі);  $K_{об}$  – коефіцієнт оборотності активів підприємства (показник аналогічний швидкості, а звідси  $\frac{\partial K_{об}}{\partial N}$  – показник аналогічний прискоренню);  $k$  – коефіцієнт пропорційності;  $\Pi$  – потенціал підприємства.

Звідси:

$$\int_{N_1}^{N_2} A \cdot K_{об} dK_{об} = \frac{A \cdot K_{об}^2(N_2)}{2} - \frac{A \cdot K_{об}^2(N_1)}{2} = k\Pi(N_2) - k\Pi(N_1). \quad (5)$$

Якщо врахувати, що в момент створення нового підприємства  $K_{об} = 0$ , і ринкове середовище на нього не діє, то вираз (5) матиме наступний вигляд:

$$\frac{A \cdot K_{об}^2}{2} = k\Pi. \quad (6)$$

Звідси:

$$\Pi = \frac{A \cdot K_{об}^2}{2 \cdot k}. \quad (7)$$

Множник  $\frac{1}{k}$  є умовно сталою величиною для усіх підприємств, що функціонують в економічному полі локального ринкового середовища, а отже, основними показниками, що визначають потенціал підприємства, є вартість та оборотність активів підприємства.

Як бачимо, в економіці, як і у фізиці, величина потенціалу – величина доволі невизначена, проте, як і у фізиці, її не можна ігнорувати навіть при використанні методів наукової абстракції. Звісно, претензії стосовно того, що потенціал підприємства може визначатися не тільки показниками його економічної діяльності, але й показниками, що потенційно дають підприємству можливість розвиватись, можуть здатись обґрунтованими. Проте тільки у тому випадку, якщо мова йде про нереалізований потенціал. У тому ж випадку, коли потенціал підприємства реалізується повністю, це знаходить своє відображення у відповідних економічних результатах його діяльності.

У такому разі постає об'єктивна необхідність виділення двох таких, на нашу думку, споріднених, проте не тотожних економічних категорій, як потенціал підприємства та потенціал розвитку підприємства. При цьому потенціал як економічна категорія характеризуватиме становище підприємства в економічному полі ринкового середовища та характер впливу цього середовища на підприємство, а потенціал розвитку підприємства відповідно враховуватиме, окрім вищезазначеного, ще й потенційні можливості підприємства щодо покращення ринкових позицій, тобто збільшення частки ринку та ефективності використання його активів, а отже, зростання потенціалу підприємства.

Урахування ж реалізованого та нереалізованого потенціалу підприємства, тобто розрахунок потенціалу розвитку, можливе з використанням логічного виразу:

$$\Pi_p = f(\Pi, \Pi_{нр}), \quad (8)$$

де  $\Pi_p$  – потенціал розвитку підприємства;  $\Pi$  та  $\Pi_{нр}$  – величина потенціалу підприємства та нереалізованого потенціалу підприємства.

Нереалізований потенціал можна розглядати як сукупність конкурентних переваг, які є у фірми і які в силу об'єктивних обставин не були реалізовані, але можуть бути реалізовані в майбутньому.

Основа розвитку економічної системи – потенціал розвитку підприємства, який свідчить про адаптаційну здатність економічної системи обирати та реалізовувати кращий

*Свентух А.О. Методологічні аспекти ідентифікації розвитку економічних систем*

5-який

ідчить

про його розвиток, оскільки цей показник є результатом про збільшення масштабів діяльності фірми, тобто кількісних показників, та зростання ефективності використання активів підприємства, тобто якісних показників. Натомість зростання потенціалу розвитку підприємства ще не свідчить про сам розвиток, оскільки більшість потенційних можливостей може бути не використаною в процесі господарської діяльності. Водночас більшу здатність до розвитку мають ті системи, які мають вищий потенціал розвитку.

**Висновки.** Отже, в результаті детального аналізу опублікованих наукових праць у сфері дослідження сутності та природи економічної еволюції, а також ідентифікації її параметрів було обґрунтовано об'єктивну доцільність вдосконалення методологічної бази оцінювання стану та розвитку підприємства як економічної системи. Водночас розгляд запропонованих у науковій літературі індикаторів стану та розвитку фірми дозволив визначити обмеженість їх використання та недостатню, з точки зору можливості використання в процесі управління, інформативність, що зумовило необхідність пошуку принципово нових показників для підвищення адекватності оцінювання еволюційних процесів.

Розроблена в результаті досліджень методика оцінювання таких параметрів, як потенціал та потенціал розвитку, що базується на врахуванні реальних (досягнутих) показників господарської діяльності та потенційних можливостей економічної системи, об'єктивно може стати основою методологічного забезпечення наукових досліджень економічної еволюції як на мікро-, так і на макрорівні.

1. Василенко А.В. Менеджмент устойчивого развития предприятия: Монография. – Киев: Центр учебной литературы, 2005. – 648 с.
2. Кульчицкий Б.В. Сучасні економічні системи: Навчальний посібник. – Львів: Афіша, 2004. – 279 с.
3. Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем. – М.: Наука, 2004. – 240 с.
4. Ерохина Е.А. Теория экономического развития: системно-синергетический подход. – М.: Наука, 1995. – 190 с.
5. Ходаківський Є.І. Синергетика та регулювання стійкістю економічних систем. Матеріали першої Всеукраїнської наукової конференції “Синергетика: процеси самоорганізації технічних, технологічних та соціальних систем” 17–18 червня 2003 р. м. Житомир. – Житомир: ЖДАУ, 2003. – С. 27–33.
6. Башнянин Г. Про періодичну матрицю (карту) виробничих систем і проблему синтезу виробничих концепцій // Регіональна економіка. – 2003. – №1. – С. 10–17.
7. Бутник О.М. Економіко-математичне моделювання перехідних процесів у соціально-економічних системах: Монографія. – Х.: Видавничий дім “ІНЖЕК”, 2004. – 300 с.
8. Арнольд В.И. Теория катастроф. – М.: Наука, 1990. – 367 с.
9. Кунцевич В.О. Поняття фінансового потенціалу розвитку підприємства та його оцінки // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №7(37). – С. 123–130.
10. Бутник О.М. Економіко-математичне моделювання перехідних процесів у соціально-економічних системах: Монографія. – Х.: Видавничий дім “ІНЖЕК”, 2004. – 300 с.
11. Дубровский И.М., Егоров Б.В., Рябошапка К.П. Справочник по физике. – К.: Наукова думка, 1986. – 556 с.

## ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ ВОЛИНСЬКОЇ ОБЛАСТІ

**Анотація.** У статті розглянуто сутність інвестиційного клімату регіону та визначено основні показники його інвестиційної привабливості. Автором проаналізовано стан інвестиційної діяльності у Волинській області, а також визначено шляхи покращення інвестиційного клімату регіону.

**Ключові слова:** інвестиції, інвестиційний клімат регіону, інвестиційна привабливість регіону.

**Annotation.** The essence of the investment climate is considered and the main indexes of investment attraction of the region are determined in the article. The condition of investment activity of Volyn region are analyzed and the means of investment's activity improving are also indicated by the author in this article.

**Key words:** investments, investment climate of the region, investment attraction of the region.

**Вступ.** Важливою проблемою більшості регіонів є залучення та використання інвестицій, які визначають динаміку фундаментальних економічних процесів відтворення, що відбуваються як на рівні народного господарства всієї країни, так і в територіальному розрізі. Якісні та кількісні характеристики інвестицій визначають виробничий потенціал регіону, ефективність його функціонування, галузеву структуру суспільного виробництва, сприяють вирішенню багатьох соціальних проблем. Ефективність інвестиційної політики залежить від того, наскільки при її формуванні враховані макроекономічні та регіональні аспекти, узгоджені та стратегічно зорієнтовані на досягнення загальних економічних результатів інтереси центру та регіону.

**Постановка завдання.** Сучасні умови трансформаційної економіки в Україні обумовлюють необхідність теоретичних та практичних розробок механізму інвестування як однієї із важливих структурних складових ринкових відносин. Дослідженням інвестиційного клімату України та її регіонів, а також проведенням аналізу їх інвестиційної привабливості займаються вітчизняні науковці та експерти, до яких відносяться Ю.Гохберг, Л.О.Мармуль, О.Сталінська, І.Хмарська, Т.А.Чернявська та інші. Метою нашої роботи є визначення сутності інвестиційного клімату регіону, аналіз інвестиційної діяльності на регіональному рівні, зазначення основних факторів формування інвестиційного клімату у Волинській області та напрямків вирішення проблем активізації інвестиційної діяльності у регіонах на прикладі Волинської області.

**Результати.** В умовах ринкової трансформації економіки України ефективна діяльність компаній та фірм, забезпечення високих темпів їх розвитку та підвищення конкурентоспроможності значною мірою визначаються рівнем стратегічного планування залучення інвестицій та їх ефективним використанням. Оскільки економічна ситуація в країні на даний час визначається фактором регіоналізації, тому важливим моментом інвестиційної політики держави є залучення інвестиційних ресурсів у регіони.

Сучасний стан розвитку національної економіки характеризується певним поживаленням інвестиційного процесу. Так, у 2004 році приріст інвестицій в основний капітал становив 37%, у 2005 році – 48,4%, у 2006 році приріст становив 22,9%. Така ж ситуація склалася й у Волинській області – протягом 2004–2006 років інвестиції в економіку регіону зросли з 1244,4 млн. грн. у 2004 році до 2409,36 млн. грн. у 2006 році [10; 2; 4]. Одночасно зазнала змін і технологічна структура інвестицій в основний капітал області: у 2006 році в порівнянні з 2004 роком у загальному обсязі інвестицій зросла частка капіталовкладень в об'єкти виробничого призначення (з 42,2% у 2004 році до 76,3% у 2006 році), в нематеріальні активи (з 0,5% у 2004 році до 11,7% у 2006 році); також покращилась галузева



структура інвестування [2; 4]. Проте, незважаючи на окремі позитивні зрушення, рівень інвестування національної економіки залишається ще досить низьким. Протягом 2002–2004 років обсяги інвестицій не перевищували 17–18% валового внутрішнього продукту, в той час, коли для стійкого економічного зростання вони повинні становити 18–20%. Варто зазначити, що позитивна тенденція склалася протягом 2005–2006 років, коли обсяги інвестицій становили в межах 21% ВВП [10].

Оскільки обсяги інвестицій як у державі, так і в регіоні значною мірою залежать від стану їх інвестиційного клімату та інвестиційної привабливості, такі дані, на наш погляд, свідчать про необхідність удосконалення державної інвестиційної політики, спрямованої на покращення інвестиційного клімату та активізацію інвестиційної діяльності як в Україні, так і в її регіонах.

Інвестиційний клімат регіону являє собою важливий чинник розвитку економіки регіону. Інвестиційний клімат регіону – це комплекс політичних, соціальних, інноваційних, інфраструктурних факторів, які наявні на відповідній території та дають у своєму сумарному прояві синергійний ефект [5, 83]. У свою чергу інвестиційна привабливість регіону являє собою сукупність об'єктивних економічних, соціальних та природно-географічних властивостей регіону, що мають важливе значення для залучення інвестицій в економіку регіону. Оцінка інвестиційної привабливості регіонів дає нові можливості територіальної диверсифікації для іноземних інвесторів, підвищує гарантію ефективності інвестицій. Структурні елементи інвестиційного клімату регіону представлені на рисунку 1.

#### Інвестиційний клімат регіону

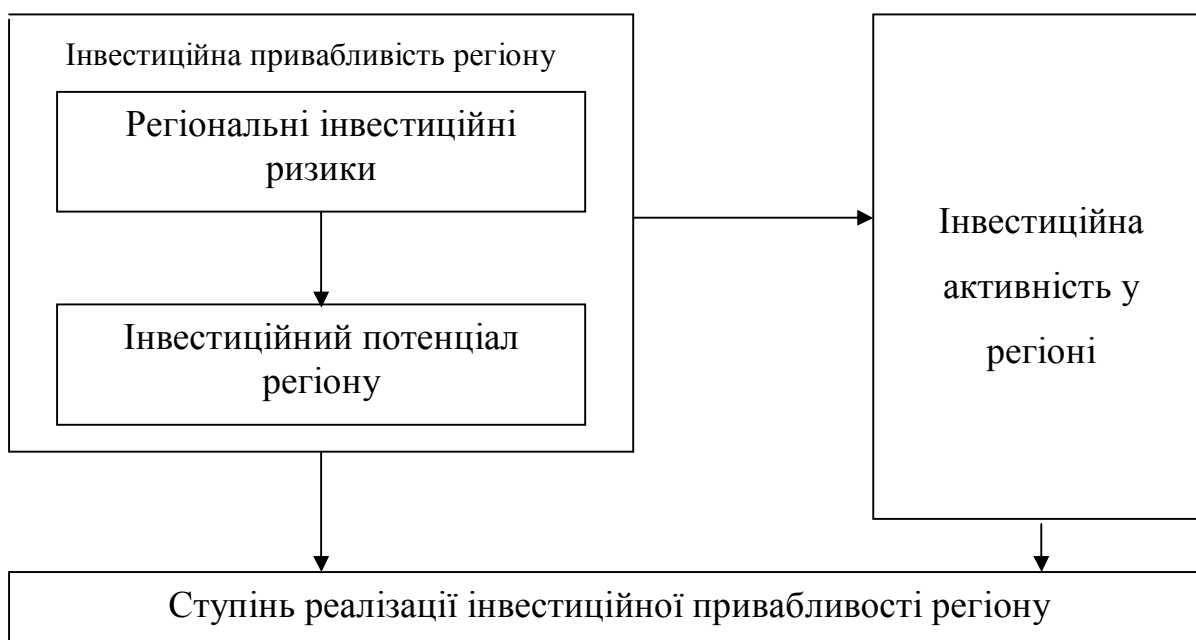


Рис.1. Елементи інвестиційного клімату регіону [7, с.161].

Загальна методика оцінки інвестиційної привабливості регіонів України передбачає їх ранжування за такими узагальнюючими показниками:

- рівень загальноекономічного розвитку регіону – за ним вивчається потенційна потреба в обсягах інвестування, можливість формування інвестиційних ресурсів за рахунок власних джерел, сукупна ємність регіонального ринку;
- рівень розвитку інвестиційної інфраструктури регіону – вивчає можливість реалізації інвестиційних проектів;
- демографічна характеристика регіону – вивчається потенційний обсяг попиту населення на споживчі товари та послуги, а також можливість залучення кваліфікованої

робочої сили в інвестування;

- рівень розвитку ринкових відносин і комерційної інфраструктури регіону – визначається відношення місцевих органів самоуправління до розвитку ринкових реформ і створення відповідного підприємницького клімату;

- рівень криміногенних, екологічних та інших ризиків – вивчається ступінь безпечності інвестицій [1, 390; 3, 76; 6, 8].

Волинська область є досить перспективним регіоном з точки зору незадіяного потенціалу економічного розвитку та інвестиційної привабливості. Зручне географічне розташування на перетині важливих торговельних потоків до країн Західної Європи, достатній рівень розвитку виробничої та соціально-побутової інфраструктури, сприятлива структура кваліфікації, низька вартість робочої сили, надання прав користування землею сприяють надходженню інвестицій в економіку Волинської області. Позитивними аспектами регіону в плані залучення інвестицій, на наш погляд, є такі:

- наявність понад 0,5 млн. кв. м. вільних виробничих площ з відповідною інфраструктурою;

- наявність достатньої освітньої бази для підготовки фахівців різного профілю;

- висока якість трудових ресурсів у плані освіти і кваліфікації, сприятлива вікова структура, відносно низька вартість робочої сили;

- наявність організацій, які сприяють залученню інвестицій та мають досвід роботи з інвесторами;

- наявність закладів, які забезпечують життєдіяльність підприємств – банків, кредитних спілок, аудиторських та консультаційних фірм та інших;

- розвинута телекомунікаційна мережа;

- наявність готельного господарства та туристично-рекреаційних закладів.

Серед пріоритетних галузей залучення інвестицій у Волинській області відповідно до природно-географічних та соціально-економічних умов ведення господарства та вимог ринку можна виділити такі: харчова та переробна, машинобудівна та приладобудівна промисловості, технічне переоснащення яких потребує чималих капіталовкладень; деревообробна та лісова, в якій існує можливість створення завершеного циклу виробництва; легка та хімічна промисловості. Не менш необхідними є також інвестиційні вкладення в туристично-рекреаційний комплекс та соціальну інфраструктуру. Перспективним в області є також розробка найбільшого в Україні родовища міді “Жиричі”, прогнозовані запаси сировини якого складають 7 млн. тонн [8].

Протягом 2002–2005 років інвестиції в основний капітал у Волинській області зросли на 441,1 млн. грн. та становили на 01.01.2006 року 1185,6 млн. грн. Позитивним в інвестиційній діяльності регіону є також зростання обсягів інвестицій в розрахунку на одного жителя області з 263,6 грн. у 2000 році до 1774,6 грн. у 2006 році. За цим показником Волинська область посідає 14 місце в державі. Найбільші обсяги інвестицій протягом 2000–2005 років надійшли у Володимир-Волинський, Луцький, Ковельський райони, а також у міста Луцьк та Нововолинськ [10].

Важливими є також іноземні інвестиції у Волинській області. Так, протягом 1993–2005 років економічний комплекс Волині одержав іноземні капіталовкладення на суму, яка

вними  
– 51,9

млн. дол., Кіпр – 20 млн. дол., Швеція – 16,5 млн. дол., Швейцарія – 11,1 млн. дол., Канада – 7 млн. дол., Словаччина – 5,9 млн. дол., Австрія – 5,3 млн. дол., Німеччина – 4 млн. дол. та інші. Прикладами успішної реалізації інвестиційних проектів з участю іноземного капіталу, що мають значний вплив на розвиток економіки регіону, є відкриті акціонерні товариства “Луцький підшипниковий завод”, ВАТ “Луцький автомобільний завод”, СП “Вест-Україна”, “Даймлер Крайслер АГ” та інші [9].

Отже, зважаючи на наявний інвестиційний потенціал, Волинська область загалом є регіоном, привабливим для інвесторів. Проте інвестиційні можливості Волинської області

сьогодні використовуються недостатньо. На область припадає лише 1,4% від загального обсягу інвестицій, що вкладені в економіку України. За цим показником область у 2005 році посідає 17 місце серед усіх регіонів України. Варто також зазначити, що не принесло економічної вигоди для області й існування на її території спеціальної економічної зони “Інтерпорт Ковель”, оскільки у ній до цього часу не реалізовано жодного інвестиційного проекту [8]. Ми вважаємо, що така ситуація зумовлена державною політикою у сфері інвестування, а також регіональною інвестиційною політикою.

**Висновки.** Аналіз надходження інвестицій у Волинській області свідчить про те, що держава ще не створила належних умов для здійснення інвестиційної діяльності у необхідних обсягах. На наш погляд, для покращення інвестиційної активності у Волинській області важливим є вирішення комплексу проблем щодо стимулювання та регулювання інвестиційної діяльності з боку держави, ресурсного забезпечення процесів реалізації виробничого потенціалу, підтримки ефективності інноваційних процесів за посередництвом системи фінансового регулювання, активізації кредитної, амортизаційної та податкової політики, удосконалення правового забезпечення інвестиційної діяльності в Україні, законодавчого визначення прав на землю, перегляду та спрощення податкового законодавства, мобілізації вільних коштів підприємств та населення на інвестиційні потреби шляхом підвищення відсоткових ставок по депозитах, розвитку інфраструктури. Крім того, важливим моментом є розробка на підставі інвестиційної стратегії регіону регіональної інвестиційної політики. Мобілізація всіх джерел інвестицій у Волинську область необхідна для подальшого її економічного розвитку.

1. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. – 2-е изд., перераб. и доп. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2005. – 656 с.
2. Інвестиційна та будівельна діяльність в області: Статистичний збірник. – Головне управління статистики у Волинській області. – Луцьк, 2006.
3. Інвестування: Навчальний посібник / Під заг. ред. докт. екон. наук, професора В.М.Гриньової. – Х.: ВД “Інжек”, 2003. – 320 с.
4. Капітальні інвестиції за 2006 рік: Статистичний бюлетень. – Головне управління статистики у Волинській області. – Луцьк, 2007.
5. Мармуль Л.О., Чернявська Т.А. Нові методичні підходи до аналізу інвестиційної привабливості регіонів // Вісник економічної науки України. – 2005. – № 1. – С.83.
6. Пересада А.А. та ін. Інвестування: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / А.А.Пересада, О.О.Смірнова, С.В.Онікієнко, О.О.Ляхова. – К.: КНЕУ, 2001. – 251 с.
7. Удалих О.О. Управління інвестиційною діяльністю промислового підприємства: Навчальний посібник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2006. – 292 с.
8. <http://www.ekonomika.voladm.gov.ua>.
9. <http://www.mfa.gov.ua>.
10. <http://www.ukrstat.gov.ua>.

## РИНКОВІ ПЕРЕТВОРЕННЯ ТА СТРУКТУРНА ІНТЕГРАЦІЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ У ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ

**Анотація.** Досліджено шляхи переходу України від командно-адміністративної до ринкової економіки та залучення нашої держави до світового господарства. Сформульовано основні причини розбалансованості економіки України та розглянуто структуру національної економіки за технологічними укладами. Подано рекомендації щодо затвердження програми заходів розвитку конкурентоспроможності економіки нашої держави.

**Ключові слова:** глобалізація, командно-адміністративна економіка, конкурентоспроможність, макроекономічне регулювання, національна економіка, ринкова економіка, технологічні уклади.

**Annotation.** Explored ways of transition of Ukraine from command administrative to the market economy and bringing in of our state to the world economy. Principal reasons of disbalance of economy of Ukraine are formulated and the structure of national economy is considered after the technological modes. Recommendations are given from claim of the program of measures of development of competitiveness of economy of our state.

**Key words:** globalization, command administrative economy, competitiveness, macroeconomic adjusting, national economy, market economy, technological modes.

**Вступ.** Ринковий тип макроекономічного регулювання в Україні визначено однією з найважливіших стратегічних цілей ще в останні роки перебудови економіки республіки у складі СРСР, а після відновлення у 1991 році державної незалежності проголошено курс на подолання відставання від економічно розвинутих країн за рівнем доходу на одну особу та входження у європейські інтеграційні об'єднання за історично короткі терміни.

Шляхи переходу України від командно-адміністративної до ринкової економіки досліджували багато вчених-економістів [1–7]. Із позиціонуванням України як країни з ринковою економікою постає інше завдання – залучення України до світового господарства.

Зростання взаємозалежності та взаємопов'язаності національних економік країн світу в ході економічної глобалізації робить більш актуальним забезпечення їх конкурентоспроможності, яка є запорукою сталого поступального розвитку.

Термін “глобалізація” широко використовувався для того, щоб описати зростаючу інтернаціоналізацію фінансових ринків та ринків товарів і послуг. Більш за все глобалізація відноситься до динамічного та багатовимірного процесу економічної інтеграції, при якому національні ресурси стають дедалі більш інтернаціонально мобільними, в той час, коли національні економіки стають більш взаємозалежними.

В Україні за останнє десятиріччя декларується становлення відкритої економіки, проте залучення до світового поділу праці виявило нездатність більшості національних виробників утримувати конкурентні позиції як на зовнішніх, так і на внутрішніх ринках, що у свою чергу призвело до негативних структурних зрушень у вітчизняному виробництві.

**Постановка завдання.** Метою статті є виявлення причин розбалансованості та дослідження структурного розвитку економіки України за роки незалежності, розкриття можливих шляхів інтеграції вітчизняної економіки у світову.

**Результати.** Перехід від централізованого (командно-адміністративного) до демократично-ринкового суспільного устрою є специфічним феноменом сучасності. Стратегія і методи переходу від економіки командного типу до ринкової – неоднозначні, тому провакують гостру наукову і політичну полеміку. Економісти, які беруть участь у дискусії, здебільшого погоджуються, що швидкість і глибина системних перетворень в окремо взятих країнах залежить від наявних умов, тому спільного плану дій для всіх бути не може [3,

с.121].

Найпоширеніші шляхи переходу від командно-адміністративної системи до ринкової економіки – радикальний та еволюційний. Перший шлях передбачає одночасну лібералізацію практично усіх ринків і цін, причому зростання цін обмежене жорсткою монетарною та фіскальною політиками. Другий – поступове запровадження ринкових відносин упродовж 10–15 років і більше.

До прихильників радикальних змін, або політики шокової терапії, належать Л.Бальцерович, П.Бум, Є.Гайдар, С.Джонсон, В.Клаус, Я.Корнаї, П.Кругмен, Д.Ліптон, А.Ослоунд, В.Пинзеник, Д.Сакс та ін. Адептами протилежного підходу, що отримав назву градуалістський, є А.Бхадурі, Д.Ваніскі, Дж.К.Гелбрейт, К.Ласкі, Ф.Левчик, В.Леонтьєв, Фань Чжань, В.Черняк, Г.Явлінський та ін. [3, с.121].

Уряди України та інших країн СНД прийняли рекомендовану МВФ стандартну стратегію реформування централізованої планової економіки, яка базується на класичних положеннях макроекономічних теорій. Достатня гнучкість методики МВФ дала змогу уряду і центральному банку, з урахуванням специфічних особливостей національної економіки, доповнювати стандартний інструментарій економічного оздоровлення, змінювати пропорції між окремими макроекономічними показниками. Виконання поставлених завдань, і на цьому особливо наголошувалось у стабілізаційних програмах МВФ і Світового банку, забезпечувалося лише за умови комплексного здійснення намічених програм і суворої відповідності витрачання виділених коштів декларованим цілям [8, с.9–12].

Попри очевидний успіх радикальних програм реформування економіки, реалізованих у 1990–1992 рр. у Польщі, Угорщині, Чехії і трьох пострадянських прибалтійських республіках, в Україні та інших країнах СНД надали перевагу поступовому, “не шоківому” реформуванню [9, 10]. Передбачалося, що такий поступовий перехід від адміністративно-командної до ринкової економіки забезпечить мінімізацію економічних і соціальних витрат трансформації (стрімкий спад виробництва, зростання безробіття, зниження життєвого рівня населення тощо). Проте практика поступових реформ засвідчила, що внаслідок цього всі країни СНД змушені були пройти через справжній і притому вельми тривалий “шок” унаслідок кризового спаду ВВП і катастрофічного зниження життєвого рівня населення (таблиця 1).

До початку реформ Україна входила до числа країн із найпотужнішою економікою, посідаючи в 1990 році за обсягом ВВП 30 місце у світі [8, с.296–297], після лібералізації цін із 2 січня 1992 року в Україні розпочався економічний спад, що мав кризовий характер і тривав до 1999 року (рис.1). У результаті економіка України у 2000 році посідала 56 місце серед 208 країн світу [11, с.236–237].

За прогнозами спеціалістів навіть за умови збереження високих темпів зростання сучасної української економіки на рівні 8–9% за рік дореформенні обсяги виробництва вдасться відновити не раніше 2010 року [7, с.21].

Таблиця 1

Динаміка макроекономічних показників у період гіперінфляції в Україні<sup>1</sup>

Рік	Інфляція <sup>2</sup>		Приріст грошової маси (агрегат М3),%		Приріст ВВП,% до попереднього року
	Індексу	в цінах	в цінах	в цінах	
1991	390,0	12,00	130	7,18	- 8,6
1992	2 101,0	28,88	281	11,79	- 17,0
1993	10 256,0	47,09	1 553 <sup>3</sup>	26,33	- 16,8
1994	501,0	14,37	72	4,62	- 23,7
1995	281,7	9,01	47	3,26	- 10,3
1996	139,7	2,82	35	2,53	- 10,0
1997	110,1	0,80	32	2,34	- 3,2

<sup>1</sup> Розраховано за джерелами [8; 10].

<sup>2</sup> Індекс споживчих цін (грудень поточного року до грудня попереднього року).

<sup>3</sup> При зростанні готівкової емісії у 29,7 раза.

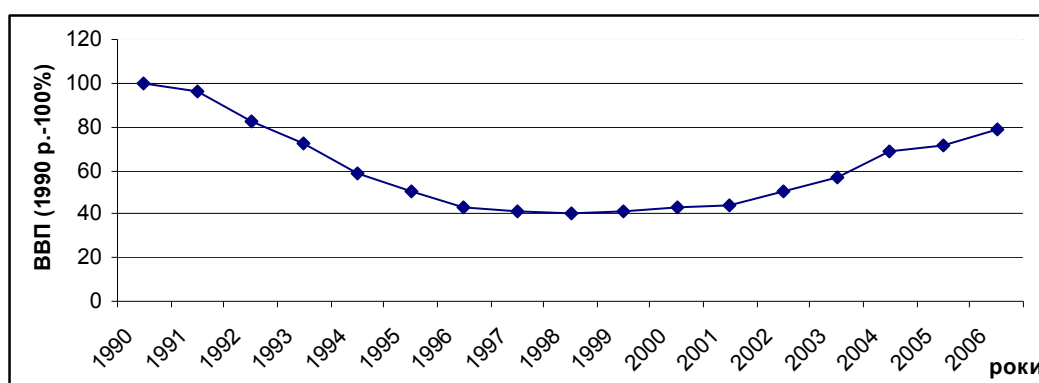


Рис. 1. Динаміка ВВП в Україні 1990–2006 рр. (побудовано за матеріалами [12]).

Зазначимо, що, за оцінкою експертів Банку Німеччини, до початку ринкових реформ Україна серед усіх республік СРСР мала найвищий рейтинг економічної незалежності (економічного потенціалу), розрахований за сукупністю дванадцяти показників [7, с.22]: ступенем індустріалізації народного господарства; експортним потенціалом промисловості; сільськогосподарським виробництвом; експортним потенціалом агропромислового комплексу; рівнем забезпеченості промисловими товарами; мінеральними ресурсами; експортним потенціалом сировини; психологічною готовністю населення до підприємництва; географічною близькістю до Європи; рівнем освіти населення; однорідністю населення; рівнем розвитку інфраструктури.

Рівень макроекономічної нестабільності визначається за основними макроекономічними показниками, які характеризують стан справ у тій або іншій макроекономічній сфері. Важливо зважати на стан справ як у фізичній економіці (сфері виробництва), так і в монетарній. Упродовж дев'яти років обсяг національного виробництва зменшувався – наслідок розбалансованості економіки України. Загалом науковці розрізняють 3 причини такої розбалансованості:

1) причини, що склалися внаслідок перебування України у складі СРСР (однобічна галузева структура економіки, монополізація виробництва, незавершеність виробничого циклу, висока питома вага ВПК та ін.) [3; 4; 13; 14];

2) причини, які посилюють розбалансованість економіки України після проголошення незалежності (непослідовність у проведенні економічних реформ, нагромадження тіншового капіталу, зміщення структурних пропорцій економіки України, низька довіра населення до діяльності уряду) [3; 7; 13];

3) причини, що мають трансформаційний характер (чинники, що виникли внаслідок самого здійснення стратегій економічних перетворень – недостатній розвиток ринку, розбіжності між рівнями цін на національних і міжнародних ринках, слаборозвинутість капіталу як фактора виробництва, екстремальні випадки економічної динаміки (високі темпи інфляції, глибокий економічний спад і недозавантаження потужностей, надлишок трудових ресурсів), інституційна недостатність та ін.) [14].

Становлення України, як країни з ринковою економікою, на нашу думку, відбувається у два етапи:

- 1) перехід від адміністративно-командної до ринкової економіки;
- 2) трансформація національної економіки та її інтеграція у світову.

Перший етап умовно завершився у кінці 2005 – на початку 2006 рр., коли 21.12.2005 р. у Брюсселі Євросоюз офіційно ухвалив рішення про надання Україні статусу країни з ринковою економікою. 01.02.06 та 21.03.07 уряди США та Бразилії (відповідно) визнали Україну країною з ринковою економікою [15].

Другий етап триває, проте макроекономічна нестабільність виявляється не лише у від'ємних темпах зростання, а й у погіршенні структури економіки. Саме тому перед економічною наукою стоїть завдання виробити заходи щодо якісно нового етапу трансформації національної економіки та розробки дієвих показників оцінки її глобалізації.

За твердженням науковця М.Д.Кондратьєва, технологічний (наукомісткий) розвиток сучасних цивілізацій пов'язаний з теоріями “довгих хвиль” (технологічних укладів). Він доводить, що науково-технічна революція розвивається хвилеподібно і кожен цикл триває приблизно 45–60 років. Протягом останніх століть в історії технологічної еволюції змінили одна одну п'ять хвиль і склалося п'ять технологічних укладів [16].

Перша хвиля (1770–1830 рр.) сформувала уклад, який ґрунтується на нових технологіях у текстильній промисловості та використанні енергії води.

Друга хвиля (1830–1880 рр.) позначилася механізацією виробництва практично всіх видів продукції, створенням мережі залізниць та морських шляхів.

Третя хвиля (1880–1930 рр.) базувалася на використанні в промисловому виробництві електроенергії, розвитку важкого машинобудування та електротехнічної промисловості на основі сталевих прокату, нових відкриттях у галузі хімії, становленні хімічної промисловості.

Четверта хвиля (1930–1980 рр.) характеризувалася становленням укладу, який базувався на подальшому розвитку енергетики з використанням нафти, нафтопродуктів та газу, а також засобів зв'язку, нових синтетичних матеріалів. Це ера масового виробництва автомобілів, тракторів, літаків, різноманітних видів озброєнь, товарів тривалого користування, будівництва швидкісних автомагістралей, аеропортів. З'являються та інтенсивно поширюються комп'ютери і програмні продукти для них. Атом спочатку використовується у військових, а згодом і в мирних цілях. На ринку панує олігополістична конкуренція, утворюються транснаціональні корпорації.

П'ята хвиля, що почалася в середині 80-х рр. ХХ ст., ґрунтується на досягненнях в мікроелектроніці, інформатиці, біотехнології, генній інженерії, освоєнні нових видів енергії, космічного простору, супутникового зв'язку тощо. Відбувається перехід від розрізнених фірм або навіть транснаціональних корпорацій до єдиної мережі компаній, що з'єднані електронними засобами зв'язку, тісно взаємодіють у галузях технології, контролю якості продукції, планування інвестицій.

Шоста хвиля дає поштовх до нового етапу в розвитку медицини та біотехнологій.

Сьома хвиля зумовлює створення технологій “холодного термоядерного синтезу”, що має докорінно змінити енергетичний потенціал земної цивілізації.

Сьогодні все помітнішими стають ознаки наступних – шостого і сьомого технологічних укладів. Розвиток кожного укладу сприяє сходженню цивілізації на новий, вищий рівень, що створює наступність в історичному процесі й значно збільшує економічні можливості суспільства.

Цікавим є структурний аналіз технологічних укладів, здійснений у наукових працях українських та російських учених [17–20].

В Україні у 1999 р. за показником “випуск продукції” вищі технологічні уклади – 5-й та 6-й – становлять приблизно 4%, причому 6-й технологічний уклад, що визначає перспективи високотехнологічного розвитку країни, у нашій країні майже відсутній (менше 0,1%) (рис.2, рис.3).

Наведені дані свідчать про загрозливу ситуацію в економіці України, оскільки сьогодні закладається майбутня структура випуску продукції, де домінуватиме 3-й технологічний уклад [16].

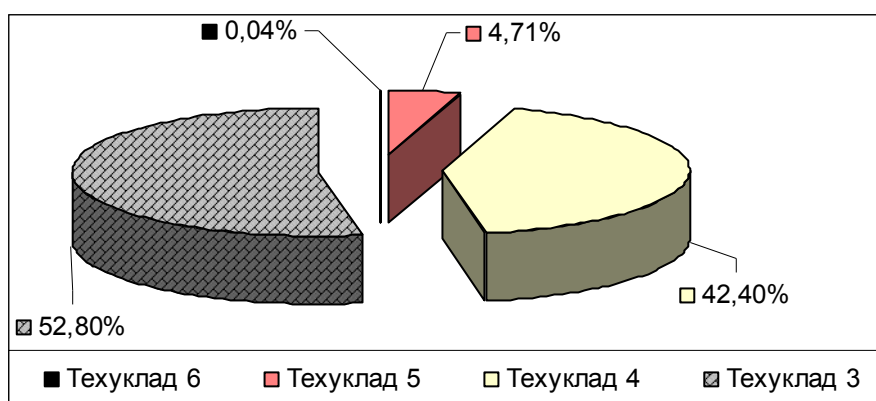


Рис.2. Випуск промислової продукції за технологічними укладами в Україні у 1999 р. (побудовано за матеріалами [21])

Водночас у країнах – світових лідерах технологічного прогресу розвиваються:

- види діяльності 6-го технологічного укладу – біотехнології, зокрема клітинна біологія; аерокосмічна промисловість; нанотехнології; нові матеріали; оптоелектроніка; системи штучного інтелекту; мікроелектроніка; фотоніка; мікросистемна механіка; інформаційні супермагістралі; програмне забезпечення і засоби імітації; молекулярна електроніка; системи управління персоналом;
- види діяльності 5-го технологічного укладу – фармацевтична, автомобільна, хімічна, інструментальна промисловість.



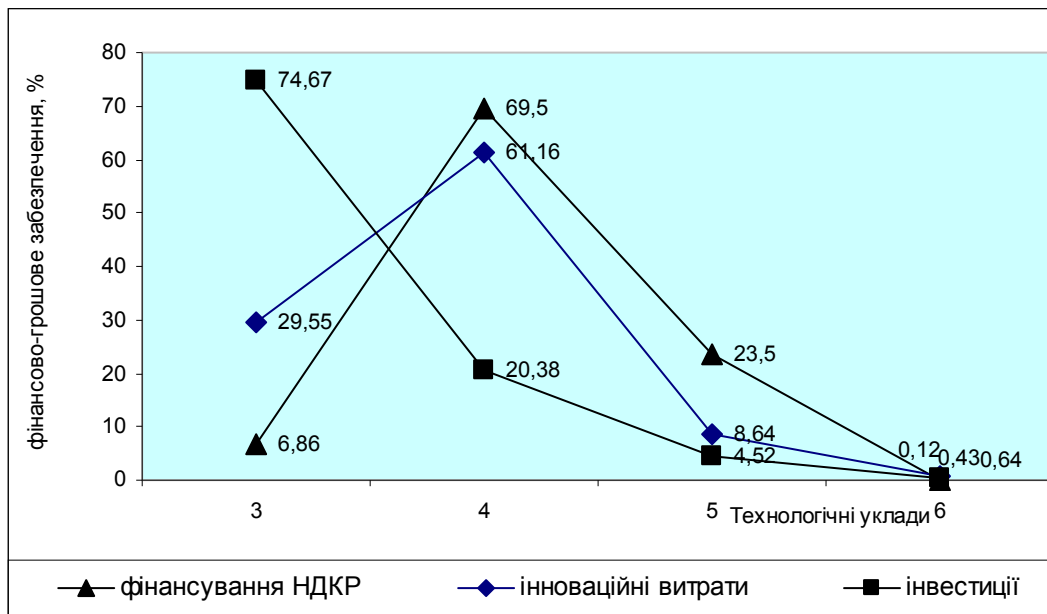


Рис.3. Фінансово-грошове забезпечення економіки України за технологічними укладами у 1999 р. (побудовано за матеріалами [21])

Очевидно, що пріоритети, які фактично сформувалися в Україні за останні десятиліття, не відповідають тим, що поширені у світі. Певний час (з 2000 до 2005 рр.) утримання експортоорієнтованої моделі розвитку, яка ґрунтувалася на торгівлі ресурсомісткими продуктами низького технологічного рівня, забезпечувало позитивну динаміку (таблиця 2).

Таблиця 2

Показники розвитку зовнішнього сектора економіки України<sup>1</sup>

Рік	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007* (прогноз)
Показник (млн. дол. США)								
Торгівельний баланс	779	198	710	-269	3 741	-1 135	-5 194	-7 713
Експорт товарів	15 722	17 091	18 669	23 739	33 432	25 024	38 949	41 286
Імпорт товарів	14 943	16 893	17 959	24 008	29 691	35 159	44 143	48 999
Прямі іноземні інвестиції	594	769	698	1 411	1 711	7 533	5 336	4 000

<sup>1</sup>Побудовано за даними ЄБРР [12]

Експортуючи низькотехнологічну та імпортуючи високотехнологічну продукцію, вітчизняна економіка втрачає продуктивні робочі місця, новостворену додану вартість. На території України зосереджуються ресурсо-, енерго- та екологічні виробництва. Подальша інтеграція у глобальні політичні та економічні процеси призведе до втрати набутих більшістю національних виробників елементів конкурентоспроможної поведінки.

Реальна стратегія глобалізації економіки України повинна передбачати прискорений розвиток вітчизняних виробництв, які довели конкурентоспроможність на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Збільшення податкових надходжень від таких підприємств дозволить сформувати фінансово-бюджетну основу державної підтримки наукомістких виробництв 5-го та 6-го технологічних укладів.

**Висновки.** Отже, основним напрямком повинно стати структурне реформування національної економіки на засадах інноваційної моделі розвитку. Слід зазначити, що глобалізація відкриває перед людством значні можливості для розширення масштабів обміну товарами, послугами, інформацією, технологіями і капіталом, взаємодії в гуманітарній сфері та духовного збагачення особистості.

Глобалізація торгівлі товарами і послугами відкриває нові та все більш обширні ринки. Глобалізація фінансових ринків сприяє раптовому зростанню інвестицій і значним рухам короткострокового капіталу. Глобалізація конкуренції спонукає до появи нових стратегічних цілей для підприємств. Глобалізація технології відбувається за рахунок швидкості, з якою нововведення розповсюджуються, за рахунок міжнародних мереж, які пов'язують між собою суспільні та приватні центри дослідження. Зрештою, глобалізація корпорацій і промисловості відбувається за рахунок раптового збільшення іноземних прямих інвестицій та переміщення підприємств, підписання угод ділового партнерства та створення стратегічних альянсів, а також поглинання та придбання компаній. Одним із наслідків таких змін є фрагментація виробничих процесів, коли різні стадії виробництва певного продукту здійснюються у різних країнах.

Тому важливим є затвердження на законодавчому рівні програми заходів розвитку конкурентоспроможності національної економіки, а відтак і суб'єктів підприємництва. Затвердження такої програми необхідне ще й тому, що традиційні методи державного управління у відкритій економіці втрачають свою ефективність. Адже держава не є суверенною у виборі форм і методів реалізації економічної стратегії, оскільки пов'язана численними міжнародними нормами та зобов'язаннями.

1. Бесєдін В. Створення, становлення і трансформування системи планування в Україні // Економіка України. – 2002. – № 5. – С. 4–9.
2. Гош О. Ринок як засіб відродження перехідної економіки України // Економіка України. – 2005. – №9(526). – С. 75–82.
3. Економіка України: десять років реформ / За ред. З.Ватаманюка та С.Панчишина. – Львів: ЛНУ ім. Івана Франка, 2001. – 496 с.
4. Злупко С.М. Перехідна економіка: сучасна Україна: Навч. посібник. – К.: Знання, 2006. – 324 с.
5. Інституційні засади формування економічної системи України: теорія і практика / За ред. З.Ватаманюка. – Львів: Новий світ. – 2000, 2005. – 648 с.
6. Кульчицький Б.В. Сучасні економічні системи. Навчальний посібник. – Львів: Афіша, 2004. – 279 с.
7. Сіскос Є. Ринкові перетворення та особливості макроекономічної стабілізації в Україні і Польщі // Вісник НБУ. – 2005. – № 10. – С. 20–24.
8. World Development Report. Full Report 2000/2001. – New York The World Bank. Oxford University press, Inc., 2002.
9. Bruno M. Stabilization and reform in Eastern Europe. – Washington, 1992. – June 4–5.
10. Schipke A. Taylor A. The Economics of Transformation. Theory and Practice in the New Market Economics. – Berlin: Heidelberg, Springer Verlag, 1994. – 2002.
11. World Development Report 2002. – New York The World Bank. Oxford University press, Inc., 2003.
12. Selected economic indicators May 2007. – EBRD Transition report // <http://www.ebrd.com/country/>.
13. Десять років соціально-економічних перетворень в Україні: спроба неупередженої оцінки / За ред. І.Бураковського. – К.: К.І.С., 2002. – 120 с.
14. Жаліло Я.А. Економічна стратегія держави: теорія, методологія, практика: Монографія. – К.6 НІСД, 2003. – 368 с.
15. [www.UkrPersonal.com.ua](http://www.UkrPersonal.com.ua).
16. Єрохін С. Технологічні уклади, динаміка цивілізаційних структур та економічна перспектива України // Економічний часопис XXI. – 2006. – №1–2.
17. Гальчинський А., Геєць В., Семиноженко В. Україна: наука та інноваційний розвиток. – К., 1997. – 66 с.
18. Глазьев С.Ю. Технологические сдвиги в экономике России // Экономика и математические методы. – 1997. – № 2. – С. 5–23.
19. Глазьев С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития. – М.: Владар, 1993. – 310 с.
20. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. акад. НАН України В.М.Гейця. – К.: Ін-т екон. прогноз., Фенікс, 2003. – 1008 с.
21. Економічна оцінка державних пріоритетів технологічного розвитку / За ред. доктора екон. наук Ю.М. Бажала. – К.: Ін-т екон. прогноз., 2002. – 320 с.

УДК 339.9+336(477)

ББК 65.9(4укр)261

Стукало Н.В.

## СТАНОВЛЕННЯ КОНЦЕПЦІЇ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

**Анотація.** Розроблено пропозиції щодо становлення концепції розвитку національної фінансової системи в умовах фінансової глобалізації, в результаті реалізації якої будуть створені умови для ефективного розвитку фінансової системи України, одержання максимальних переваг від процесу фінансової глобалізації та зменшення її ймовірних негативних наслідків.

**Ключові слова:** фінансова глобалізація, національна фінансова система.

**Annotation.** The proposals as for formation of concept of Ukrainian national system development in financial globalization conditions were worked out. According to this concept the conditions for effective development of Ukrainian financial system will be created as well as for getting maximum advantages from this process and for reducing possible risks.

**Key words:** financial globalization, national financial system.

**Вступ.** Будь-яка сучасна національна фінансова система, у тому числі й українська, може ефективно розвиватися лише за умов активної взаємодії з міжнародними фінансовими ринками, чого вимагають ринкові трансформації в Україні та сучасні умови розвитку суспільства. У свою чергу правила гри на світових ринках в умовах глобалізації визначаються країнами колективно.

Проблемам глобалізації фінансів та розвитку національних фінансових систем в таких умовах присвячені роботи іноземних та українських науковців, серед яких слід відзначити Дж.Хансона, П.Хонохана, Дж.Маджнони [1], Дж.Сороса [2], Д.Лук'яненко, А.Поручника [3], З.Луцишин [4] та ін.

У стратегічній перспективі Україна має повністю інтегруватися до глобальної фінансової системи та стати її повноправним учасником, але це створює нові умови функціонування внутрішнього фінансового ринку, нові правила поведінки українського бізнесу, нові принципи державного управління тощо. У таких умовах необхідна розгорнута, цільова підготовка України, її фінансової системи, а також окремих учасників фінансових ринків до глобальних правил функціонування. Це має відбуватися з урахуванням національних інтересів та інтересів українського бізнесу в цілому, без загрози економічній та фінансовій безпеці держави.

**Постановка завдання.** Результати досліджень, що були проведені іншими авторами та у наших попередніх роботах, свідчать про необхідність розробки та впровадження концепції розвитку національної фінансової системи України з огляду на процеси фінансової глобалізації у світі. В основу такої концепції має бути покладений комплексний підхід, оскільки практика доводить неефективність хаотичного та несистемного сприяння розвитку окремих фінансових інститутів та інструментів.

Метою цього дослідження є розробка основних положень концепції розвитку національної фінансової системи України в умовах фінансової глобалізації.

**Результати.** Глобальний ринок створює рівні та сприятливі умови для діяльності українських учасників у інших державах світу в обмін на відкриття вітчизняного ринку для іноземних конкурентів.

Існує ряд міжнародних установ та угод, правила яких мають бути прийняті Україною при виході на глобальні фінансові ринки. Норми та правила міжнародних угод мають поступово адаптуватися і впроваджуватися в українське законодавство та мати пріоритет над ним. Україна має бути готовою до змін правил функціонування глобальної фінансової

системи, оскільки глобалізація є постійнотриваючим процесом, умови реалізації фінансових операцій постійно лібералізуються, що вимагає відповідних змін у національних законодавствах. Законодавча база України у фінансовій сфері має бути систематизована, повинна враховувати світовий досвід та практику, мусить бути стабільною та передбачуваною.

Очевидним є той факт, що українські банки, спеціалізовані фінансові інститути, а також інші учасники фінансового ринку можуть зіткнутися із низкою проблем в умовах функціонування у глобальному фінансовому середовищі. Тому діяльність державних органів управління як на загальнонаціональному рівні, так і на місцях має бути спрямована на зменшення цих ризиків, їх нівелювання тощо.

Одним із найголовніших питань в умовах поступової інтеграції до міжнародних фінансових ринків є питання, як реально скористатися перевагами глобалізації та уникнути втрат при зустрічному відкритті вітчизняного ринку для іноземних конкурентів. З цією метою необхідно на постійній основі проводити консультації з вітчизняними операторами фінансового ринку як на місцях, так і на загальнонаціональному рівні, розробити програму заходів щодо підготовки української фінансової системи до глобалізаційних умов функціонування, проводити роз'яснювальну роботу.

Систематизація можливих позитивних та негативних наслідків глобалізації для світової та національних фінансових систем продемонструвала, що основними позитивними наслідками є розвиток нових фінансових інструментів, інновацій, інформаційних технологій, розширення доступу до міжнародних фінансових ресурсів тощо.

Серед можливих загроз фінансової глобалізації слід відзначити посилення впливу міжнародних політичних подій на стан основних показників фінансового ринку, виникнення тенденції до відтоку фінансових ресурсів від реального сектора та спрямування їх на спекулятивні операції, посилення диференціації доходів між різними верствами населення, зростання можливостей до відтоку іноземних та національних капіталів з території України, посилення фінансової нестабільності та можливості фінансових криз, неконкурентоспроможність вітчизняних фінансових інститутів порівняно з іноземними конкурентами.

На наш погляд, програма підготовчих заходів з метою ефективної інтеграції України до глобального фінансового середовища має включати такі елементи:

1. Визнання визначальної ролі держави у процесі розвитку та стабілізації національної фінансової системи.
2. Основними статтями видатків з державного бюджету залишити видатки на фінансування сфери суспільних та соціальних послуг, освіти, науки, охорони здоров'я тощо.
3. Пріоритетність фінансування розвитку людського капіталу.

Стукало Н.В. Становлення концепції розвитку національної фінансової системи України в умовах... КОВИХ

- підприємств). Це сприятиме не тільки розвитку підприємств, але й виведенню бізнесу з тіні та підвищенню надходжень до державного бюджету.
5. Впровадження нової концепції державного управління.
  6. Забезпечення чіткої інституційної структури управління державними фінансами.
  7. Підсилення ролі місцевих органів фінансового управління та контролю.
  8. Розвиток фінансових інституцій, у тому числі укрупнення банків, їх вихід на міжнародні ринки, допуск іноземних банків на національні ринки, підвищення конкуренції між банківськими інституціями, діяльність транснаціональних банків тощо.
  9. Формування постійно діючих державних механізмів з метою адаптації фінансового сектора України до зростаючої іноземної конкуренції, а також для стимулювання розвитку експорту фінансових послуг України. Адекватне бюджетне фінансування цих механізмів.

10. Приєднання України до СОТ, в межах якої функціонує угода ГАТС. Завершення законотворчої роботи у цьому напрямку.
11. Посилення ролі єдиної європейської валюти євро на території України.
12. Стимулювання розвитку нових фінансових інструментів кредитування (лізинг, факторинг, форфейтинг тощо), фондів інструментів (наприклад, міжнародних цінних паперів), інструментів управління ризиками (деривативи) тощо. Це може відбуватися шляхом законодавчого стимулювання, а також у процесі приходу іноземних фінансових інститутів, у першу чергу банків, в Україні.
13. Розвиток фінансових ринків та їх поступова інтеграція до міжнародних фінансових ринків шляхом встановлення цивілізованих правил роботи, законодавчо-нормативного забезпечення. Це зумовлено тим фактом, що, якщо ми не можемо створити свої конкурентоспроможні фінансові ринки, слід інтегруватися до вже існуючих.
14. Створення державної системи інформації з питань фінансової глобалізації, що допомагала б орієнтуватися учасникам фінансового ринку у правилах та нормах глобального фінансового ринку, у його можливостях та загрозах. Ця система має включати центри консультування та підготовки кадрів на місцях.
15. Проведення державної та незалежної експертизи щодо вибору конкурентоспроможної спеціалізації при експорті послуг вітчизняними операторами. При реалізації цього пункту необхідне детальне та всеохоплююче вивчення іноземного досвіду та міжнародної практики реалізації фінансових послуг на глобальних ринках.
16. Необхідним є створення об'єднаної консультативної Ради українського бізнесу з проблем фінансової глобалізації, яка б у своїй роботі безпосередньо взаємодіяла з органами державного управління, що займаються вищезазначеними питаннями. Важливим моментом у процесі інтеграції України до світового фінансового простору є діяльність на корпоративному рівні, а саме: українських банків, інших фінансових інститутів та бізнес-структур. Фінансова глобалізація висуває нові вимоги перед українськими банками та іншими інституціями, тому доцільною є постійна взаємодія корпоративного рівня з Урядом.

Таким чином, розроблена Концепція інтеграції України в міжнародне фінансове середовище передбачає, що всі елементи фінансової системи розвиваються паралельно, але на кожному з трьох етапів головну роль відіграватимуть різні інституції, пріоритетність розвитку матиме один з рівнів фінансової системи.

На першому етапі пріоритет матиме рівень державних фінансів. Провідну роль відіграватимуть органи державного управління, у першу чергу Верховна Рада, Національний банк України, Міністерство фінансів, Державні комітети, що регулюють діяльність на різних сегментах фінансового ринку України тощо. Головними завданнями на цьому етапі є стабілізація фінансової системи, її зміцнення, створення сприятливих умов для її подальшого розвитку та інтеграції до міжнародного фінансового середовища. З метою виконання цих завдань необхідною є розробка ефективної бюджетної та податкової політики. На наш погляд, така політика у першу чергу полягатиме у пріоритетності фінансування соціальних заходів та послуг, а також розвитку людських ресурсів шляхом фінансування науки, освіти, охорони здоров'я тощо. Податкова політика має бути спрямована на стимулювання розвитку галузей економіки України, малого та середнього бізнесу. Це має відбуватися шляхом зменшення податкових ставок, введенням регресивних ставок оподаткування. Реалізація такої політики дозволить не тільки ефективно розвиватися підприємствам, але й збільшить надходження до державного бюджету, що у свою чергу дозволить збільшувати витрати на соціальні заходи та розвиток людського потенціалу. Паралельно має впроваджуватися політика ефективного управління державним боргом, яка передбачає припинення нарощування боргів, утримання державного боргу у межах Маастрихтських критеріїв. Це так само сприятиме зменшенню державних видатків на обслуговування державного боргу, що є однією з найбільших статей видатків державного бюджету України. Важливим на даному

етапі є законодавче забезпечення розвитку фінансових інструментів, інститутів та ринків, а також впровадження нових стандартів державного управління. Підвищення ролі місцевих органів влади, реалізація державної політики на місцях, розробка та впровадження регіональних програм розвитку фінансової системи в умовах глобалізації відіграватимуть важливу роль на цьому етапі.

Другий етап передбачає активізацію діяльності на мікрофінансовому рівні. На цьому етапі роль органів державного управління поступово зменшується і посилюється роль комерційних банків та інших фінансових інститутів, а також корпорацій, підприємств та, певною мірою, населення. Перетворення у банківській сфері є одним з ключових моментів цього етапу. Відбувається укрупнення українських банків, їх вихід на іноземні фінансові ринки, пошук шляхів експорту фінансових послуг, розробка та впровадження нових фінансових інструментів. З іншого боку, корпорації та населення створюватимуть попит на фінансові послуги. Диверсифікація валютних ризиків є одним з перспективних напрямків створення попиту на нові фінансові продукти. Для України на цьому етапі також важливо створити умови для збільшення обсягів використання валюти євро, а також використання переваг приходу іноземних банків в Україну. Так, наприклад, зменшення відсоткових ставок по кредитах може стати додатковим стимулом для розвитку окремих галузей економіки та малого і середнього бізнесу в Україні. Активізація діяльності на корпоративному рівні стане поштовхом для повної інтеграції України у світове фінансове середовище.

Третій етап є заключним і передбачає вже рівноправне функціонування у глобальному фінансовому середовищі. Ключову роль на цьому етапі відіграватимуть міжнародні та регіональні фінансові організації, наприклад, Міжнародний валютний фонд, Світовий банк, Європейський центральний банк, а також міжнародні біржі, транснаціональні банки тощо. Передбачається, що до цього моменту Україна повністю інтегрується до глобальної торгівельної системи СОТ та, як її складової, Генеральної угоди щодо торгівлі послугами (ГАТС). Продовжуватиметься інтеграція до Європейської валютної системи. Важливою є реалізація заходів щодо підвищення авторитету та впливовості України у міжнародних фінансових організаціях та на світовій арені в цілому. Активізується діяльність транснаціональних банків та міжнародних бірж в Україні. Для цього етапу характерними

*Стукало Н.В.* Становлення концепції розвитку національної фінансової системи України в умовах... цінних  
а вже  
повною мірою інтегрується у глобальне фінансове середовище, а її ринки та інститути почнуть функціонувати за міжнародними правилами та стандартами.

У Концепції сформульовано цілі, завдання, стратегію та заходи поступової та ефективної інтеграції України у глобальне фінансове середовище. У контексті міжнародного досвіду та глобальних тенденцій розвитку фінансів запропоновано методологічні, методичні, теоретичні і практичні пропозиції з удосконалення фінансової системи України та її адаптації до глобалізаційних умов функціонування. Реалізація заходів, що розроблені у рамках Концепції становлення фінансової системи України в умовах глобалізації, дозволить не тільки стабілізувати фінансову систему України, підготувати її до функціонування в умовах фінансової глобалізації, але й сприятиме нівелюванню негативних наслідків глобалізації фінансів та максимізувати її позитивні ефекти.

**Висновки.** Підводячи підсумок, слід зауважити, що Україна поступово інтегрується до міжнародних фінансових ринків і наслідки глобалізаційних процесів стають дедалі відчутнішими для української фінансової системи. Позитивний чи негативний вектор змін від глобалізації залежить від рівня розвитку національної економічної та фінансової систем країни. Беручи до уваги той факт, що чим могутніша фінансова система країни, тим більше позитивних результатів вона може одержати від процесу глобалізації, в Україні слід виробити таку політику, що буде здатна протистояти викликам фінансової глобалізації, запобігати негативним наслідкам цього процесу.

У результаті проведеного дослідження розроблено пропозиції щодо становлення Концепції інтеграції України до глобального фінансового середовища, реалізація якої

відбуватиметься у три етапи. На першому етапі передбачається посилення ролі органів державного регулювання та вдосконалення законодавчої бази, на другому – підвищення ролі банків та інших фінансових інститутів, а також корпорацій. Третій етап – це безпосередньо вихід на міжнародний рівень та повна інтеграція до глобального фінансового середовища. У контексті міжнародного досвіду та глобальних тенденцій розвитку фінансів запропоновано методологічні, методичні, теоретичні і практичні пропозиції з удосконалення фінансової системи України та її адаптації до глобалізаційних умов функціонування. Реалізація заходів, що розроблені у рамках даної Концепції, дозволить стабілізувати фінансову систему України, підготувати її до функціонування в умовах фінансової глобалізації.

Концепція створює умови для ефективного розвитку фінансової системи України в цілому та її кожного складового елемента зокрема, надає можливість одержати максимальні переваги від процесу фінансової глобалізації та знівелювати її ймовірні негативні наслідки.

Сьогодні не можна говорити про швидке та повне входження України до глобального фінансового простору, процес має бути поступовим: стабілізація національної фінансової системи, її лібералізація, інтеграція, глобалізація. Має бути впроваджена комплексна державна стратегія розвитку національної фінансової системи України в умовах глобалізації та в її рамках прийнята відповідна державна програма. Реалізація державної програми, в основу якої закладені національні інтереси, передбачається як на загальнодержавному, так і на місцевому рівнях.

1. Глобализация и национальные финансовые системы / Под ред. Дж.Хансона, П.Хонохана, Дж.Маджнони: Пер. с англ. – М.: Весь мир, 2005. – 320 с.
2. Сорос Дж. Джордж Сорос про глобалізацію. – К.: Основи, 2002. – 173 с.
3. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: Монографія: у 2 т. / За заг. ред. Д.Г.Лук'яненка, А.М.Поручника. – К.: КНЕУ, 2006. – 816 с.
4. Луцишин З.О. Трансформація світової фінансової системи в умовах глобалізації. – К.: ВЦ “ДрУк”, 2002. – 320 с.

**УДК 332.135**

**ББК 65.9.**

**Федулова Л.І.**

## **НАПРЯМИ І МЕХАНІЗМИ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ НА ІННОВАЦІЙНІЙ ОСНОВІ**

**Анотація.** Розглядаються напрями і механізми державної підтримки розвитку регіонів.

**Ключові слова:** державне регулювання, регіональна політика, промислово-інноваційна політика, партнерство, полюси росту, регіональна інноваційна система.

**Annotation.** Directions and mechanisms of state support of development of regions are examined.

**Key words:** state adjusting, regional policy, industrially innovative policy, partnership, poles of growth, regional innovative system.

**Вступ.** Національні інтереси України вимагають вирішення стратегічних проблем розвитку країни через формулювання задач нового типу, пов'язаних із жорсткою конкурентною боротьбою, яка вже сьогодні активно відбувається як на внутрішньому ринку між вітчизняними виробниками та їхніми іноземними конкурентами, так і на зовнішніх ринках, що проявляється в конкуренції окремих підприємств та компаній, найбільш успішних у економічному і технологічному відношенні галузей і, в кінцевому підсумку, – в економічній конкуренції України з іншими країнами, що виборюють своє місце в глобальній економіці.

Саме з цих позицій повинні формуватися адекватні методи участі держави в регулюванні та управлінні, економіко-правові норми, правила, регулятори. Зокрема, до

економічних інститутів відносяться такі пріоритетні форми участі держави в економіці: державне економічне регулювання, розробка системи державних програм; стимулювання і підтримка сприятливих та стабільних умов для розвитку найбільш ефективних форм великого виробництва і його інтеграції з фінансовим капіталом; ефективне управління державною власністю; регулювання розвитку фінансових ринків та їхньої інфраструктури; антимонопольне регулювання і стимулювання конкуренції, контроль за діяльністю природних монополій. Завдання держави полягає у формуванні стратегії і пріоритетів розвитку, забезпеченні безпеки й ефективного державного управління, а також у вирішенні питань, що пов'язані з проблемами розвитку регіонів.

Дослідженню причин виникнення нерівномірного розвитку регіонів країн та розвитку регіональних соціально-економічних систем присвячено праці таких вітчизняних науковців, як: М.Долішній [1], З.Герасимчук [2–3], І.М.Школа [4] та багатьох інших. Російські вчені В.Н.Лексин і А.Н.Швецов [5, с.32] зазначають існування стимулів саморозвитку регіону і підкреслюють, що припинення їх дії зумовлює проблеми. Для найшвидшого вирішення їх та ліквідації кризових явищ на територіальних утвореннях, забезпечення належного рівня стабілізації та подальшого економічного піднесення необхідно перш за все сформулювати і реалізувати державну регіональну політику, спрямовану на посилення ролі регіонів у прискоренні економічного й соціального розвитку країни. Головним напрямом такої державної політики має стати подальший розвиток науково-технічного та інноваційного потенціалу регіонів. У той же час для упровадження моделі інноваційного розвитку проблемного регіону необхідні певні передумови, до яких відносяться: вигідне географічне положення, а також наявність унікальних природних ресурсів; розвинута мережа ВНЗ і

*Федулова Л.І.* Напрями і механізми державної підтримки розвитку регіонів на інноваційній основі /КОВИХ  
ІСОКИЙ

рівень розвитку; високий рівень кваліфікації працівників виробничого сектора та інше.

Недооцінка регіональної специфіки обумовлює недостатню ефективність трансформації національної економіки. Перед регіональною економічною політикою постає завдання оптимізації просторових структур з макроекономічних позицій. Найменш розроблені сьогодні теоретичні і практичні аспекти регіональної промислової політики, які багато в чому визначаються інтересами місцевої влади та відповідних промислових підприємств. Держава і місцева влада здійснюють свої повноваження щодо однієї і тієї ж території і того самого населення; мають певну сферу дій і наявність гарантій. Але пошук схем результативного економічного регулювання територіального розвитку залишається актуальним.

У цьому контексті заслуговують на увагу підходи до формування в регіонах полюсів росту, які сприятимуть створенню рушійного механізму (джерела) для розвитку промисловості. Інвестування полюсів росту буде сприяти формуванню синергічного ефекту, що проявлятиметься у зростанні обсягів виробництва і доходних статей регіонального бюджету, поліпшенні соціальних показників, підвищенні рівня життя населення в регіоні.

**Постановка завдання:** розкрити сутність механізму партнерства між державою, промисловістю (бізнесом), наукою та освітою і розробити пропозиції щодо його упровадження на регіональному рівні.

**Результати.** Сучасний економічний спад деяких регіонів указує на вразливість української економіки; на жаль, до цього часу не знайдено системних засобів його подолання, хоча світовий досвід боротьби з причинами і наслідками регіональних проблем має давню історію. Тому доцільним вважаємо вивчення досвіду формування та реалізації регіональної політики. Зокрема, для України надзвичайно корисним є досвід механізму вирішення регіональних проблем США, країн Східної та Центральної Європи, Великобританії, Франції та інших. Аналіз світової практики свідчить про те, що в другій половині ХХ ст. з'явилася яскраво виражена тенденція до децентралізації в прийнятті рішень і відповідно до неухильного підвищення самостійності регіонів. У всіх розвинутих країнах штати, провінції, землі, префектури наділені правами самостійного вирішення багатьох регіональних проблем



без узгодження з центром.

Спочатку теорія державного регулювання економічного розвитку регіонів вичерпувалася двома крайніми підходами:

- 1) недоцільно державі втручатися в розвиток регіонів, тому що згодом рівні їхнього економічного розвитку вирівнюються (неокласичні теорії регіонального росту);
- 2) необхідно проводити активну регіональну політику, стимулюючи економічний розвиток найбільш відсталих районів (теорії кумулятивного росту).

У сучасних неокласичних моделях росту висвітлюється тенденція до вирівнювання міжрегіональних розходжень шляхом переміщення капіталу із високорозвинених районів зі зниженою прибутковістю інвестицій у менш розвинуті, що відрізняються більшою прибутковістю капіталовкладень. Але тільки один факт – відсутність мобільності природних властивостей територій – уже змушує засумніватися в справедливості тверджень про зближення економічного розвитку регіонів. У теоріях кумулятивного росту основною умовою, що сприяє збереженню розходжень у темпах економічного росту різних територій, визнається привабливість великих міських агломерацій для підприємств, де можлива економія на виробничих витратах. Утворюється скупчення міст, що стають великими промисловими центрами, своєрідними “смугами росту”. У рамках теорій кумулятивного росту пропонуються схеми “дифузії нововведень”, “осей розвитку”, теорія експортної бази, моделі типу “витрати – випуск”, економетричні теорії.

Слід зазначити, що ідеї прихильників першого підходу не підтверджувалися практикою, і державі тією чи іншою мірою доводиться втручатися в розвиток регіонів. За ступенем впливу держави на регіональний ріст були виділені три течії [6]: 1) “неінтервенціоналістів”, що в принципі заперечували необхідність впливу держави на регіональний ріст; 2) “адаптерів”, що ратують за пом’якшення впливу стихійних ринкових сил шляхом інвестицій і стимулювання міграцій робочої сили; 3) “регіональних перетворювачів”, що виступають за проведення інтенсивного регулювання.

Для методології нашого дослідження важливими є підходи Дж. Фрідмана – класика теорії “центр – периферія”, який виділяє чотири стадії формування центрів росту (які називає ядрами) у країні [7]:

- 1) наявність великої кількості локальних ядер, що мало впливають на навколишні території;
- 2) поява одного найбільш могутнього ядра, що формує полюс росту і здійснює вплив на велику периферію;
- 3) розвиток ще декількох ядер, що приводить до утворення поліцентричної структури полюсів росту;
- 4) злиття ядер в урбаністичну поліареальну структуру з могутньою периферією.

Ретроспективний аналіз показує, що в багатьох країнах регіональна промислова політика розвивалася у два етапи. На першому етапі концептуальні підходи зводилися до пом’якшення диспропорцій в регіональному розвитку. Було розроблено та втілено в життя цілий комплекс заходів щодо ліквідації нерівномірностей територіального розвитку, особливо у відсталих регіонах. Згодом, на другому етапі, регіональна політика була адаптована до умов постіндустріального суспільства, оскільки було зроблено наголос на сприянні розвитку науки, освіти й професійної підготовки, стимулюванні проведення науково-дослідних робіт.

На даному етапі в Україні розвиток регіонів також повинен передбачати перенесення акцентів у промислово-інноваційній політиці на регіональний рівень. Створення в регіоні промислового комплексу інноваційного типу, структура якого відповідала б ресурсному потенціалу держави і потребам ринку, вимагає прогнозування та програмування розвитку промисловості, що стає основним засобом впливу органів державного управління на підвищення керованості регіональної економічної системи. Для прогнозування промислового розвитку регіону перспективною є розробка та застосування комбінованих методів: принцип ресурсного підходу, методу екстраполяції, регресивних та кореляційних моделей,

нормативного прогнозування експертних оцінок та інше. Використовуючи європейський досвід задля конкретного розв'язання проблем на рівні регіону, необхідно розробляти і приймати до реалізації регіональні програми, які охоплюють одразу кілька пріоритетних напрямів промислово-інноваційного розвитку. Саме формування промислово-інноваційних пріоритетів у регіоні дозволить у найкоротші терміни та з високою ефективністю використовувати інтелектуальний та науково-технічний потенціал регіону як фактори досягнення поточних і перспективних цілей держави. В управлінні інноваційними процесами на регіональному рівні пріоритетну підтримку повинні отримувати ті підприємства галузей регіону, що мають власну базу для проведення дослідно-експериментальних та науково-технічних досліджень [8, с.3]. Тому важливим напрямом розбудови промислово-інноваційного комплексу регіону є переорієнтація промисловості на виробництво наукомісткої високотехнологічної продукції. З цих позицій регіональна промислово-інноваційна політика являє собою систему цілей і задач, що визначені і підтримуються державою на

*Федулова Л.І.* Напрями і механізми державної підтримки розвитку регіонів на інноваційній основі жавну

цеси в

основних сферах промисловості, сільського господарства і соціального комплексу регіону, ефективність яких визначається рівнем технологій. Вона містить у собі систему заходів, що забезпечують досягнення цих цілей, визначення необхідних для цього фінансових, технічних і кадрових ресурсів, місце промислово-інноваційної політики в системі інших напрямків діяльності регіону і перелік ієрархічно побудованих пріоритетів.

Аналізуючи статистичні дані, які характеризують розвиток регіонів за останні роки, можемо зробити висновок про стабільний інертний стан інноваційної активності підприємств регіонів України та відповідність його загальним тенденціям розвитку інноваційної діяльності в країні (рис.1). В цілому активність підприємств у здійсненні інновацій за регіонами значно варіювала. Так, у 2002 р. найбільшу частку становила група з восьми регіонів (зокрема Донецька, Івано-Франківська, Львівська, Харківська та інші області), інноваційна активність підприємств яких становила від 10 до 15%, та сім регіонів (Дніпропетровська, Запорізька, Київська, Тернопільська та інші області) з інноваційною активністю 15–20%.

У 2003 р. представництво регіонів у групі з інноваційною активністю 10–15% та 15–20% майже не змінилося. Найбільш активними в цьому році були підприємства Вінницької, Миколаївської, Чернівецької та Волинської областей (інноваційна активність – 25–30%). Середній показник інноваційно-активних підприємств у цілому в Україні зріс до 18%.

У 2004 р. в цілому в Україні інноваційна активність підприємств знизилась до 15,1%. Тому суттєво змінилась динаміка інноваційної активності підприємств у розрізі групування регіонів (рис.1): найбільшу групу становили десять регіонів з інноваційною активністю підприємств 5–10% (Дніпропетровська, Донецька, Житомирська, Луганська, Сумська та інші області). Найбільша частка інноваційно-активних підприємств була в м. Києві – 32,9% та у Вінницькій області – 30,4%.

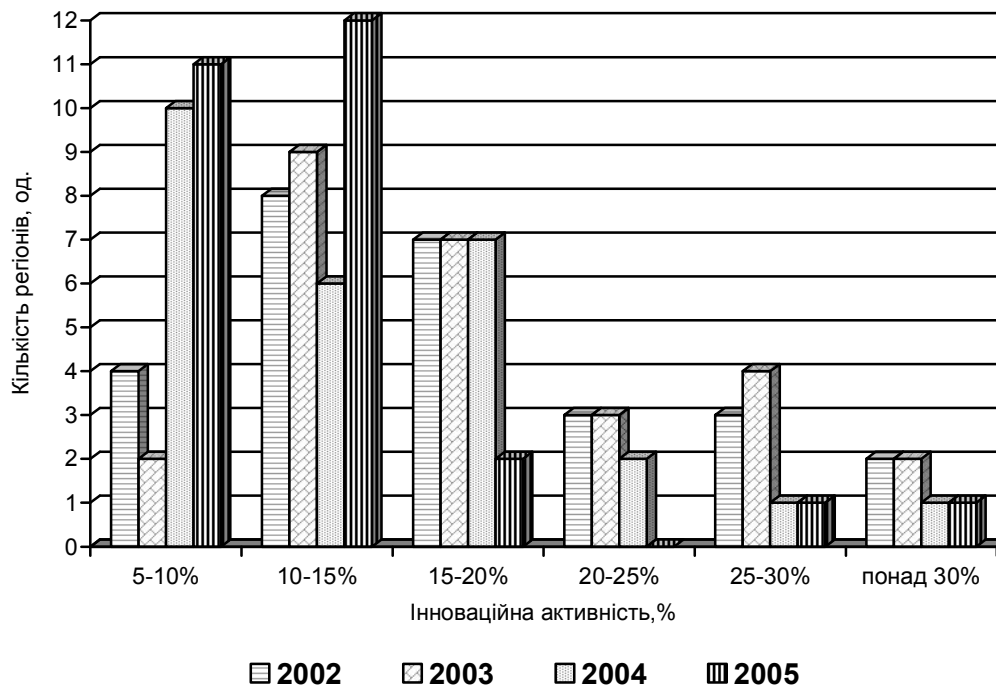


Рис.1. Інноваційна активність підприємств регіонів у 2002–2005 рр.

Середній показник інноваційно-активних підприємств у цілому по Україні у 2005 р. знизився до 12,3%. Найбільшу групу становили дванадцять регіонів з інноваційною активністю підприємств 10–15% (Донецька, Чернігівська, Тернопільська, Закарпатська, Івано-Франківська, Київська, Миколаївська та інші області). Друге місце посідає група з одинадцяти областей з інноваційною активністю підприємств 5–10%. Це Вінницька, Одеська, Рівненська, Черкаська, Волинська, Дніпропетровська та інші області. Автономна Республіка Крим та Харківська область у 2005 р. мали інноваційну активність підприємств відповідно 17,2 та 18,2 відсотка (в групі 15–20%). Найбільша частка інноваційно-активних підприємств була у Кіровоградській області – 25% та у м. Київ – 40,8%.

Виведення української економіки на інноваційний шлях та створення реальних умов для її стійкого розвитку значною мірою залежить від формування та успішної діяльності в регіонах великих корпоративних структур як провідників промислової та науково-технологічної політики. В умовах постійного дефіциту державних фінансових ресурсів, що спрямовуються на підтримку та забезпечення науково-технічної та інноваційної діяльності, перенесення центру тяжіння на внутрішні можливості великих корпоративних структур – перспективний шлях підняття та зростання інноваційної активності в усіх галузях економічної діяльності. Для успішної реалізації такої перспективи необхідно розробити системний механізм взаємодії держави з корпоративним сектором економіки (особливо з наукомісткою його складовою), який включав би інституційні, організаційні, фінансово-економічні та соціально-економічні важелі, спрямовані на забезпечення стимулюючого середовища розвитку всіх етапів інноваційного процесу як на макро-, так і на мікрорівнях. Розробка такого механізму повинна ґрунтуватись на методологічних підходах, які визнаються науковою думкою та перевірені практикою. Наприклад, одна з розповсюджених на Заході моделей – модель оператора – по суті, державне замовлення приватному підприємству, за яким закріплюються функції управління і фінансування при використанні державної і приватної власності. Вона характеризується чітким розподілом відповідальності між партнерами і контролем з боку замовника – держави.

У сфері інноваційної діяльності найбільш результативною вбачається модель кооперації – як модель спільної проектної компанії, у власності, фінансуванні і управлінні якої одночасно беруть участь держава і приватні інвестори. Ця модель використовується в

галузях, де важко розділити відповідальність між партнерами. Саме до таких галузей відноситься сфера НДДКР, насамперед фундаментальні наукові дослідження. Слід зазначити, що у США розвиток цієї форми партнерства привів до появи федеральних кооперативних програм з розробки нових технологій. Зокрема, спеціально створене для фінансування фундаментальних досліджень агентство “Національний науковий фонд” ще в 1995 р. мало більше 50 кооперативних програм з розробки нових технологій на принципах спільного покриття витрат. У цілому більше 10 міністерств здійснювали з промисловими компаніями понад 70 кооперативних програм за таким принципом. Розроблялися і виконувалися кооперативні штатні програми, фінансувалися державно-промислові консорціуми, програми допомоги у використанні устаткування й установок. Ще в кінці 1990 років плани підтримки суспільно-приватного співробітництва з розробки і застосування нових технологій прийняли всі 50 штатів країни [9].

Щодо регіональної промислово-інноваційної політики України, то її також потрібно активізувати в напрямі впорядкування правил взаємодії влади і великих компаній, блокування тенденцій деіндустріалізації і подолання процесу поглиблення диспропорцій між сировинними та наукомісткими секторами. Додатковим аргументом на користь концентрації *Федулова Л.І.* Напрями і механізми державної підтримки розвитку регіонів на інноваційній основі серед дасть можливість сконцентрувати їх на реалізації великомасштабних проєктів. Розробка відповідної концепції промислової політики, як і процес інтеграції, не може здійснюватись шляхом розробки формальних документів. Особливості та механізми організаційних трансформацій в діяльності корпоративних структур потребують обґрунтованого наукового пояснення злиття та поглинання, синергізму інтеграційних процесів, співвідношення між організаційними та контролюючими функціями.

Системний підхід до організації економічної взаємодії влади і великого бізнесу має передбачати, як мінімум, таке:

- 1) вибір пріоритетних галузевих напрямів промислового розвитку, а також функціонуючих на цих напрямках інтегрованих корпоративних структур (корпорацій);
- 2) визначення напрямів розробки технологій та НДДКР, що потребують державного втручання і пріоритетних з позицій комерціалізації науково-технічних досягнень та отримання в цій сфері “надприбутків”, підтримка достатнього рівня національної технологічної безпеки країни;
- 3) відбір (на основі аналізу даних за попередніми пунктами) сукупності корпорацій, НДІ, КБ, наукових шкіл, чий потенціал, результати діяльності, пропозиції і прогнози оцінки можуть враховуватись при розробці загальнодержавних, міжгалузевих та галузевих прогнозів і програм, індикативних планів.

Першочерговим залишається завдання формування сприятливого інституціонального середовища, необхідного для розвитку партнерства між державою та бізнесом, і, насамперед, створення системи спеціальних інститутів для регулювання партнерських відносин (асоціацій, агентств, проектних і управляючих компаній, державних корпорацій). При цьому в альянсах держави і приватного бізнесу держава повинна виступати в ролі провідного партнера, що визначає рамкові умови партнерства, принципи й організацію різних його типів. Не втручаючись безпосередньо у виробничий процес, держава здійснює нагляд за ходом виконання умов, зафіксованих у договорах про партнерство через функцію контролю над цінами, тарифами, доходами, якістю вироблених продуктів, регулювання розподілу ризиків.

В цілому використання партнерства держави та бізнесу на регіональному рівні можна розглядати як інструмент економічного зростання, що сприятиме впровадженню ринкових принципів в управління підприємствами інфраструктурних галузей, у тому числі тих, що мають відношення до природних монополій. Тому найважливішою функцією державного регулювання взаємодії держави і великих корпоративних структур має стати стимулювання розвитку конкурентних засад при укладанні контрактів, передачі державної власності в

оренду, лізинг, концесію, надання їх на конкурсній основі при удосконалюванні конкурсних процедур.

Однією із важливих форм партнерства може стати проектне фінансування, що супроводжується виявленням, оцінкою і розподілом ризиків між сторонами договору про партнерство, забезпеченням фінансової безпеки великих капіталомістких проектів, що виключає можливі збитки і припинення проектів. У покритті різних типів ризику важливу роль мають відігравати страхові і перестраховальні компанії.

Важливою складовою державної політики є забезпечення повноправної дії фінансової складової регіональної інноваційної системи. Проте перешкодами на шляху створення ефективної фінансової складової такої системи є, перш за все, повна відсутність мотиваційної та організаційно-правової основи багатосторонньої взаємодії держави, академічної, прикладної науки, освіти та промисловості (бізнесу), результатом яких повинна бути взаємна координація зусиль усіх учасників передачі знань. Окрім того, причина полягає в інертності та інноваційній неприйнятності, в некомпетентності, а то й відкритій безграмотності.

У зв'язку з тим, що в інноваційній системі головним об'єктом є виробництво та розповсюдження знань, важливо виділити три взаємодіючих між собою рівні процесу виробництва знань у сфері науки: 1) процес виробництва фундаментальної бази знань; 2) процес виробництва родових знань (доступних для всіх підприємців); 3) локальний процес на рівні підприємств [10]. Роль держави у фінансуванні усіх трьох видів виробництва знань проявляється в безпосередньому та опосередкованому виді (формі). В той же час результати економічного дослідження ще в кінці 90-х років показали, що обидві ці форми фінансування мають тенденцію до заміщення одна одною: збільшення обсягу однієї із форм робить менш ефективним застосування іншої, а збільшення обсягу державного фінансування промислових досліджень та розробок вище від певної межі – 13% від загального обсягу їх фінансування – знижує їх ефективність. Зокрема, в СС пряма підтримка державою НДДКР здійснюється за такими напрямками: фундаментальні дослідження; промислові дослідження та прикладні розробки. Частка бюджетної підтримки при цьому складає 100:50:25% відповідно.

В системі взаємодії держави та бізнесу існують такі форми участі держави в інвестиціях у дослідження та розробки (D&R) приватного сектора:

1) пряме фінансування D і R, що здійснюються промисловістю для розробки комерційних проектів, процесів та послуг;

2) пряме партнерство з приватними організаціями з метою, як правило, знизити особливо високий ризик проектів, розподіляючи з приватним бізнесом собівартість проведення відповідних D і R;

3) фінансування комерційних D і R у сферах традиційної відповідальності держави;

4) непрямі форми стимулювання інвестування приватного бізнесу в D і R. Зокрема, податковий кредит в США, який було введено в 1981 р., забезпечував університетам за фундаментальні дослідження за ставкою 25% для 65% усіх видатків компаній. Слід зазначити, що в різні періоди умови застосування податкового кредиту змінювалися і стосувалися різних аспектів та сфер: вищої освіти, консорціумів; введення прогресивної шкали ставки кредиту та ін.

Одним із напрямів реалізації програми партнерства промисловості та науки на рівні регіонів може бути варіант, коли ініціатором та виконавцем є підприємства. За такою схемою фінансуються ті проекти, що вміщують план комерціалізації розроблювальної технології, в яких чітко визначені технічні ризики і методи їх виміру. Фінансування здійснюється на дольовій основі, при цьому частка бізнесу становить не менше 50%.

Одним із шляхів розв'язання таких стратегічних завдань може бути прогнозування можливостей взаємовідносин між системами "наука-бізнес-держава" у напрямі науково-технологічної кооперації з подальшим механізмом реалізації регіональних мегапроектів.

Перед наукою, зокрема, постає завдання щодо здійснення спільних досліджень у напрямі вирішення таких завдань:

- формування інформаційної бази даних про коопераційні зв'язки компаній у розрізі видів економічної діяльності;
- комплексний аналіз стану науково-технологічної і виробничої кооперації;
- вироблення загальної комунікаційної платформи між наукою, промисловістю (бізнесом) і державою про прогностні варіанти підвищення результативності науково-технологічної кооперації;
- розробка механізмів забезпечення взаємодії між економічними суб'єктами в рамках коопераційних зв'язків, включаючи внесення конкретних змін у нормативно-законодавчу

*Федулова Л.І.* Напрями і механізми державної підтримки розвитку регіонів на інноваційній основі овості  
(бізнесу) і держави в рамках науково-технологічної кооперації, їхній науково-організаційний супровід як складових Проекту (Програми) технологічного прогнозування розвитку економіки регіонів України.

Результатами такого системного дослідження буде розроблений методологічний апарат, що дозволить науково обґрунтувати необхідність здійснення інноваційно-технологічної взаємодії із врахуванням коопераційних і інтеграційних зв'язків; виявлені тенденції розвитку процесу науково-технологічної кооперації для забезпечення подальшої побудови прогностичних варіантів інноваційно-технологічної взаємодії; розроблені прогностні варіанти взаємодії на рівнях “наука – промисловість (бізнес) – держава” з урахуванням коопераційних зв'язків, що дозволяють на різних рівнях управління приймати рішення про вибір стратегії кооперації й інтеграції; запропоновані науково обґрунтовані механізми забезпечення (інституціональні, організаційні, фінансово-економічні, інвестиційні) для підвищення результативності процесу взаємодії в сфері інноваційно-технологічного розвитку, що дозволять поліпшити якість діючої законодавчої бази.

Таким чином, розроблені прогностні проекти взаємодії науки, промисловості (бізнесу) і держави на регіональному рівні можуть бути складовими елементами державних технологічних прогнозів розвитку економіки з урахуванням коопераційних зв'язків, що дозволить приймати обґрунтовані стратегічні рішення при формуванні економічної й інноваційної політики держави. Можливі також прогностні пропозиції щодо формування технологічних кластерів у рамках кооперації наукомісткого сектора виробництва, реалізація яких дозволить упровадити нові форми і механізми управління високотехнологічними системами. Запропонований методичний інструментарій управління інноваційно-технологічним розвитком на рівні корпоративних структур допоможе керівництву компаній упроваджувати сучасні методи організації діяльності, включаючи формування інноваційної стратегії.

Практичними результатами здійснених спільних розробок має бути залучення бізнесу до підготовки прогнозів науково-технологічного розвитку регіонів; збільшення бюджетів компаній на здійснення НДДКР, розробку й освоєння нових технологій; реалізація програми технологічної модернізації підприємств; зміцнення механізму коопераційних зв'язків між окремими регіонами через упровадження нових прогресивних форм співробітництва. В цілому вироблення механізму взаємовідносин сприятиме посиленню впливу технологічного прогнозування як методу стратегічного управління регіональною економікою. Саме використання цих можливостей відкриває ще один шлях для реалізації вітчизняного науково-технологічного потенціалу, здатного забезпечувати реалізацію технологічних пріоритетів світового рівня та повноцінне наукове і технологічне забезпечення позитивних зрушень в економіці та інших сферах суспільного життя за умови державної підтримки та створення сприятливого інноваційного середовища.

**Висновки.** Одним із головних напрямків державної політики розвитку регіонів повинна бути науково обґрунтована промислово-інноваційна політика, що передбачає подальший розвиток науково-технічного та інноваційного потенціалів.

Одним із ключових механізмів прискореного становлення національної інноваційної системи як інституціональної основи формування інноваційної моделі економіки України

має бути інтеграція економічного потенціалу великого бізнесу та держави у формі приватно-державного партнерства, здійснення якого відбувається як через пряме поєднання приватних та державних ресурсів, так і завдяки проведенню такої економічної політики, яка б забезпечувала врахування та реалізацію інтересів великих корпоративних структур регіонального рівня та інтересів держави.

Для практичного опрацювання наведених вище підходів на рівні Міністерства економіки України необхідно затвердити пілотний проект щодо вироблення механізмів (організаційного, економічного, фінансового, правового) взаємодії учасників партнерства “державна-наука-освіта-виробництво (бізнес)” на прикладі розробки реального мегапроекту інноваційного прориву в конкретній галузі (бажано в галузі наукомісткого виробництва) конкретного регіону.

1. Долішній М.І., Вовкенич С.Н. Глобалізація і регіональні детермінанти ренаціоналізації // Регіональна економіка. – 2001. – №3. – С. 7–27.
2. Герасимчук З.В. Регіональна політика сталого розвитку: методологія формування, механізми реалізації: Монографія. – Луцьк: Надстир’я, 2001. – 528 с.
3. Герасимчук З.В., Галушак В.Л. Політика розвитку проблемних регіонів: методологічні засади формування та реалізації: Монографія. – Луцьк: Надстир’я, 2006. – 248 с.
4. Економічний потенціал регіону: пріоритети використання: Монографія / І.М.Школа, Т.М.Ореховська, І.Д.Козменко та ін. / За ред. І.М.Школи. – Чернівці, 2003. – 392 с.
5. Лексин В., Швецов А. Общероссийские реформы и территориальное развитие. Стаття 3. Региональные программы в новейшей реформационной ситуации // Российский экономический журнал. – 2000. – № 8. – С. 31–39.
6. Мау В., Яновский К. Политические и правовые факторы экономического роста в российских регионах // Вопросы экономики. – 2001. – №11. – С. 17–33.
7. Fridman D. Urbanization, Planning and national Development. – Beverly Hills. – London, 1973.
8. Федулова Л. Управління інноваційним розвитком регіону // Регіональна економіка. – 2005. – № 2. – С.37–47.
9. Социально-экономическая эффективность: опыт США. Роль государства. – М.: Наука, 1999. – С. 209–211.
10. Голиченко О.Г. Национальная инновационная система России: состояние и пути развития. – М.: Наука, 2006. – С.102–103.

УДК 519.86:332.1

ББК 65.-07

Барчук В.П.

**ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНІ МОДЕЛІ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ**

**Анотація.** У статті запропоновано багатофакторну модель, яка може бути використана для побудови структурних моделей ефективності економічного розвитку в цілому та промислового потенціалу регіону зокрема.

**Ключові слова:** промисловий потенціал, багатофакторна модель, економіка регіону.

**Annotation.** A multivariable model which must be utilized for the construction of structural models of efficiency of economic development on the whole and industrial potential in particular is offered in the article.

**Key words:** industrial potential, multivariable model, economy of region.

**Вступ.** Розвиток промисловості будь-якого регіону чи країни тісно пов'язаний із розвитком інших секторів економіки, тому дослідження промислового потенціалу, його структури та динаміки буде найбільш адекватним та ефективним, якщо розглядати регіональну економіку як цілісну систему чи підсистему економіки країни у цілому. В умовах переходу економіки України до ринкових умов ця обставина є винятково важливою, оскільки лише збалансований та в певному розумінні рівноважний розвиток промисловості забезпечить економічній системі відповідні виробничі потужності, ресурси та перспективу на майбутнє. На наш погляд, методологічною основою для дослідження промислового розвитку регіону та регіональної економіки на модельному рівні можуть служити міжгалузеві баланси [див.: 1].

**Постановка завдання.** Нехай економіка регіону складається з  $n$  чистих галузей, причому кожна галузь випускає один продукт, а кожен продукт випускається однією галуззю. Оскільки кожна галузь у процесі виробництва, як правило, використовує продукцію інших галузей, то будемо вважати, що відома технологічна матриця  $A = (a_{ij})_{i,j=1}^n$ , у якій елемент  $a_{ij}$  – це питомі витрати продукції  $i$ -ої галузі під час виробництва продукції  $j$ -ої галузі. Якщо  $X_j$  – валовий випуск продукції  $j$ -ої галузі, то вектором виробничих витрат є вектор  $Ax$ , де  $x = (x_1, \dots, x_n)^T$ , а залишковий вектор  $(x - Ax)$ , якщо він є невід'ємним, є вектором невиробничих витрат, які використовуються, зокрема, на особисте споживання, державні чи регіональні витрати, на розширення виробництва, нагромадження капіталу тощо. Як у межах всієї держави, так і в межах конкретного регіону сучасна економіка практично має відкритий характер. Це насправді означає, що регіон економічно взаємопов'язаний з іншими регіонами країни, а також інших країн. Інакше кажучи, вектор невиробничих витрат  $(x - Ax)$  може мати як нульові, так і від'ємні компоненти, а це фактично означає, що деякі галузі не забезпечують навіть виробничих витрат регіону, тому економіка регіону як підсистема загальнодержавної економічної системи у цілому мусить бути відкритою, тобто брати участь у експортно-імпортних операціях. Це означає, що як на рівні економіки країни, так і на рівні економіки регіону статистичний міжгалузевий баланс опишеться співвідношенням:

$$x + i = Ax + y + d + e, \quad (1)$$

де  $i, y, d, e$  – відповідно вектори імпорту, особистого споживання, державних витрат і експорту. При цьому слід зауважити, що під експортом та імпортом для регіону треба розуміти канали зв'язку як з іншими регіонами, так і іншими країнами.



Розвиваючи модель 1 для відкритої економіки, зазначимо також, що у межах регіону існують свої обсяги обмежених загальних ресурсів (трудових, природних тощо) та виробничих можливостей. Отже, нехай  $R = (r_{ij})_{i,j=1}^{m,n}$  – прямокутна матриця нормативних затрат ресурсів на виробництво продукції кожної з галузей, а  $r = (r_1, \dots, r_m)^T$  – вектор наявних ресурсів. Крім того, через  $p = (p_1, \dots, p_n)^T$  позначимо вектор потужностей, тобто максимально можливих обсягів виробництва для всіх галузей.

В залежності від поставлених перед нами задач можна на регіональному рівні запропонувати ряд економіко-математичних моделей, що є актуальними і для рівня економіки країни. Позначивши через  $s = e \cdot i$  вектор експортно-імпортного сальдо,  $\xi^* = y + d + s$  – вектор кінцевої продукції,  $\xi^*$  – вектор, що задає структуру кінцевої продукції (фіксований комплект цієї продукції),  $k$  – число векторів-комплектів, сформулюємо наступну модель раціонального (оптимального) розподілу ресурсів:

$$\begin{cases} k \rightarrow \max, \\ x - Ax \geq k\xi^*, \\ Rx \leq r, \\ k \geq 0, \\ x \geq 0. \end{cases} \quad (2)$$

Зазначимо, що для моделі 2 нерівність  $x > 0$  є векторною, причому нульовий вектор справа є  $n$ -вимірним.

Якщо, крім обмежень на загальні ресурси, скористатись також обмеженнями на виробничі потужності, а критерій промислового розвитку регіону конкретизувати деякою оцінкою  $f(\xi)$  продукції  $\xi$ , то, очевидно, метою такого розвитку буде максимізація цієї оцінки.

Модель, яка відображає цей критерій, матиме вигляд:

$$\begin{cases} f(\xi) \rightarrow \max, \\ x = Ax + \xi, \\ Rx \leq r, \\ x \leq p, \\ x \geq 0, \\ \xi \geq 0. \end{cases} \quad (3)$$

Зауважмо, що модель 2 в математичному плані є задачею лінійного, а 3 – в загальному випадку нелінійного програмування. Методи та алгоритми їх дослідження і розв'язування відомі, тому зупинятися на цьому не будемо.

Повернемось до балансової моделі 1. Незалежно від того, на якому рівні її розглядати, вона описує відкриту економічну систему чи підсистему. У зв'язку з цим можна робити різні припущення відносно експортно-імпортних операцій і, зокрема, цін на експортну та імпортну продукцію. Будемо вважати, що ринок як усередині країни, так і за її межами є досконалим, тому ціни на експорт та імпорт є стабільними і задаються вектором  $c = (c_1, \dots, c_n)^T$ . Тоді в умовах стабільності цін логічним є припущення про те, що імпортна продукція не експортується, а експортна – не імпортується, тобто скалярний добуток,  $\langle e, i \rangle = 0$ , а вектор  $s$  однозначним чином визначає як експорт, так і імпорт: для експорту компоненти  $s$  є додатними, а для імпорту – від'ємними.

Вважаючи вектор  $s$  (тобто вектори  $e$  та  $i$ ) заданим  $i$ , взявши за критерій розвитку сумарну вартість (у існуючих стабільних цінах) лише тієї частини виробленої продукції, що входить у невиробниче споживання  $\eta = y + d$ , прийдемо до такої оптимізаційної моделі функціонування регіональної економіки, у тому числі і промислового сектору:

$$\begin{cases} \langle c, \eta \rangle \rightarrow \max, \\ x = Ax + \eta + s, \\ Rx \leq r, \\ x \leq p, \\ x \geq 0, \\ \eta \geq 0. \end{cases} \quad (4)$$

У моделях 1–4 можна окремо виділяти промисловий сектор регіональної економіки або розглядати їх як моделі цілісної економічної підсистеми. У будь-якому випадку ці моделі дають можливість оптимізувати збалансовану структуру розвитку всіх видів економічної діяльності, а значить і промисловості.

**Результати.** Розглянуті моделі можуть служити також для побудови структурних моделей функцій ефективності економічного розвитку. Наприклад, візьмемо за основу модель 4. При цьому будемо вважати невідомими вектори  $x, \eta$ , відомим вектор  $s$  та векторами-параметрами  $r, p$ . З огляду на те, що величина  $\langle c, \eta \rangle$  є кількісною оцінкою ефективності функціонування промислового сектора (чи економіки регіону), нашою метою звичайно є її максимізація. Однак ефективність залежить від параметрів  $s, r, p$ , тобто насправді є деякою функцією  $F(s, r, p)$ . При цьому вектори  $r$  і  $p$  однозначно є невід’ємними, а вектор  $s$  – довільний, тобто з урахуванням їх розмірності можна стверджувати, що  $s \in R^n, r \in R_+^m, p \in R_+^n$  ( $R^l - l$  – вимірний векторний простір,  $R_+^l$  – невід’ємний ортант простору  $R^l$ ).

Введемо множини:

$$X(s, r, p) = \{x, \eta \in R_+^n \mid x = Ax + \eta + s, Rx \leq r, x \leq p, x \geq 0, \eta \geq 0\},$$

$$Y = \{s \in R^n, r \in R_+^m, p \in R_+^n \mid X(s, r, p) \neq \emptyset\}.$$

Тоді моделлю функції максимальної ефективності буде відповідність між множиною  $Y$  усіх допустимих  $s, r, p$  та множиною всіх максимальних значень  $\langle c, \eta^*(s, r, p) \rangle$ , де  $\eta^*(s, r, p)$  – розв’язок задачі 4 при конкретно заданих  $s, r, p$ . Така відповідність формалізується відображенням

$$F: Y \rightarrow R_+ \quad (5)$$

або співвідношенням

$$z = F(y) = F(s, r, p). \quad (6)$$

Областю визначення функції 5 чи 6 є згідно з означенням множина  $Y$ , а областю значень – множина  $Z = \{z \in R_+ \mid z = F(s, r, p), (s, r, p) \in Y\}$ .

Зазначимо, що ми скрізь вважали ефективність невід’ємною (тобто точкою із  $R_+ = [0, +\infty)$ ), оскільки вектори цін та невиробничого споживання ( $c$  і  $\eta$ ) не можуть бути від’ємними.

Властивості функцій ефективності є близькими до неокласичних [див.: 2, 3]. Ця функція буде угнутою, неперервною у всіх внутрішніх точках, монотонно неспадною по компонентах векторів  $r$  і  $p$ , додатно однорідною першого степеня та кусково-лінійною в загальному випадку.

Для ілюстрації процесу побудови функції ефективності розглянемо ряд прикладів.

**Приклад 1.** Нехай

$$A = \begin{pmatrix} 1,5 & 0,2 \\ 0,75 & 1,33 \end{pmatrix}, \quad C = \begin{pmatrix} 1 \\ 2 \end{pmatrix}, \quad R = \begin{pmatrix} 2 & 4 \\ 6 & 8 \end{pmatrix}, \quad P = \begin{pmatrix} 100 \\ 200 \end{pmatrix}, \quad r = \begin{pmatrix} r_1 \\ r_2 \end{pmatrix}.$$

Тоді:

$$F(r_1, r_2) = \begin{cases} 0,797r_1 + 13167,2r_2 + 35566, (r_1, r_2) \in O_1, \\ 0,63r_1 + 142,87r_2 - 49,8, (r_1, r_2) \in O_2, \\ 0,017r_1 + 1756,01, (r_1, r_2) \in O_3, \\ 3,57r_1 + 2809,2, (r_1, r_2) \in O_4, \\ 1726,6r_1, (r_1, r_2) \in O_5, \\ 181,8r_2 - 144,7, (r_1, r_2) \in O_6, \\ 8392r_2, (r_1, r_2) \in O_7, \\ 9,58r_2 - 0,88, (r_1, r_2) \in O_8, \\ 12448,24, (r_1, r_2) \in O_9, \end{cases}$$

де:

$$O_1 = \{r | 1,77r_1 + 4205 \leq r_2; 0,97r_2 \leq 0,4r_1 - 0,627; 0,24r_2 \leq 21,28r_1\},$$

$$O_2 = \{r | 0,04r_1 \leq r_2; 0,14r_1 \leq 0,37r_2 - 1,75; 0,17r_2 \geq 0,75r_1\},$$

$$O_3 = \{r | 28,09r_2 \geq 4,4r_1; 1,27r_1 \leq r_2; r_2 \leq 0,04r_1 + 2892\},$$

$$O_4 = \{r | 0,15r_1 \leq r_2; 164,87r_2 \leq 177,6r_2 - 1,44; 172,6r_2 \leq r_1 + 164,87\},$$

$$O_5 = \{r | r_1 \leq 1,02r_2; r_2 \leq 0,88r_1; r_1 \leq 3,43r_2 + 164,87\},$$

$$O_6 = \{r | 111,3r_2 \leq r_1 + 101,74; r_1 \leq 0,05r_2; 1,55 \leq r_2 \leq r_1 + 7,05\},$$

$$O_7 = \{r | r_1 + 3,98 \leq 4,5r_2; r_2 \leq 1881r_1\},$$

$$O_8 = \{r | r_1 \leq 1,02r_2; r_2 \leq 0,88r_1 + 343,3; 8392r_1 \leq 958r_2\},$$

$$O_9 = \{r | r_1, r_2 \geq 0\}.$$

**Приклад 2.** Для даних

$$A = \begin{pmatrix} 0,125 & 0,2 \\ 0,75 & 0,33 \end{pmatrix}, \quad C = \begin{pmatrix} 1 \\ 2 \end{pmatrix}, \quad R = \begin{pmatrix} 1 & 2 \\ 2 & 1 \end{pmatrix}, \quad P = \begin{pmatrix} 100 \\ 200 \end{pmatrix}, \quad r = \begin{pmatrix} r_1 \\ r_2 \end{pmatrix}.$$

Барчук В.П. Економіко-математичні моделі ефективності промислового потенціалу регіону

$$F(r_1, r_2) = \begin{cases} 1,2r_1 + 10125r_2 + 38233, (r_1, r_2) \in O_1, \\ 1,77r_1 + 2962r_2 + 177,6, (r_1, r_2) \in O_2, \\ 0,76r_1, (r_1, r_2) \in O_3, \\ 4,19r_1 + 172,04, (r_1, r_2) \in O_4, \\ 887,2r_2 + 0,004, (r_1, r_2) \in O_5, \\ 17,021r_2, (r_1, r_2) \in O_6. \end{cases}$$

де:

$$O_1 = \{r \mid 0,94r_1 \leq 12448,14r_2; 0,36r_2 \leq 0,4r_1; 17,45r_1 \leq 355r_2 - 28,09\},$$

$$O_2 = \{r \mid 6,45r_1 \leq 0,25r_2 + 49,8; 3,57r_1 \leq 49,8r_2 - 164,87;$$

$$6,2r_2 \geq 134,87r_1; 198,3r_1 \leq 12,42r_2 - 19,1\}$$

$$O_3 = \{r \mid 0,09r_1 \leq r_2 + 958; 1,55r_1 \leq 7,05r_2 - 0,04;$$

$$0,37r_2 \leq 0,17r_1; 28,09r_2 \leq 4,4r_1 + 18,81\},$$

$$O_4 = \{r \mid 0,05r_1 \leq r_2 + 77,6; r_1 \leq 0,75r_2; r_2 \leq 0,04r_1 - 77,8; r_2 \leq 172,6r_1\},$$

$$O_5 = \{r \mid 111,3r_2 \leq r_1; 172,6r_1 \leq 164,8r_2; r_1 \leq 3,98r_2 - 144,7; 17,56r_2 \leq 188,1r_1\},$$

$$O_6 = \{r \mid 22,19r_2 \leq r_1; 28,25r_2 \leq 1,66r_1 - 144,2\}.$$

### Приклад 3.

Побудуємо функцію, залежну від параметрів  $r_1, r_2, p_1, p_2$ . Нехай

Тоді:

$$A = \begin{pmatrix} 0,25 & 0,1 \\ 0,75 & 0,25 \end{pmatrix}, \quad C = \begin{pmatrix} 1 \\ 2 \end{pmatrix},$$

$$R = \begin{pmatrix} 1 & 3 \\ 2 & 4 \end{pmatrix}, \quad P = \begin{pmatrix} p_1 \\ p_2 \end{pmatrix}, \quad r = \begin{pmatrix} r_1 \\ r_2 \end{pmatrix}.$$

$$F = (r_1, r_2, p_1, p_2) = \begin{cases} 0,75r_1 + 10,44r_2 - 3,48p_1, & (r, p) \in O_1, \\ 1,99r_1 - 0,797p_1 + 13167p_2, & (r, p) \in O_2, \\ 4,19r_1 - 0,63r_2, & (r, p) \in O_3, \\ 1,42r_2 + 50,3p_2, & (r, p) \in O_4, \\ 0,88p_1 + 50p_2, & (r, p) \in O_5, \\ 73,2p_1, & (r, p) \in O_6, \\ 1198,3p_2, & (r, p) \in O_7, \end{cases}$$

де:

$$O_1 = \{r \mid 0,94r_1 \leq 12448,14r_2; 0,36r_2 \leq 0,4r_1; 17,45r_1 \leq 355r_2 - 28,09\},$$

$$O_2 = \{r \mid 6,45r_1 \leq 0,25r_2 + 49,8; 3,57r_1 \leq 49,8r_2 - 164,87;$$

$$6,2r_2 \geq 134,87r_1; 198,3r_1 \leq 12,42r_2 - 19,1\}$$

$$O_3 = \{r \mid 0,09r_1 \leq r_2 + 958; 1,55r_1 \leq 7,05r_2 - 0,04;$$

$$0,37r_2 \leq 0,17r_1; 28,09r_2 \leq 4,4r_1 + 18,81\},$$

$$O_4 = \{r \mid 0,05r_1 \leq r_2 + 77,6; r_1 \leq 0,75r_2; r_2 \leq 0,04r_1 - 77,8; r_2 \leq 172,6r_1\},$$

$$O_5 = \{r \mid 111,3r_2 \leq r_1; 172,6r_1 \leq 164,8r_2; r_1 \leq 3,98r_2 - 144,7; 17,56r_2 \leq 188,1r_1\},$$

$$O_6 = \{r \mid 22,19r_2 \leq r_1; 28,25r_2 \leq 1,66r_1 - 144,2\}.$$

**Висновки.** Нами запропоновано багатofакторну модель, яка може служити для побудови структурних моделей ефективності економічного розвитку. Застосування перелічених моделей відіграє важливу роль у прийнятті економічних рішень з управління промислового потенціалу та економіки регіону в цілому.

1. Леонтьев В.В. Межотраслевая экономика. – М.: ОАО, Изд-во “Экономика”, 1997. – 479 с.
2. Григорків В.С., Буяк Л.М. Моделивання виробничих функцій оптимальних випусків у випадку двосторонніх лінійних технологічних обмежень // Економічна кібернетика. – 2001. – №1–2. – С. 25–31.
3. Григорків В.С. Моделирование эколого-экономических функций структурного типа // Кибернетика и системный анализ. – 2002. – №1. – С. 60–167.

*УДК 330.341.1:330.142.2*

*ББК 67.302 А 92*

*Білецька Г.М., Мельник Я.Р.*

### **ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ВИКОРИСТАННЯ ВЕНЧУРНОГО КАПІТАЛУ В ІННОВАЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ**

**Анотація.** У статті обґрунтовано доцільність розвитку в Україні венчурного підприємництва, спрямованого на інвестування інновацій. Визначено зміст та структуру організаційно-економічного механізму використання венчурного капіталу, який забезпечує взаємовигідну взаємодію між інноваційними підприємствами та венчурними інвесторами.

**Ключові слова:** інноваційна діяльність, інновації, інвестування інновацій, венчурне підприємництво, венчурні інвестиції.

**Annotation.** The article there was founded the expediency of the venture capital development in Ukraine aimed at innovations investment. There were defined contents and structure of organizational and economic mechanism of venture capital usage, which provides mutually beneficial cooperation among innovational enterprises and venture investors.

**Key words:** innovational activity, innovations, innovations investment, venture entrepreunering, venture investments.

*Білецька Г.М., Мельник Я.Р. Організаційно-економічні аспекти використання венчурного капіталу...*

іого

прогресу і відповідно – економічного зростання. Сьогодні економічне змагання за лідерство на світових ринках пов’язується виключно з інноваціями. Більшість економічно розвинутих держав будує свою стратегію довгострокового зростання насамперед на основі переходу на інноваційний шлях розвитку. Впровадження інновацій є одним з головних напрямків подальшої стабілізації та розвитку економіки нашої держави.

Для підприємств різних форм господарювання ефективна інноваційна діяльність є вирішальним фактором їх конкурентоспроможності. Але впровадження наукових результатів потребує стабільного фінансування, тому необхідним є залучення й ефективне використання венчурного капіталу [1].

Венчурний капітал – один з важливих інструментів фінансування науково-дослідних робіт та розвитку високих технологій, підтримки малого та середнього бізнесу. За своїм значенням венчурний капітал займає одне з провідних місць у формуванні стратегій фінансування діяльності підприємств. У більшості країн світу механізми венчурного фінансування широко використовуються на практиці вже не одне десятиліття.

Венчурний капітал у другій половині ХХ ст. відігравав важливу роль у реалізації найбільших науково-технічних нововведень у галузі мікроелектроніки, обчислювальної техніки, інформатики, біотехнології та в інших наукоємних галузях виробництва.

Як було зазначено вище, головним фактором розвитку інноваційної сфери є система його фінансування. В умовах скорочення реального державного фінансування інноваційних

проектів дедалі більшу роль починають відігравати кошти недержавних фінансових структур – венчурних фондів.

Дослідження інновацій як вирішального фактора економічного розвитку та венчурного фінансування знайшли своє відображення у працях багатьох зарубіжних та вітчизняних теоретиків та практиків: І.М.Буднікевича, В.М.Гейця, В.Я.Заруби, С.М.Ілляшенка, М.Д.Кондратьєва, Є.В.Крикавського, В.І.Ландика, Д.М.Черваньова, М.Г.Чумаченка, Н.І.Чухрай, Й.А.Шумпетера, А.І.Яковлева та інших.

Значний внесок у теоретичні й практичні розробки з проблем венчурного капіталу та його форм здійснили зарубіжні вчені: О.Ардшвілі, П.Гулькін, О.Дагаєв, Р.Кларк, Є.Лебедева, Дж.Ривкін, Н.Шеховцова, Д.Фреар, Р.Хофат та інші. Разом з тим певні аспекти цієї проблеми залишаються недостатньо розробленими.

Зокрема, незадовільні обсяги і темпи здійснення інноваційної діяльності в Україні свідчать про недосконалість механізмів фінансування інноваційних проектів, що й визначає необхідність пошуку шляхів активізації інноваційної діяльності в умовах значної обмеженості матеріально-технічних та фінансових ресурсів [1].

Підсумовуючи вищесказане, необхідно дослідити, які організаційно-економічні аспекти впливають на активізацію венчурного фінансування та сприяють підвищенню активності інноваційної діяльності підприємств.

**Постановка завдання.** Метою роботи є дослідження існуючих організаційно-економічних аспектів використання венчурного капіталу в інноваційній діяльності підприємств та розробка практичних рекомендацій щодо організації венчурного фінансування з урахуванням специфіки сучасних умов господарюючих суб'єктів.

Методами дослідження є наукові методи: статистичні – для аналізу світового досвіду венчурного підприємництва та його стану на вітчизняному ринку інновацій; якісного аналізу та синтезу – для уточнення змісту понять “венчурний капітал”, “венчурне підприємництво”; історичний та порівняльний методи.

Теоретичною основою дослідження є наукові праці провідних зарубіжних та вітчизняних вчених з проблем інноваційної діяльності та венчурного фінансування. Інформаційною базою дослідження стали нормативно-правові акти з питань венчурного підприємництва та інноваційної діяльності, офіційні матеріали Державного комітету статистики України та регіональних відділень НАН України, матеріали Європейської асоціації венчурного бізнесу та Асоціації венчурного бізнесу США. Відповідно до поставленої мети в роботі було розглянуто і вирішено такі задачі: обґрунтування доцільності розвитку в Україні венчурного підприємництва, спрямованого на інвестування інноваційної діяльності; удосконалення організаційно-економічного механізму використання венчурного капіталу в інноваційній діяльності підприємств тощо.

**Результати.** Отже, однією з основних функцій держави визнано економічну функцію, яка спрямована на забезпечення нормального формування, функціонування та розвитку країни, захист існуючих форм власності та створення умов для їх розвитку. Її реалізація припускає здійснення державою діяльності за різними напрямками, в тому числі зі структурної перебудови економіки, переважної підтримки стратегічних, висококонкурентних на світовому ринку та соціально значущих виробництв, реальної підтримки виробників, у тому числі малого підприємництва, цілеспрямованої інноваційної політики та ін.

У контексті фінансування інноваційної діяльності в Україні окремої уваги заслуговує питання розвитку венчурного капіталу. Відомо, що в країнах Європи та США венчурний капітал є одним з важливих інструментів фінансування науково-дослідних робіт та розвитку високих технологій, підтримки малого та середнього бізнесу. На жаль, роль венчурного капіталу у зазначених галузях в Україні залишається незначною. Формування інститутів венчурного фінансування і розвиток венчурного бізнесу в Україні було започатковано у 1992 році, і процес їх становлення та удосконалення відбувався досить повільно. Лише у травні 1998 року в Україні, за пропозицією Європейської асоціації венчурного капіталу, було відкрито секцію венчурного капіталу, основним завданням якої є сприяння розвитку

венчурного інвестування в Україні. Перші кроки по використанню принципів венчурного бізнесу були розпочаті не в області фінансування ініціативних підприємницьких проєктів, а з метою виходу з кризи і підвищення ефективності роботи приватизованих підприємств, втім це є одним із традиційних напрямків венчурного бізнесу.

Слово “венчур” (від англ. *venture*) означає ризик, що лежить в основі поняття “венчурний капітал”. Якщо підприємець має унікальну ідею (інновацію), яка вже втілена у вигляді продукту або послуги й має значний ринковий потенціал, венчурний інвестор може вкласти необхідну суму в проєкт у розрахунок отримати великий прибуток. Звичайно, у цьому випадку інвестор поділяє з підприємцем ризик, пов’язаний з відсутністю досвіду активної реалізації продукту або послуги. Як правило, венчурний капітал інвестується в проєкти, в яких немає шансу на одержання фінансування від кредитних установ. Венчурний інвестор вкладає кошти в досить велику кількість не пов’язаних між собою проєктів у різноманітних сферах діяльності, тим самим диверсифікуючи свої внески з метою зниження загального ризику.

Венчурний бізнес виконує роль посередника між потенційним інвестором та підприємством, яке потребує стартового капіталу чи інвестицій для реалізації нового проєкту. Для венчурного інвестування пріоритетне значення має наявність привабливого і реального підприємницького задуму, а також менеджменту, здатного втілити його в життя.

На сьогоднішній день у вітчизняних підприємств можливості для фінансування інноваційних проєктів за рахунок власних коштів дуже обмежені у зв’язку з низькою рентабельністю їх діяльності. У той же час використання позикових коштів стримується високим кредитним відсотком та небажанням з боку більшості фінансових установ

*Білецька Г.М., Мельник Я.Р. Організаційно-економічні аспекти використання венчурного капіталу...* італ, ігають забезпечення й не підлягають вилученню протягом усього терміну дії договору між фондом і венчурною компанією. Венчурне підприємництво створюється під конкретний інноваційний проєкт, тому всі його сили спрямовані на досягнення кінцевого результату – освоєння нової технології, права на яку має хоча б один із засновників фонду. Основним принципом є орієнтованість результатів інтелектуальної діяльності на потенційну прибутковість і попит [2]. Важливим позитивним чинником є також те, що діяльність венчурних фондів веде до впровадження на придбаних або контрольованих підприємствах інноваційних, виробничих, управлінських, маркетингових технологій, формування прошарку національних кадрів, які готові до сприйняття інновацій тощо.

Слід зазначити, що інновація, як якісне зрушення у випуску продукції і вдосконаленні технології, створює загрозу процесу відтворення капіталу підприємства. Тому виникає необхідність відокремлення частини капіталу підприємства (корпорації) для інновацій.

Цей процес поступово і набув форми венчурного фінансування, а відокремлена частина промислового капіталу стала складовою частиною венчурного капіталу. Корпорації відокремлюють частину власних коштів, передбачених для фінансування науково-технічного розвитку, і надають їх у розпорядження венчурних капіталістів. Участь корпорацій у венчурному фінансуванні обумовлена вимогами розвитку інноваційного виробництва, серед яких головну роль відіграє модифікація організаційно-економічних та соціальних відносин. Венчурне фінансування корпорацій здійснюється у вигляді спеціальних філіалів – фондів венчурного капіталу, а також у формі співучасті на правах обмежених партнерів у незалежних фірмах венчурного капіталу [2].

Ще раз необхідно акцентувати увагу на тому, що ефективна інноваційна політика є передумовою розвитку економіки, а в сучасній, розвиненій, економічно незалежній державі вона набуває ознак стратегії загального розвитку. Будучи складним і багатогранним явищем, інноваційна політика вимагає різноманітних і гнучких методів державного впливу. На сьогодні залучення коштів для венчурного інвестування з українських джерел надзвичайно ускладнене. Розглянувши традиційні джерела, можна дійти висновків про слабкий розвиток

цього сектора економіки з причин несприятливого законодавства та відсутності комерційного інтересу на тлі високого ризику.

**Висновки.** Підсумовуючи вищезазначене, можна дійти висновків, що одним з найбільш актуальних завдань для України сьогодні є активізація венчурного механізму фінансування інноваційної діяльності підприємств, оскільки це один з найдієвіших механізмів фінансування, становлення й розвитку підприємницьких структур нового покоління.

Для поліпшення державної підтримки інноваційної діяльності підприємств перш за все необхідно вдосконалити нормативно-правову базу, а саме: ввести диференційовані податкові пільги, які встановлені на базі розробленої класифікації підприємств залежно від їх участі в інноваційному процесі, та запровадити прогресивну шкалу оподаткування для венчурних підприємств, що базується на врахуванні часу їх формування і функціонування [1].

Важливим аспектом венчурного фінансування інновацій є удосконалення структури процесу використання венчурного капіталу, тобто встановлення етапів інвестування капіталу та визначення послідовності дій, що повторюються від моменту вкладення коштів до завершення реалізації інноваційного проекту.

Важливе значення для активізації інноваційної діяльності має розвиток мережі венчурних підприємств. Виваженим і найдоцільнішим методом упровадження інновацій є створення при великих підприємствах внутрішніх венчурів, що дає змогу значно зменшити ризик великих підприємств, оскільки вони братимуть до впровадження лише перевірені венчурними підприємствами високоефективні інноваційні проекти [3].

Практичне значення одержаних результатів і висновків полягає у розробці рекомендацій щодо формування організаційно-економічного механізму використання венчурного капіталу на вітчизняному ринку інновацій з метою активізації інноваційної діяльності суб'єктів господарювання.

Наукова новизна одержаних результатів полягає у розробленні механізмів мотивації суб'єктів підприємницької діяльності до участі у венчурних інноваційних проектах, в основу яких покладено вплив глибини реалізації інновації на формування оптимальної взаємовигідної стратегії виведення капіталу з проекту, що дозволяє на відміну від існуючих механізмів розширити сферу використання венчурного капіталу в інноваційній діяльності та підвищити її інтенсивність.

1. Грозний І.С. Стратегія виводу венчурного капіталу з інноваційного проекту // Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна. – Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2005. – Вип. 18. – Ч. 1. – С. 160–165.
2. Як підтримувати інноваційну діяльність? Досвід країн Європейського Союзу. Програма Tacis Європейського Союзу Українсько-європейський консультативний центр (UEPLAC): Пер. з англ. Л.Козіна. – К.: Група економічного законодавства, 2001. – 14 с.
3. Харів П., Шпак Н., Собко М. Фінансове та інформаційне забезпечення інноваційних процесів в промисловості // Науковий часопис “Економіка: проблеми теорії та практики”. – Дніпропетровськ: Наука і світ. – 2001.

**УДК 336.773**

**ББК 65.262.2**

**Бех М.С., Бех Н.М.**

## **ПРОБЛЕМИ КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ СЕРЕДНЬОГО І МАЛОГО БІЗНЕСУ**

**Анотація.** У статті розглядається роль комерційних банків у розвитку середнього і малого бізнесу в Україні. Наводиться перелік вимог щодо клієнтів середнього і малого бізнесу, яким банки можуть видавати кредити.

**Ключові слова:** ринкова економіка, малий середній бізнес (МСБ), кредитні відносини.



**Annotation.** The role of commercial banks in the MLB development in Ukraine is analyzed in the article. The list of claims against MLB clients, for whom banks credits may be issued.

**Key words:** market economy, big and middle business, credit relations.

**Вступ.** Розвиток ринкових відносин в Україні потребує переосмислення ролі банківської системи у формуванні повноцінного економічного механізму, який би вивів нашу державу на високий рівень розвитку. Адже сьогодні Україна – це держава в центрі Європи, проте вона залишилась осторонь всіх загальноєвропейських перетворень. Одним із перспективних напрямів створення ринкового середовища є розвиток малого і середнього бізнесу. Банківський сектор економіки повинен істотно вплинути на розвиток МСБ, який, за даними статистики, є найпоширенішим.

Дослідженням цієї проблеми займались провідні вітчизняні вчені – З.С.Варнолій, В.О.Сизоненко, І.Б.Гуцал, проте і на сьогодні існують проблеми, які потребують об'єктивного підходу до об'єкта дослідження. Проблеми кредитування підприємств середнього і малого бізнесу об'єктом дослідження присвячено багато вітчизняних та зарубіжних праць, зокрема таких науковців, як: П.Берне, В.А.Рубе, В.Е.Савченко, М.Д.Білик, В.І.Шпак, В.Н.Парсяк, О.С.Філімоненков та інші.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є розробка пропозицій для фінансової підтримки малого бізнесу в Україні, зокрема у місті Тернопіль. Це питання тісно пов'язане з програмою розвитку підприємництва в Тернополі на 2006–2007 роки, зокрема йдеться про фінансово-кредитну підтримку підприємництва як пріоритетне завдання.

Основою проведеного дослідження є комплексний підхід, поряд із цим було використано економіко-статистичний аналіз та численні експертні оцінки.

Мета дослідження обумовлена необхідністю вирішення таких завдань:

1. Дослідити форми участі та значення клієнтів СМБ для прибутковості банків.
2. Охарактеризувати різні види кредитування для клієнтів малого і середнього бізнесу.
3. Намітити перспективи розвитку та напрямки вдосконалення шляхів розв'язання нестачі фінансових ресурсів.

**Результати.** Розвиток ринкової економіки дає можливість підприємствам СМБ зайняти одне з найбільш вагомих місць у виробництві ВВП. За результатами аналізу стану сектора малого бізнесу Тернополя, Тернопільської області, України (кількість, галузева структура, ефективність, частка в економіці порівняно із показниками розвинених країн) були сформовані основні проблеми його розвитку, серед яких: відсутність повної достовірної статистичної інформації про стан розвитку МБ; відсутність освітнього й інформаційного забезпечення підприємницької діяльності; регуляторні та адміністративні бар'єри; ускладнений доступ до ресурсів та інфраструктури, який гальмує розвиток бізнесу; відсутність гарантій захисту прав власників; несправедливий розподіл доходів через систему податків і загальнообов'язкових платежів; аморфність і політична інертність представників МСБ, що ускладнює відстоювання інтересів; неврахування галузевих та регіональних особливостей МБ при розробці програм їхньої підтримки; неефективність діяльності, збитковість.

Слід відзначити, що становлення і розвиток малого і середнього бізнесу в Україні (Тернопільщина теж не виняток) відбувався в досить складних і суперечливих умовах трансформаційних змін. Попри всі проблеми сьогодні СМБ стає важливим фактором у розвитку національної економіки, соціальної та політичної стабільності в суспільстві. Для розвитку СМБ необхідна чітка державна програма, яка б дозволила підприємцям з упевненістю дивитися у завтрашній день.

Аналіз світового досвіду доводить, що практично в усіх країнах світу держава на макроекономічному рівні бере активну участь у формуванні і розвитку середнього і малого

бізнесу. Однією з найпопулярніших форм підтримки цього бізнесу за кордоном є гарантія. Застосувати цю форму в Україні поки що не вдалося через відсутність інституту гарантій і достатніх коштів у державному бюджеті. На мікроекономічному рівні розвитку таких підприємств спостерігається низка проблем – нестача капіталу, власних фінансових ресурсів. Саме ці проблеми повинні вирішити комерційні банки, на жаль, на сьогодні така співпраця майже не практикується. Банки неохоче працюють із представниками МСБ і віддають перевагу кредитуванню тих підприємств, які мають сталі прибутки. Проте уже є відчутні зрушення у цьому питанні: згідно з положенням про кредитування клієнтів роздрібно-го (середнього та малого) бізнесу в АКБ “Укрсоцбанк”, затверджене Управляючим комітетом роздрібно-го бізнесу АКБ “Укрсоцбанк” від 16 серпня 2006 року, комерційні банки почали активно кредитувати клієнтів СМБ. Цільовою клієнтською групою позичальників роздрібно-го середнього і малого бізнесу є юридичні особи, які відносяться до клієнтів роздрібно-го бізнесу відповідно до критеріїв; фізичні особи-підприємці, які здійснюють господарську (підприємницьку) діяльність та пройшли державну реєстрацію в порядку, встановленому чинним законодавством; фізичні особи, які отримують кредити на комерційну ціль [2, с.17].

Для того, щоб отримати кредит, клієнти СМБ повинні представити в банк пакет документів: для юридичних осіб – баланс (форма №1), звіт про фінансові результати (форма №2); для фізичних осіб – декларацію про доходи або звіт суб’єкта малого підприємництва – платника єдиного податку (для платників єдиного податку). Якщо банк має документально підтверджену інформацію про те, що клієнт СМБ є повністю або частково правонаступником іншого суб’єкта господарської діяльності внаслідок реорганізації бізнесу, то при розрахунку строку діяльності клієнта СМБ враховується строк діяльності суб’єкта підприємницької діяльності, правонаступником якого є клієнт СМБ. Якщо в забезпечення кредиту клієнта СМБ дана порука іншого суб’єкта господарської діяльності, то при визначенні строку фактичної діяльності поручителя клієнтам СМБ може враховуватися термін діяльності.

Крім цього, в обов’язковому порядку потрібно вказати місце державної реєстрації в регіоні за місцем знаходження установи Банку, яка здійснює видачу кредиту. Для того, щоб кредитний комітет банку виніс позитивне рішення щодо видачі кредиту, клієнти СМБ повинні мати позитивну ділову репутацію, яка підтверджена підрозділом банківської безпеки банку, в тому числі на дату укладання кредитного договору або договору забезпечення з банком щодо відсутності: податкової застави, арешту поточного рахунку та майна, судових справ, у т. ч. про банкрутство, кримінальних справ проти засновників, наявність поточного рахунку в банку.

Для фізичних осіб у кредитний відділ банку необхідно подати довідку про місце постійного проживання та роботи за місцем знаходження установи банку, яка здійснює кредитну операцію. Вік позичальника-фізичної особи, повинен бути не меншим за 21 рік на момент отримання кредиту та не повинен перевищувати 65 років на кінцевий термін його погашення. Не відносяться до цільової клієнтської групи позичальників СМБ: нерезиденти, інвестиційні фонди та інвестиційні компанії, в т. ч. пайові та корпоративні інвестиційні фонди.

Для ведення господарської діяльності суб’єкти СМБ звертаються в банк для того, щоб отримати кредит на різні цілі.

Кредитні проекти клієнтів СМБ поділяються на стандартні та нестандартні.

Нестандартні кредитні проекти підлягають обов’язковій додатковій кредитній експертизі підрозділом кредитної експертизи та кредитному моніторингу підрозділом кредитного моніторингу. До нестандартних кредитних проектів на стадії кредитної експертизи відносяться такі кредитні проекти:

- бюджетних установ;
- фінансових установ;
- державних підприємств;
- сільськогосподарських підприємств;

- позичальників СМБ, класифікованих за фінансовим станом (класом) нижче “Б”,
- за наявності сигнального фактора “РИЗИК” або “СТОП” при визначенні фінансового стану позичальника СМБ;
- у разі перевищення суми кредиту, який запитується позичальником СМБ над сумою кредитного ліміту, визначеного банком за автоматизованим програмним комплексом визначення фінансового стану позичальника.

Якщо кредитні проекти одного позичальника СМБ за ознаками відносяться як до (групи  
*Бех М.С., Бех Н.М.* Проблеми кредитування підприємств середнього і малого бізнесу

Банк відкриває клієнтам СМБ такі види кредитних ліній: невідновлювальні, відновлювальні, в т. ч. мультивалютні [4, с.31].

При кредитуванні за відновлювальною кредитною лінією після часткового або повного погашення частки (траншу) кредиту здійснюється подальша видача кредиту в межах обумовленого договором кредитної лінії ліміту (максимальної заборгованості за кредитною лінією). При кредитуванні за невідновлювальною кредитною лінією після погашення частки (траншу) кредиту подальша видача кредиту в межах обумовленого договором кредитної лінії ліміту не здійснюється.

Кредитування за відновлювальною мультивалютною кредитною лінією передбачає надання окремих часток (траншів) кредиту за одним договором кредитної лінії (в мультивалютному режимі) в різних валютах. Ліміт максимальної заборгованості за договором відновлювальної кредитної лінії (в мультивалютному режимі) встановлюється в одній конкретній валюті.

Моніторинг кредитів по стандартних кредитних проектах здійснюється бек-офісом бізнесів. Моніторинг кредитів по нестандартних кредитних проектах здійснюється підрозділом кредитного моніторингу. За наявності в одного позичальника СМБ (групи пов'язаних/споріднених позичальників СМБ) кредитів за стандартними та нестандартними кредитними проектами їх моніторинг здійснюється підрозділом кредитного моніторингу.

Моніторинг кредитної операції складається з таких основних етапів: перевірка повноти пакету документів для виконання рішення колегіального органу на проведення кредитної операції, контроль повноти та своєчасності виконання рішення колегіального органу на проведення кредитної операції, контроль за дотриманням стандартних форм договорів на етапі оформлення видачі кредиту, контроль за проведенням своєчасної державної реєстрації застави/іпотеки у відповідних державних реєстрах, контроль за дотриманням вимог Банку в частині страхування майна, переданого в заставу/іпотеку, контроль за повнотою сплати авансового платежу (авансу) позичальником СМБ, контроль наявності вільного ліміту за кредитним договором, контроль цільового використання кредитних коштів, аналіз фінансово-господарської діяльності позичальника, визначення групи ризику кредитної операції, контроль за своєчасністю погашення кредиту та сплати нарахованих процентів (комісій), моніторинг застави.

У процесі кредитування клієнтів малого і середнього бізнесу комерційні банки відчують нестачу фінансових ресурсів. Проблему нестачі фінансових ресурсів у банківському секторі вирішують двома шляхами: перший – фінансова підтримка через функціонування бізнес-інкубатора; другий – надання кредитів через структуру Українського фонду підтримки підприємництва (УФПП).

В Україні інкубаційний процес представлений українськими бізнес-інкубаторами та діяльністю Асоціації інноваційних центрів. Асоціація була заснована 1999 року та є членом таких самих асоціацій у Білорусі, Німеччині, Казахстані, Польщі та Росії, а також певної кількості українських бізнес-асоціацій, союзів та об'єднань, залучених до підтримки та розвитку бізнес-підприємств. Бізнес-інкубатор створює умови для зростання конкурентоспроможності шляхом упровадження інформаційних та комунікаційних технологій на підприємствах малого та середнього бізнесу. Це дасть змогу забезпечити існування підприємств на стадії створення та розвитку; гарантувати швидку організацію

виготовлення та просування нових високоякісних товарів та послуг; мінімізувати організаційні та інші помилки й недоліки на період становлення з метою безпеки та стабільного стану у майбутньому.

Для підвищення свого рейтингу у сфері банківського кредитування АКБ “Укрсоцбанк” застосовує програму лояльності. Програма лояльності для клієнтів роздрібно (середнього та малого) бізнесу впроваджується з метою зменшення відтоку клієнтів з причини невдоволення банківським обслуговуванням, збільшення кількості клієнтів, що обирають банк для обслуговування за рекомендаціями діючих клієнтів банку, підвищення доходності кредитного портфеля, скорочення витрат банку на маркетингові та рекламні заходи, надання більш широкого спектра послуг клієнтам банку, а також підтримання конкурентної позиції банку на ринку банківських послуг. Пільги, передбачені програмою, застосовуються для клієнтів, які пред’являють до банку сертифікати. Сертифікати мають використовуватись виключно з метою отримання пільг в порядку, передбаченому цією програмою.

**Висновки.** Практика надання кредитів клієнтам СМБ дає можливість зробити висновки: першою проблемою є ризик надання цього кредиту, тому-то банк не надає кредити категоріям клієнтів СМБ, які за результатами оцінки фінансового стану віднесені до класу “Г” або “Д”, благодійним організаціям, а також підприємствам, проти яких порушено справу про банкрутство, державним підприємствам та господарським товариствам з часткою державної власності в статутному фонді не менше 25% в разі надання ними в заставу необоротних активів.

Банк не надає кредити клієнтам СМБ на такі цілі: придбання цінних паперів Банку, формування статутних фондів господарських товариств.

У результаті дослідження ми прийшли до висновку: сьогодення вимагає ефективнішого методу визначення платоспроможності позичальників СМБ з метою зменшення частки проблемних кредитів. На даний час в Україні закладений фундамент системи фінансової підтримки малого і середнього бізнесу, проте спектр послуг, який надається банками, є надто обмежений. Система фінансово-кредитної підтримки потребує вивчення і вдосконалення.

1. Закон України “Про банки та банківську діяльність” від 07.12.2000 р. №2121-III (зі змінами), ст.49.
2. Закон України “Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців від 15.05.2003 р. №755-IV (зі змінами).
3. Методика визначення фінансового стану (класу) позичальників роздрібно (середнього та малого) бізнесу – фізичних осіб – підприємців в АКБ “Укрсоцбанк”.
4. Положення про кредитування клієнтів роздрібно (середнього та малого) бізнесу в АКБ “Укрсоцбанк”, затверджене Управляючим комітетом роздрібно бізнесу АКБ “Укрсоцбанк” 16.08.2006 р.
5. Арістова А. Особливості кредитування банками фізичних осіб // Вісник НБУ. – 2003. – № 2. – С.49–50.
6. Лагуґін В.Д. Кредитування: теорія і практика // Знання, 4-те видання. – Київ, 2004. – 139 с.

**УДК 336.02 ББК У9 (4Укр) 261**

**ББК 65.26**

**Василюк М.М.**

## **КОМП’ЮТЕРНИЙ АУДИТ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ЯК НАПРЯМ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ АУДИТУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ**

**Анотація.** Досліджено теоретичні та практичні аспекти методики комп’ютерного аудиту дебіторської заборгованості у вітчизняній та зарубіжній практиці. Розкрито роль та значення комп’ютерного аудиту, його сутність, мету та завдання. Наведено нові підходи та обґрунтування практичного застосування методу тестування даних в аудиторських процедурах.

**Annotation.** Investigational teorretichni and practical aspects of method of computer audit of account receivable in domestic and foreign practice of audit. A role and value of computer audit, his essence, is exposed, purpose and task. New approaches and grounds of practical zastosuvanya method are resulted testing given in public accountant procedures.

**Key words:** computer audit, software, account receivable, public accountant procedures, program of audit.

**Вступ.** Інтенсивний розвиток комп'ютерної техніки дав відповідний поштовх започаткуванню, а відтак і удосконаленню методів аудиту в комп'ютерному середовищі. Значний вплив на аудит у розвинутих країнах світу мають електронно-обчислювальна техніка і технології, елементами яких є комп'ютери.

Початком застосування сучасних технологій вважають 50-ті роки ХХ ст., коли в США були створені перші моделі електронної машини для бухгалтерських розрахунків. Поступово застосування комп'ютерів охопило різні сфери економіки.

**Постановка завдання.** Аналіз літературних джерел показав, що питанням комп'ютерного аудиту приділено ще недостатньо уваги. У зв'язку з цим у межах цієї статті з'ясуємо сутність комп'ютерного аудиту, визначимо його місце і роль як окремого напрямку вдосконалення методики аудиторських перевірок.

Проблемам впровадження комп'ютерного аудиту діяльності підприємств присвячені роботи вітчизняних дослідників та економістів. Авторами наукових праць з указаної проблематики є М.Білуха, А.Кузьмінський, В.Рудницький та інші. Запровадження комп'ютерної техніки і технології вплинуло і на ефективність аудиту, особливо внутрішніх перевірок. З'явилася можливість точного розрахунку ліквідності підприємств, довгострокової платоспроможності, оцінки рентабельності активів, капіталу і фондівіддачі. Причому облікові системи, які використовують комп'ютери, сприяють здійсненню аудиторських перевірок із використанням комп'ютерної мережі клієнта. Цей прийом відомий як методика аудиту з використанням комп'ютерів (Computer – Assisted Audit Techniques – СААТз).

Існують дві основні складові СААТз, які використовує внутрішній аудитор:

- програмне забезпечення аудиту: комп'ютерні програми, що використовуються для перевірки змісту файлів клієнта;
- контрольні дані, що використовуються аудитором для комп'ютерної обробки з метою перевірки функціонування комп'ютерних програм клієнта.

Аудитор повинен або оволодіти технічними знаннями і навичками роботи на комп'ютері, або одержати практичну допомогу від експертів, необхідну для того, щоб зробити компетентні висновки.

Можна використати аналітичну перевірку як сферу застосування аудиторського програмного забезпечення, коли записи клієнта збираються у файлах комп'ютера.

Аудитор може використати також програмований метод контролю, який свідчить про повноту, правильність і законність записів у облікових регістрах. Загальний контроль відрізняється від прикладного тим, що належить до середовища, в якому система розробляється, підтримується і функціонує, тобто має найбільш широке застосування.

**Результати.** Під терміном аналітична перевірка слід розуміти набір таких процедур:

- аналіз співвідношень різних фінансових даних (наприклад, виторгу і затрат або заробітної плати і чисельності персоналу);
- порівняння фактичних даних із прогнозними, з аналогічними показниками минулих періодів, із показниками аналогічних підприємств, із середньогалузевими даними.

Причому процедури можуть варіюватися від простих зіставлень до широких комп'ютерних програм, які реалізують найновіші статистичні розробки (наприклад, множинний регресивний аналіз).

Багато вчених-економістів вважають, що аудитор може активно використовувати комп'ютер для здійснення низки аналітичних, розрахункових та інших аудиторських процедур. Особливо важливо використати комп'ютер на дослідній стадії аудиторського процесу, коли збирається максимум доказів.

Поділяємо думку професора В.С.Рудницького в тому, що “дуже важливо ряд аналітичних процедур здійснювати на початковій стадії аудиту, оскільки це допомагає впровадити дедуктивний метод оцінювання показників Головної книги і фінансової звітності, правильно спланувати різні аспекти майбутньої роботи, виявити факти ризику тощо” [4].

Комп'ютерну техніку аудитор використовує, коли облік ведуть за допомогою спеціальних програм, а інформацію зберігають у файлах даних.

Починаючи з 80-х років ХХ ст., вітчизняні аудитори широко використовують комп'ютерну техніку і спеціальні програмні засоби для виконання аналітичних процедур. Мета і галузь діяльності аудитора не змінюються, коли йдеться про перевірку середовища електронної обробки даних (ЕОД).

Однак прикладна програма може поставити аудитора перед необхідністю використання комп'ютера як засобу контролю. Ці різноманітні варіанти використання комп'ютера відомі як Метод аудиту при сприянні комп'ютера (МАСК). Метою цього нормативу є забезпечення використання керівництвом МАСК. Ці методи можна використовувати із залученням усіх відомих типів конфігурацій комп'ютерів. Причому необхідність використання МАСК виникає тоді, коли відсутні вхідні документи і немає можливості повністю простежити хід операцій, а також у випадку, коли ефективність аудиту можна покращити за допомогою використання спеціальної комп'ютерної аудиторської програми.

Використання комп'ютерів в аудиті передбачає два методи:

- програмне забезпечення контролю;
- дані тесту.

Програмне забезпечення контролю (ПЗК) складається з комп'ютерних програм, що використовуються аудитором як частина процедур перевірки, які обробляють дані контрольних тестів системи обліку підприємства. Під час планування аудиту слід з'ясувати можливість комбінування ручного аналізу даних з обробкою на ПЗК.

Перевірку методом тестування даних використовують під час проведення процедур контролю, отриману вибірку даних вводять у комп'ютерну систему клієнта і порівнюють її з результатами:

- даних тесту, які використовуються для перевірки специфічних засобів управління в комп'ютерних програмах щодо типу пароля і доступу до даних;
- на шляху операцій тесту використовується “фіктивний” модуль (наприклад, відділ або службова особа), дії цього модуля визначені, результати порівнюються з проходженням даних через аналогічний модуль програми клієнта. Коли контрольні дані обробляються разом з реальними даними клієнта, аудитор повинен бути впевненим, що після завершення тестування всі контрольні записи будуть вилучені з реального розрахунку клієнта.

Коли аудитор розпочинає аудит у середовищі ЕОД, він повинен мати необхідні навички і досвід роботи з технікою або залучити спеціаліста.

*Василюк М.М.* Комп'ютерний аудит дебіторської заборгованості як напрям удосконалення методики... /вання  
Ефективність аналітичних процедур може бути поліпшена при використанні МАСК із погляду отримання й оцінювання контрольного доказу.

Деякі комп'ютерні файли зберігаються протягом короткого часу і не можуть бути доступні за необхідності. Тому аудитор повинен вжити заходів для збереження в пам'яті комп'ютера даних, які йому знадобляться в майбутньому. У табл.1 нами наведено Програму аудиту дебіторської заборгованості. Аудитор повинен керувати процесом використання програми МАСК. Під час управління програмою МАСК присутність аудитора бажана,

оскільки в разі необхідності він може змінити дані помилкового прикладу, виправити неправильний вхідний файл.

Таблиця 1

Програма аудиту дебіторської заборгованості

	Аудиторські процедури
Якісний аспект	<p><b>Якісні аспекти:</b> 1) наявність, 2) повнота, 3) оцінка, 4) права і зобов'язання, 5)наведення і розкриття.</p> <p><b>Цілі аудиту:</b> 1) ДЗ є заборгованістю, якою володіє підприємство на дату складання звітності; 2) залишки на рахунках ДЗ включають усі суми заборгованостей, що винні компанії; 3)залишки ДЗ за реалізовану продукцію, роботи, послуги оцінені за чистою вартістю реалізації та проведена переоцінка заборгованості в іноземній валюті відповідно до курсу НБУ на дату складання звітності; 4) адекватно розкриті й точно представлені права і зобов'язання по переданій, дисконтованій та уступленій заборгованості; 5) правильно оцінена і розкрита ДЗ пов'язаних осіб.</p>
	<p><b>Оцінка системи внутрішнього контролю.</b> 1. Процедури контролю повноти даних: перевірка черговості нумерації господарських операцій, первинних документів та реєстрів; перевірка обробки всіх даних методом “перевірочних сум”; узгодження даних з різних джерел. 2. Процедури контролю точності: перевірка того, що дані відносно сум та дат у документах або операціях наведені правильно; перевірка того, що операції в бухгалтерському обліку відображені повністю, на відповідному рахунку та своєчасно. 3. Процедури контролю за дотриманням законності господарських операцій. 4. Процедури контролю за збереженням активів.</p>
1. Наявність	<p><b>Перевірка по суті.</b> 1. Отримання підтвердження від покупців та інших дебіторів про наявність у них кредиторської заборгованості перед клієнтами. Звірку з клієнтами рекомендується проводити так: за усіма заборгованостями, що містять значні суми; вибірково для всіх інших заборгованостей. 2. Провести документальне підтвердження сум заборгованостей шляхом перевірки рахунків-фактур, актів приймання-передачі ПММ та виписок банку.</p>
2. Повнота	<p>1. Провести звірку даних реєстру(книги) реалізації, акта прийому-передачі ПММ аналітичних рахунків та виписок банку. 2. Провести аналітичні процедури. Розрахувати наступні показники: оборотність дебіторської заборгованості; питому вагу ДЗ у структурі балансу; обсяг реалізації на одиницю активів; коефіцієнт валової виручки.</p>
3. Оцінка	<p>1. Перевірити правильність розрахунку резерву сумнівних боргів.</p>
4. Права і зобов'язання	<p>1. Перевірити, чи наявні договори на кожну реалізацію.</p>
5. Наведення і розкриття	<p>1. Провести аналіз рахунків дебіторської заборгованості з метою класифікації її на: заборгованість, що виникла від реалізації товарів, робіт, послуг; заборгованість за розрахунками з бюджетом; заборгованість, що виникла від реалізації основних засобів та виробничих запасів; іншу поточну дебіторську заборгованість; короткострокову та довгострокову.</p>

Стандарти робочих документів і процедур для МАСК мають відповідати документам і процедурам аудиторської перевірки в цілому. Технічну документацію МАСК необхідно тримати окремо від інших робочих документів аудитора.

При невеликих обсягах даних ефективнішими можуть бути методи обробки без використання комп'ютера.

Стан взаєморозрахунків із дебіторами (на певну дату) у розрізі терміну виникнення заборгованості відображається у “Звіті з дебіторської заборгованості за термінами виникнення”. Бухгалтер вибирає:

- дату, на яку аналізуються взаєморозрахунки;
- фірму, клієнта;
- менеджера (за яким необхідно відібрати документи);
- напрям господарської діяльності, за яким відбуватиметься відбір операцій;
- рахунок, валюту звіту.

Звіт “Закриття дебіторської заборгованості за термінами сплати” призначений для аналізу взаєморозрахунків із дебітором у розрізі документів виникнення та закриття дебіторської заборгованості.

Результатом формування звіту є аналіз документів у розрізі документів сплати, які закривають дебіторську заборгованість покупців.

Для перевірки дебіторської заборгованості застосовується методика, яка охоплює:

- вивчення основних нормативних документів;
- опис альтернативної облікової політики з питань, вибір яких наданий економічному суб'єкту за нормативними документами;
- перелік первинних документів;
- реєстри синтетичного та аналітичного обліку та звітності;
- довідник аудитора для складання програми перевірки;
- методи збирання аудиторських доказів, що застосовуються при перевірці;
- опис контрольних процедур.

При роботі зі спеціальним аудиторським програмним продуктом поетапно виконуються такі процедури:

- на першому етапі аудитор визначає завдання, які необхідно вирішити при перевірці за допомогою спеціального програмного забезпечення;
- на другому етапі складається план виконання поставлених завдань і оцінка реального застосування аудиторських програмних засобів. З цією метою здійснюється аналіз форми і методу бухгалтерського обліку, що ведеться на підприємстві, та оцінюється можливість застосування ідеального аудиторського програмного забезпечення. При цьому встановлюється обсяг облікової інформації, роботи аудитора, кількість часу, необхідного для проведення аудиторської перевірки. На даному етапі визначається необхідна потужність обчислювальної техніки і встановлюється графік виконання аудиторських робіт із зазначенням обсягів виконуваних робіт, термінів виконання, конкретних виконавців і форми завершення;
- на третьому етапі здійснюється налаштування стандартних програмних засобів, розробка нових засобів, необхідної для даної аудиторської перевірки. Існуючі програмні засоби адаптуються для фактичних облікових даних;
- на четвертому етапі здійснюється перевірка на машинних носіях даних з метою підтвердження їх незмінності, оцінюється стан підприємства, що перевіряється, проводиться тестування та опрацювання у відповідності до запланованого графіка, проводиться аналіз оптимальної інформації, її оцінка за допомогою бази знань і формується комп'ютерний висновок за перевіреними позиціями;

**Висновки.** Таким чином, аудитор має можливість проводити перевірку як за окремими завданнями, так і за комплексом завдань в цілому. За необхідності аудитор у режимі запиту перевіряє визначені показники або дані з метою їх поглибленого дослідження. Запит здійснюється за допомогою інформаційної мови показників обліку, контролю й



аудиту. В режимі запиту здійснюється також перевірка стану облікового процесу, одержання довідки для формування діагнозу і прогнозування шляхів досягнення цілей підприємства для поліпшення його роботи. При цьому проводиться формування таких основних показників і даних:

- повнота і своєчасність формування і відображення в регістрах бухгалтерської звітної інформації;
- повнота і своєчасність формування показників, відображених у звітності;
- правильність розрахунків результатів господарської діяльності підприємства і повнота їх відображення;
- правильність розрахунку і відображення у звітності обов'язкових платежів і податків;
- правильність і повнота формування фондів і резервів;
- правильність формування сальдо на початок і кінець періоду, що перевіряється, за окремими показниками і даними, відображеними в інформаційній аудиторській базі даних.

1. Дефлиз Ф.Л., Хирш М.Б. Аудит Монтгомери: Пер. с англ. / Под ред. Я.В.Соколова. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 542 с.
2. Бутинець Ф.Ф., Івахненко С.В. Інформаційні системи обліку. – Житомир: ЖІТІ, 1997. – 304 с.
3. Дорош Н.І. Аудит: методологія і організація. – К.: Т-во “Знання”, КОО, 2001. – 402 с.
4. Рудницький В.С. Внутрішній аудит. – Тернопіль, 2000. – 190 с.
5. Бутинець Ф.Ф., Усач Б.Ф. Аудит і ревізія підприємницької діяльності. – Житомир: Рута, 2001. – 240 с.
6. Романов А.Н., Одинцов Б.Е. Автоматизация аудита. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1999. – 308 с.

**ББК 65.9-87**

**УДК 330.322.2:622.323**

**Витвицький Я.С.**

### **РОЗВ'ЯЗАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ПРОБЛЕМИ ЧАСУ ПРИ ОЦІНЦІ РЕСУРСІВ ТА ЗАПАСІВ ГАЗОВИХ ТА ГАЗОКОНДЕНСАТНИХ РОДОВИЩ**

**Анотація.** У статті розглядаються шляхи вирішення проблеми часу під час економічної оцінки ресурсів і запасів газових і газоконденсатних родовищ. Розглянуто особливості визначення ставок дисконту з урахуванням основних факторів ризику в залежності від природно-геологічних умов розробки родовищ.

**Ключові слова:** дисконтування, запаси, економічна оцінка, розвідка, розробка газових і газоконденсатних родовищ.

**Annotation.** In the article the questions of decision of problem of time are considered at the economic evaluation of resources and supplies of gas and gaskondensat deposits. The features of determination of rates of discounting are considered taking into account the basic factors of risk depending on the naturally-geological terms of development of deposits.

**Key words:** discounting, supplies, economic evaluation, secret service, development of gas and gaskondensat deposits.

**Вступ.** Нарощування власного видобутку газу та конденсату в Україні є стратегічно важливим завданням, від якого значною мірою залежить економічна безпека нашої держави. Для його вирішення необхідно збільшувати об'єми геологорозвідувальних робіт, які потребують значних інвестиційних витрат. В умовах обмеженості інвестиційних ресурсів України до цього процесу все частіше залучаються приватні та іноземні інвестори шляхом надання їм ліцензій на здійснення нафтогазорозвідувальних робіт на тій чи іншій перспективній ділянці надр або укладанням майнових угод (трансакцій) про частковий інтереси, такі як угода про надання ділянки в оренду, опціон, угоди про спільні підприємства, спільну діяльність. Постає питання визначення вартості ліцензій, угод чи

майнових часток при здійсненні такої спільної діяльності. У світовій практиці вартість подібних угод та часток встановлюється від ринкової вартості запасів чи ресурсів нафти і газу в надрах, яка визначається методом дисконтування грошових потоків або із застосуванням більш сучасної теорії реальних опціонів. У будь-якому разі при економічній оцінці ресурсів та запасів необхідно вирішувати економічну проблему часу, оскільки розробка газових і газоконденсатних родовищ є тривалим процесом і вплив фактора часу тут є дуже суттєвим.

**Постановка завдання.** Сучасна фінансово-економічна теорія дозволяє вирішити економічну проблему часу шляхом застосування концепції дисконтування, що є процесом визначення теперішньої вартості майбутніх грошових надходжень за допомогою ставок дисконту.

Тому важливою проблемою, яку необхідно вирішувати при оцінці ефективності інвестиційних проектів у розвідку та розробку газових і газоконденсатних родовищ є визначення ставок дисконту. Належне обґрунтування дисконтної ставки не тільки гарантує високу точність, а й забезпечує адекватність проведених розрахунків економічним та природним умовам того середовища, у якому буде здійснюватись розробка родовищ.

Економічна теорія має достатньо великий обсяг системних знань як щодо пояснення економічного змісту ставки дисконту, так і щодо методики її розрахунків при проектуванні, оцінці, інвестиційному аналізі [1, 7, 10]. На практиці найбільш широко використовується метод кумулятивної побудови. Нами здійснена розробка методики обґрунтування ставок дисконту при оцінці інвестиційних проектів з проведення нафтогазорозвідувальних робіт та розробки нафтових родовищ [2, 3]. Однак газові та газоконденсатні родовища характеризуються своїми специфічними умовами розробки та ризиками, що їх супроводжують, обґрунтуванню величини яких і присвячена ця стаття.

**Результати.** При визначенні ставок дисконту методом кумулятивної побудови необхідно враховувати величину систематичного ризику, як суму норми доходу за депозитними ставками та норми доходу необхідної для компенсації несистематичних

*Витвицький Я.С. Розв'язання економічної проблеми часу при оцінці ресурсів та запасів газових...* РОДНО-

1. Величиною добувних запасів. Це один з основних показників цінності газових і газоконденсатних родовищ. Від запасів родовища залежить обсяг видобутку, можливість використання високопродуктивної техніки і технології, рівень експлуатаційних та інвестиційних витрат. За величиною добувних запасів родовища нафти і газу поділяють на 7 груп [8]:

- 1) унікальні – понад 300 млрд. м<sup>3</sup> газу;
- 2) величезні – 100–300 млрд. м<sup>3</sup> газу;
- 3) великі – 30–100 млрд. м<sup>3</sup> газу;
- 4) середні – 10–30 млрд. м<sup>3</sup> газу;
- 5) невеликі – 5–10 млрд. м<sup>3</sup> газу;
- 6) дрібні – 1–5 млрд. м<sup>3</sup> газу;
- 7) дуже дрібні – до 1 млрд. м<sup>3</sup> газу.

2. Геолого-технологічними умовами розробки та розташування. Залежно від геолого-технологічних умов родовища газу та конденсату поділяють на: запаси родовищ і покладів з геолого-технологічними умовами, які ускладнюють їх видобуток; запаси у низькопроникних колекторах; газоконденсатні поклади з початковими запасами менше 0,5 млрд. м<sup>3</sup>. За природно-географічними, екологічними умовами, які ускладнюють розробку, запаси родовищ поділяють на: запаси родовищ, що розташовані у морі; у межах державних заповідників, заказників, охоронних зон. Всі родовища з такими умовами розробки та розташування відносять до важковидобувних [8], решту можна віднести до родовищ з нормальними умовами.

3. Складністю геологічної будови родовища. Як і для нафтових родовищ, за складністю геологічної будови та фазовим станом вуглеводнів, умовами залягання і

мінливістю властивостей продуктивних пластів газів та газоконденсатні родовища поділяють на: простої геологічної будови, складної будови, дуже складної геологічної будови [8]. Відповідним чином, зі зростанням складності геологічної будови зростає ризикованість інвестицій у такі родовища.

4. Ступенем виснаження запасів. Максимальними є ризики при розробці виснажених запасів [5].

5. Стадією розробки родовищ. Найвищі ризики інвестування на початковій і завершальній стадіях розробки [5].

6. Глибиною залягання покладу. Як і для нафтових родовищ, із збільшенням глибини ризики зростають, хоча у меншій мірі [5, 9].

7. Режимом роботи покладів. Виділяють три основних режими роботи газових і газоконденсатних родовищ: газовий режим, водонапірний режим, жорстководонапірний режим. Родовища, які мають газовий режим, розробляються з найменшими витратами ресурсів. При цьому режимі досягають найкращих економічних показників. Більшість родовищ газу розробляється в умовах водонапірного режиму [5].

8. Обводненістю. Обводнення пластів і свердловин є природним процесом при розробці в умовах водонапірного режиму, але передчасне обводнення призводить до істотного зниження поточного і кінцевого газовилучення, великих економічних втрат, пов'язаних із підніманням на поверхню, транспортуванням, підготовкою та зворотним запомповуванням у пласт великих об'ємів води [5].

9. Проникністю колектора. Як і для нафтових родовищ, проникність має велике значення, оскільки визначає найважливіші параметри розробки родовищ; чим вона вища, тим сприятливіші умови розробки газових і газоконденсатних родовищ [4].

10. Коефіцієнтом газовіддачі родовища, що характеризує ступінь вилучення газу з родовища. Коефіцієнти газовіддачі залежать від режимів роботи покладів, природно-геологічних умов, систем розробки і коливаються у широких межах. Високі коефіцієнти газовіддачі свідчать про сприятливі умови розробки [5].



11. Типом колектора. За природою порожнинного простору колектори поділяють на такі типи: порові (гранулярні), кавернозні, тріщинні, змішані [9]. Найбільш складні умови розробки газових і газоконденсатних родовищ у тріщинно-кавернозних та тріщинних колекторах.

12. Пористістю. Найкращі умови розробки притаманні високопористим колекторам [4, 9].

13. Ефективною товщиною продуктивного пласта. Найбільш сприятливі умови розробки у продуктивних пластах з великою ефективною товщиною [4, 9].

14. Газонасиченістю. За величиною газонасиченості продуктивні пласти газових і газоконденсатних родовищ поділяють на п'ять груп: дуже високонасичені – понад 90%, високонасичені – 70–90%, середньонасичені – 50–70%, низьконасичені – 30–50%, дуже низьконасичені – менше 30% [5]. Очевидно, що найбільш сприятливі умови розробки у високонасичених продуктивних пластах.

15. Вмістом сірководню у газі. Сірководень присутній у газах не завжди, вміст його переважно становить до 5%, але в окремих випадках може досягати 26% [5]. Сполуки сірководню вважаються шкідливими домішками, оскільки вони призводять до інтенсивної корозії обладнання при розробці та зумовлюють отруєння повітряного басейну.

16. Вмістом вуглекислого газу. Вуглекислий газ присутній у газах завжди, переважно у кількостях до 3–5%, але в рідкісних випадках його вміст може перевищувати 20–30%. Як і сірководень, вуглекислий газ призводить до вуглекислотної корозії обладнання і є шкідливою домішкою в газах [5].

У таблиці 1 наведено результати визначення методом попарних порівнянь [6] вагомості факторів, що визначають ставку дисконту для газових і газоконденсатних родовищ, а в таблиці 2 – методику та приклад її визначення для одного з газоконденсатних родовищ.

При визначенні ставок дисконту слід враховувати і ряд інших важливих обставин. Так, грошовий потік може визначатися по-різному: як з, так і без урахування таких чинників, як інфляція, податок на прибуток, відсотки за кредит та ін. Головною вимогою є чітка відповідність між вибраним грошовим потоком і ставкою дисконтування.

Таблиця 2

Визначення ставки дисконту при розробці газових та газоконденсатних родовищ

Найменування критерію	Величина та приналежність до певної групи	Чутливість фактора, част. од.	Максимальна величина ризику в групі, %	Величина ризику у межах групи, в част. од.	Загальна величина ризику, %
1	2	3	4	5	6
<b>1 Базова норма доходу на момент оцінки, %</b>					<b>9</b>
<b>2. Ризик зміни базової норми доходу, %</b>					<b>2,5</b>
<b>3. Добувні запаси, млрд. м<sup>3</sup> газу</b>					
понад 300				0	
100 – 300				0,1	
30 – 100	+	0,10 9	0,981	0,2	<b>0,49</b>
10 – 30				0,5	
5 – 10				0,7	
1 – 5				0,9	
до 1				1	
<b>4. Природно-економічні умови розробки та розташування</b>					

запаси з ускладненими природно-географічними та екологічними умовами видобутку газу та конденсату				1	
запаси з ускладненими геолого-технологічними умовами видобутку газу та конденсату		0,09 0	0,81	0,5	
запаси з нормальними умовами видобутку газу та конденсату	+			0	<b>0</b>
<b>5. Складність геологічної будови</b>					
проста				0	
складна		0,08 4	0,756	0,5	
дуже складна	+			1	<b>0,756</b>
<b>6. Ступінь виснаження запасів родовища, %</b>					
до 50	+			0	<b>0</b>
50 – 85		0,08 0	0,720	0,5	
понад 85				1	
<b>7. Стадія розробки</b>					
освоєння експлуатаційного об'єкта	+			0,5	<b>0,360</b>
стабільного видобутку		0,08 0	0,72	0	
спадаючого видобутку				0,5	
завершальна				1	
<b>8. Глибина залягання продуктивних горизонтів, м</b>					
до 1000				0	
1000 – 3000				0,2	
3000 – 4000		0,07 3	0,657	0,5	
4000-5000				0,8	
понад 5000	+			1	<b>0,657</b>
<b>9. Режим покладів</b>					
газовий	+			0	<b>0</b>
водонапірний		0,06 9	0,621	0,5	
жорстководонапірний				1	
<b>10. Обводненість, %</b>					
дуже низька – до 20	+			0	<b>0</b>
низька – 20-50				0,2	
середня – 50-70		0,07 6	0,684	0,5	
висока – 70-90				0,8	
дуже висока – понад 90				1	
<b>11. Проникність, мкм<sup>2</sup></b>					
дуже висока – понад 1				0	
висока – 0,1-1				0,2	
середня – 0,01-0,1	+	0,06	0,603	0,5	<b>0,303</b>
<i>Витвицький Я.С. Розв'язання економічної проблеми часу при оцінці ресурсів та запасів газових...</i>					
низька – 0,001-0,01				0,8	
дуже низька – до 0,001				1	
<b>12. Коефіцієнт газовіддачі, част. од.</b>					
високий – понад 0,9				0	
середній – 0,7-0,9	+	0,05 3	0,477	0,5	<b>0,239</b>
низький – 0,4-0,7				0,8	

дуже низький – до 0,4				1	
<b>13. Тип колектора</b>					
гранулярний	+			0	<b>0</b>
тріщинно-гранулярний				0,2	
кавернозний		0,03 4	0,306	0,5	
тріщинно-кавернозний				0,8	
тріщинний				1	
<b>14. Пористість, %</b>					
дуже висока – понад 40				0	
висока – 20-40				0,2	
середня – 10-20	+	0,03 1	0,279	0,5	<b>0,14</b>
низька – 5-10				0,8	
дуже низька – до 5				1	
<b>15. Ефективна товщина, м</b>					
дуже велика – понад 100				0	
велика – 20-100				0,2	
середня – 5-20	+	0,03 0	0,270	0,5	<b>0,135</b>
мала – 1-5				0,8	
дуже мала – до 1				1	
<b>16. Газонасиченість, част. од.</b>					
дуже висока – понад 0,9				0	
висока – 0,7-0,9	+			0,2	<b>0,054</b>
середня – 0,5-0,7		0,03 0	0,27	0,5	
низька – 0,3-0,5				0,8	
дуже низька – до 0,3				1	
<b>17. Вміст сірководню у газі, %</b>					
низький – до 2	+			0	<b>0</b>
середній – 2-5		0,04 8	0,432	0,5	
високий – понад 5				1	
<b>18. Вміст вуглекислого газу, %</b>					
низький – до 2	+			0	<b>0</b>
середній – 2-10		0,04 6	0,414	0,5	
високий – понад 10				1	
<b>19. Сумарна величина ризику, %</b>					<b>14,631</b>
<b>20. Коригування на інфляцію</b>					<b>11,112</b>
<b>Ставка дисконту, %</b>					<b>11</b>

**Висновки.** Таким чином, установлені основні фактори, які формують ставку дисконту, необхідну для врахування фактора часу при економічній оцінці запасів та ресурсів у процесі реалізації інвестиційних проектів з розвідки та розробки газових і газоконденсатних родовищ. Визначена чутливість величини ставок дисконту щодо цих факторів, методика її кількісного виміру. Треба зауважити, що для визначення чутливості щодо факторів ризику, що формують ставку дисконту, можливе застосування й інших, більш досконалих математичних та експертних процедур і методів.

1. Валдайцев С.В. Оценка бизнеса: Учебник. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2003. – 352 с.
2. Витвицький Я.С. Визначення ставок дисконту на етапах пошуку та розвідки нафтових і газових родовищ // Науковий вісник Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу. – 2006. – № 1 (13). – С. 112–122.

3. Витвицький Я.С. Врахування фактора часу при оцінці інвестиційних проектів з розробки нафтових родовищ Західного регіону України. Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Методи оцінки рівня капіталізації інноваційних структур: Збірник наукових праць. – Вип. 2 (64) / НАН України. Ін-т регіональних досліджень. Редкол.: Відп. ред. Є.І.Бойко. – Львів, 2007. – С. 132–147.
4. Дахнов В.Н. Геофизические методы определения коллекторских свойств и нефтегазонасыщенности горных пород. – М.: Недра, 1975. – 344 с.
5. Довідник з нафтогазової справи / За заг. ред. докторів технічних наук Бойка В.С., Кондрата Р.М., Яремійчука Р.С. – К. – Львів, 1996. – 620 с.
6. Оберемчук В.Ф. Стратегія підприємства: Короткий курс лекцій. – К.: МАУП, 2000. – 126 с.
7. Оценка имущества и имущественных прав в Украине: Монография / Лебедь Н.П., Мендрул А.Г., Ларцев В.С., Скрынько С.Л., Жиленко Н.В., Драпиковский А.И., Иванова И.Б. / Под ред. Н.П.Лебедь / Изд. второе, перер. и доп. – К.: ООО Информационно-издательская фирма “Принт-Экспресс”, 2003. – 715 с.
8. Інструкція із застосування класифікації запасів і ресурсів корисних копалин державного фонду надр до геолого-економічного вивчення ресурсів перспективних ділянок нафти і газу. – К.: Державна комісія України по запасах корисних копалин при Державному комітеті України по геології і використанню надр, 1998. – 45 с.
9. Масевський Б.Й., Лозинський О.Е., Гладун В.В., Чепіль П.М. Прогнозування, пошуки та розвідка нафтових і газових родовищ: Підручник. – К.: Наукова думка, 2004. – 446 с.
10. Эванс Франк Ч., Бишоп Давид М. Оценка компаний при слияниях и поглощениях: Создание стоимости в частных компаниях / Пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2004. – 332 с.

**УДК 631.**

**ББК 65.326145**

**Галушак В.В.**

## **РОЗВИТОК ОРЕНДНИХ ВІДНОСИН У НОВИХ ГОСПОДАРСЬКИХ СТРУКТУРАХ НА СЕЛІ**

**Анотація.** У статті розкриті питання орендних відносин як відносини, що засновані на принципах підприємництва між власником засобів виробництва та їх користувачем. Показана роль держави у створенні відповідного організаційно-правового поля для забезпечення можливості повної реалізації договірними сторонами потенційних вигод від орендних відносин.

**Ключові слова:** орендні відносини, оренда, орендодавець, орендар, підприємницькі формування, сільськогосподарський виробник, розмір оренди.

**Annotation.** The questions of the leasing relations like that founded on the principles of entrepreneurship between the owner of the means of production and their user are revealed in this article. The role of the state in the creation of the suitable organization – legal sphere for the providing with the possibility of the full realization by the agreement sides is also showed here.

**Key words:** leasing relations, lease, lessor, tenant, enterprise formings, agricultural producer, size of lease.

*Галушак В.В.* Розвиток орендних відносин у нових господарських структурах на селі

**Вступ.** У процесі здійснення економічних реформ зростає значення активізації трудової діяльності людей, доцільності розвитку різних форм господарювання. А для підвищення ефективності виробництва важливим є процес розвитку економічних відносин у зв'язку із змінами форм власності. Саме тому орендні відносини у сільському господарстві набувають все більшого поширення в Україні, а оренда стає узаконеним і функціонуючим видом господарського руху землі.

Проблеми орендних відносин як явища багатогранного і однозначно не визначеного знайшли своє відображення у наукових працях вчених – аграрників В.Я.Амбросова [3, с.10], та С.М.Плетенецької [7]. Вони зазначають, що оренда, з одного боку, – це відносини власності, тобто одержання на певний період прав власності і користування землею та іншими засобами виробництва, а з іншого – форма підприємницької діяльності.



Розглядаючи питання орендних відносин, такі вітчизняні вчені-дослідники, як М.Й.Малік [3, с.163], П.І.Гайдуцький [5], В.Я.Месель-Веселяк [6], характеризують оренду як засноване на договорі строкове, платне володіння і користування землею, іншими природними ресурсами, а також майном, необхідним орендареві для самостійного здійснення господарської або іншої діяльності. Оскільки оренда – це передача в строкове і платне користування, то вона неодмінно зачіпає основи виробничих відносин – відносини власності, а отже, вже прямо пов'язана з ринковою економікою. Оренда дає новий імпульс розвитку власності, реалізації прав власника.

Слід відзначити, що важливою правовою формою використання земель є їх оренда, а вивчення орендних відносин свідчить, що існування оренди не випадковість, а закономірність. Відомий економіст П.І.Гайдуцький вважає, що необхідність оренди в агропромисловому комплексі сучасної України зумовлена об'єктивно існуючим фактором – невідповідністю між землеволодінням і землекористуванням. Економічна відмінність між цими двома категоріями зумовлює об'єктивну закономірність існування оренди земель, оскільки не завжди особа, яка бажає використовувати земельну ділянку, має можливість сама володіти нею за правом власності [4, 7].

Нормативне забезпечення оренди земель в Україні регулюється Земельним кодексом України [1] і Законом України "Про оренду землі" [2].

**Постановка завдання.** Мета статті – дослідити рівень розвитку орендних відносин при використанні земельних часток (паїв) і майна селян, обґрунтувати шляхи подальшого покращення їх використання у новосформованих аграрних формуваннях у Тернопільській області.

**Результати.** Об'єктивні передумови орендних відносин закладені в самій природі відносин власності, насамперед приватної. Це обумовлено економічним, головним чином, особистим інтересом, прагненням до примноження свого майна, яке призводить, як правило, до його концентрації в руках власників до гігантських розмірів, що викликають необхідність здачі частини його або повністю у тимчасове користування іншим власникам на взаємоприйнятних умовах.

Розвиток орендних відносин розглядається в сучасній Україні як альтернатива вільному ринку землі. Виробничій діяльності на орендованих землях, порівняно з придбанням землі у власність, притаманний ряд як переваг, так і недоліків. Серед переваг власника-землекористувача можна відзначити:

- повну незалежність у користуванні і розпорядженні землею;
- можливість її застави з метою залучення інвестиційних ресурсів.

Проте придбання достатнього земельного масиву потребує значного початкового капіталу. Для виробництва на орендованих землях характерна вища оборотність капіталу, гнучкість у розмірах бізнесу, але орендар менше, ніж власник, зацікавлений у здійсненні капітальних вкладень на орендованих землях. Разом з тим поєднання статусів власника землі та господарюючого суб'єкта недостатньо для забезпечення вищої ефективності виробництва порівняно з діяльністю на орендованих землях.

Право власності повністю розкривається через реалізацію власником повноважень володіння, користування і розпорядження. Тому кожне з повноважень або всі вони можуть належати не лише власнику, але й орендарю, який не тільки тимчасово володіє, користується майном, землею, а й може розпорядитися ними, здавши, наприклад, у суборенду. Реалізація права власності для орендодавця полягає у гарантованій можливості отримувати орендну плату за господарське використання землі орендарем. Тобто фактично відбувається розподіл отриманого на орендованих землях доходу між власником і землекористувачем. Виникає це завдяки тому, що з передаванням землі та інших засобів виробництва в оренду відбувається розмежування цих прав: право власності і розпорядження залишається за орендодавцем, а право володіння та користування переходить до орендаря.

Необхідність регулювання системи взаємовідносин між орендодавцем і орендарем викликана об'єктивно існуючими протиріччями в їх інтересах. Можливість саморегулювання

обмежена, оскільки ринкові важелі ще не діють в повній мірі, бо формування орендного землекористування відбувається за умов відсутності конкурентного середовища серед потенційних орендарів, на перший план виходить необхідність регулятивної діяльності держави, спрямованої на захист прав орендодавців. Це посилює роль держави у створенні відповідного організаційно-правового поля для забезпечення можливості повної реалізації договірними сторонами потенційних вигод від орендних відносин. Узгодження інтересів суб'єктів ринкового середовища, що формується, є однією з головних функцій регулятивного впливу на земельно-орендні відносини в Україні.

Таким чином, сучасні орендні відносини – це відносини, засновані на принципах підприємництва між власником засобів виробництва та їх користувачем.

Вважаємо, що оренда – це, з одного боку, відносини власності, тобто одержання в певний період прав володіння і користування землею й іншими засобами виробництва, а з другого – ефективна форма підприємницької діяльності.

Механізм орендних відносин в аграрній сфері розглядається як система організаційно-правових і соціально-економічних відносин власників та орендарів майна і землі у сільськогосподарському виробництві, спрямована на ефективне їх використання та створення нових господарських структур. Найпоширенішою формою становлення матеріально-технічної бази новостворених агроформувань, що започаткували та продовжують свою діяльність, є залучення та використання на умовах оренди майна колишніх колективних сільськогосподарських підприємств. Проте не виявлено достатньо чіткої залежності між організаційно-правовою формою суб'єктів господарювання та якісними характеристиками умов укладених угод. Як правило, суб'єктивні чинники встановлення орендної плати і терміну дії орендного договору переважають над об'єктивними. Договірні сторони уникають укладати договори оренди землі як на дуже короткий, так і на дуже довгий термін.

Особливість передачі в оренду майна новоствореним структурам яскраво проявляється в такому:

- неоднорідному складі майна пайового фонду;
- відсутності чіткої правової бази врегулювання даних процесів;
- неможливості фізичного поділу і видачі майна всім членам колективного господарства;
- неправомірності передачі майнового паю в оренду.

Більшість господарств Тернопільщини на даний момент є підприємницькими структу-

рність

Галушак В.В. Розвиток орендних відносин у нових господарських структурах на селі

Таблиця 1

Динаміка собівартості 1 центнера основних видів реалізованої продукції на сільськогосподарських підприємствах Тернопільської області (гривень)

Вид продукції	Рік				2006 р. до 1996 р., %
	1996	2003	2005	2006	
Зерно	11,05	37,61	41,57	43,94	397,6
Цукрові буряки	5,55	12,75	13,43	15,22	274,2
Картопля	19,33	29,06	45,27	53,86	278,6
Овочі відкритого ґрунту	23,49	36,59	40,08	53,21	226,5
Худоба та птиця (на м'ясо)					
великої рогатої худоби	143,58	506,67	621,92	741,49	516,4
свиней	373,68	692,25	895,36	979,37	262,0
овець	150,84	277,78	200,00	225,00	149,1
птиці	534,59	1037,65	1082,58	961,19	179,7
Молоко	34,13	66,73	71,30	91,42	267,8
Яйця	121,59	174,97	191,52	213,77	175,8

За період 1996–2006 рр. (табл.1) собівартість 1 ц зерна зросла в 4 рази, цукрових буряків – в 2,7, картоплі – в 2,8, овочів відкритого ґрунту – в 2,3, м'яса великої рогатої худоби – в 5,2, свиней – у 2,6, овець – в 1,5, птиці – в 1,8, молока – у 2,7, яєць – в 1,8 рази.

У залежності від співвідношення реалізаційних цін і собівартості сформувався відповідний рівень рентабельності продукції (табл.2). На сільськогосподарських підприємствах Тернопільської області рентабельним є виробництво зерна, цукрових буряків (порівняно з 2000 роком (-4,3%)), не враховуючи дрібних виробництв, – картоплі, м'яса свиней, молока і яєць. Протягом ряду останніх років високим рівнем збитковості характеризується виробництво основних видів тваринницької продукції.

Таблиця 2

Динаміка рівня рентабельності (збитковості) основних видів продукції на сільськогосподарських підприємствах Тернопільської області (у відсотках)

Вид продукції	Рік				
	1996	2000	2003	2005	2006
Зерно	54,8	67,0	48,6	16,0	3,0
Цукрові буряки	11,3	- 4,3	7,9	4,6	22,9
Картопля	4,9	8,8	85,2	6,2	21,5
Овочі відкритого ґрунту	- 23,6	26,1	22,0	- 8,6	28,6
Худоба та птиця (на м'ясо)					
великої рогатої худоби	- 38,2	- 45,5	- 46,3	- 27,0	- 23,9
свиней	- 61,8	- 58,7	- 33,9	- 24,6	0,5
птиці	- 72,1	- 35,1	- 60,6	- 63,6	- 38,0
Молоко	- 45,8	- 9,7	12,4	13,7	24,2
Яйця	- 11,5	4,1	10,2	21,9	22,3

Часто-густо новоутворені агроформування на орендованих землях займаються вирощуванням лише монокультури (цукровий буряк, пшениця, картопля, ріпак тощо), що згідно з законами агрономії не сприяє збереженню родючості ґрунтів. При цьому важливим є термін укладання договорів оренди. Однорічний строк оренди не вигідний для фермерів, оскільки це не дає гарантії збереження розміру свого господарства наступного року, а отже, планування виробничого процесу. Для орендодавців – власників паїв недоцільно укладати договори на тривалий період, адже при появі вигідних угод вони можуть втратити певну частину свого доходу.

Короткі терміни оренди не сприяють зацікавленості орендарів у відтворенні родючих властивостей ґрунтів, дотриманні комплексу технологічних вимог агровиробництва, тобто є відсутнім вкладення коштів у ці землі. Набуття орендарями статусу сільськогосподарського виробника дозволяє їм легітимним шляхом уникнути додаткового оподаткування з виробничої діяльності.

На наш погляд, в найближчий час припинить свою дію більшість укладених селянами договорів оренди. У свою чергу, орендодавці намагатимуться продовжити дію орендних угод на більш вигідних умовах. При визначенні розмірів орендної плати повинна враховуватися величина земельної ренти.

Виплата орендної плати орендодавцям здійснюється переважно продукцією власного виробництва, а також наданням різноманітних послуг виробничого характеру. Хоча, як відомо, розмір оренди повинен включати в себе частку на відтворення орендованого майна і відсоток за користування цим майном. На практиці орендарі не можуть забезпечити виплату високої орендної плати і, як наслідок цього, її розмір невисокий, наприклад, 1% від загальної вартості майна.

У найближчому майбутньому, з покращанням ситуації в державі, відповідно зі зміцненням фінансового стану господарств-орендарів буде доцільно перейти до встановлення орендної плати у грошовій формі. Одночасно слід переглянути у сторону збільшення встановлений мінімум орендної плати, що становить нині 1% від грошової оцінки землі. Грошова форма орендної плати є ефективнішою з точки зору підприємницької діяльності,

оскільки вона виступає економічно гнучким інструментом, застосування якого дозволяє точно враховувати місцеві особливості агровиробництва, що робить її більш бажаною для орендодавців. З іншого боку вона сприятиме мотивації до укладення контрактів на предмет оренди земельних ділянок.

Таблиця 3

Розміри орендної плати за використання майна у 2005 році

Загальна кількість осіб, які мають право на майновий пай, тис. чол.	349,5
З них отримали свідоцтва про право власності на майновий пай, тис. чол.	283,4
Відсоток виданих свідоцтв до загальної кількості пайовиків	81
Вартість майна, яке підлягає паюванню, млн. грн.	632,2
Уточнена вартість орендованого майна, млн. грн.	478,5
Частка орендованого майна, в загальній уточненій вартості майна, %	76
Загальна кількість орендодавців майна, тис. чол.	245
Середній розмір орендованого майнового паю, грн.	1956

Найскладнішою проблемою в процесі реформування аграрного сектора економіки є врегулювання відносин на майно колективних сільськогосподарських підприємств. Отримали право на майнові паї (станом на 1 січня 2005 р.) 349,5 тис. селян, з яких 283,4 тис. чол. або 81% одержали свідоцтво на володіння майновим паєм, а 76% власників паїв передали їх в оренду (табл. 3).

У процесі реорганізації колективних господарств у більшості випадків відбулося лише формальне перетворення їх на інші юридичні особи. Існуючий механізм орендних відносин не забезпечує захисту земельних і майнових прав власників. У договорах оренди земельної ділянки та передачі майна переважно не фіксується ні стан, ні якість землі та майна. Загалом така фіксація є неможлива при нинішніх орендних відносинах. Адже кожен власник паю не може знати, яке майно та в якому стані вони передають в оренду. Відповідно

Галуцук В.В. Розвиток орендних відносин у нових господарських структурах на селі повернення після закінчення договору оренди.

та його

Таблиця 4

Виплата орендної плати за майно станом на 1 січня

Показники	2005 р.	2006 р.
Сума орендної плати, яка належить до виплати згідно з договорами оренди майна, тис. грн.	4883	3927
Відсоток орендної плати від вартості орендованого майна, %	1,0	1,0
Фактична виплата орендної плати за майно, всього, тис. грн.	3170	2461
Виконання договірних зобов'язань за оренду майна, %	66	65
З них сплачено, тис. грн.		
грішми	243	238
зерном	745	658
іншою продукцією	1253	725
послугами	980	923
Ціна зерна при розрахунках, грн./т	572	

Крім того, розглядаючи приватно-орендні підприємства як перехідну форму господарювання, необхідно вже нині створювати передумови для можливості їх трансформації у структури, що забезпечують більший ступінь привласнення новоствореного продукту власниками, їх зацікавленість у результатах господарювання, не обмежуючись лише

можливістю трудової участі у виробничих процесах на контрактній основі. Можливість таких перетворень прямо залежатиме від стану та розвитку орендних відносин. Збереження сучасного стану справ лише закріплюватиме положення нових підприємницьких структур як монопольних орендарів, створюючи передумови до неадекватного управлінській та трудовій участі ступеня монополізації привласнення результатів виробничої діяльності, земельної ренти. Цим самим буде поглиблюватися економічна і соціальна диференціація господарств, яка в більшості випадків уже призвела до формування двополюсної аграрної структури, що складається, з одного боку, з великих сільськогосподарських корпорацій, а з іншої, із дрібних сільськогосподарських і сімейних господарств. Вони розрізняються за спеціалізацією, охопленням ринку, мотивацією економічної діяльності.

**Висновки.** Отже, активне формування організаційно-правових форм господарювання із залученням в оренду землі і майна нових власників відбувається в умовах відсутності належного правового та організаційного забезпечення аграрної реформи. Некероване використання оренди землі з метою набуття статусу сільськогосподарського виробника є наслідками непослідовної державної політики в аграрній сфері. Оренда як форма господарювання може бути ефективною і посідати належне місце у системі економічних відносин тоді, коли виходитиме від самих орендарів, а держава створить відповідні умови.

1. “Земельний кодекс України” від 25 жовтня 2001 р. № 2768–III.
2. Закон України “Про оренду землі” від 6 жовтня 1998 р. № 161–XIV.
3. Амбросов В. Ускорить реструктуризацію АПК // Сільський журнал. – 1999. – № 2. – С. 8–11.
4. Гайдуцький П.І. Оренда в агрокомплексі: Запитання і відповіді. – К.: Україна, 1991. – С. 7.
5. Гайдуцький П.І., Стельмашук А.М. Земля: власність, оренда, рента. – К.: Урожай, 1994. – 184 с.
6. Розвиток форм господарювання на селі / За ред. П.Т.Саблука та В.Я.Месель-Веселяка. – К.: Урожай, 1993. – 376 с.
7. Плетенецька С.М. Оренда та її соціально-економічна суть // Економіка АПК. – 1998. – № 12. – С. 23–26.

**ВИДІЛЕННЯ ОКРЕМИХ ГРУП ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ АНАЛІЗУ  
ЕКОНОМІКО-ГОСПОДАРСЬКИХ ПОКАЗНИКІВ**

**Анотація.** Здійснено аналіз ефективності функціонування молокопереробних підприємств Вінницької області. Математично обґрунтовані критерії і показники групування підприємств за обсягами виробництва і рентабельністю їх діяльності.

**Ключові слова:** підприємства, критерії групування, аналіз ефективності.

**Annotation.** Analysis of efficiency of activity of dairy enterprises in Vinnytsa region is conducted. Criteria and data of grouping on basis of production volume and profitability of their activity are mathematically based.

**Key words:** enterprises, grouping criteria, profitability analysis.

**Вступ.** Останніми тенденціями функціонування вітчизняних підприємств після 90-х рр. (етапу приватизації) стала різка диференціація їх економіко-господарського статусу, що проявляється у формуванні в окремих галузях економіки підприємств-лідерів, які, по суті, контролюють відповідні ринки, та численної групи підприємств-аутсайдерів. Такий процес представляється закономірним з огляду на посилення впливу фактору ринкових відносин та загострення конкуренції. Водночас обґрунтування прийнятної сценарію розвитку для підприємств різного рівня конкурентоспроможності залишається важливим науковим завданням.

**Постановка завдання.** Передбачалося опрацювання методичних принципів для адекватного групування підприємств окремих галузей з огляду на динаміку їх основних економіко-господарських показників за тривалий період. Автори, зокрема, ставили перед собою завдання підтвердження можливості використання деяких економіко-математичних методів при групуванні таких підприємств, зокрема методу нечітких с-середніх [12], на основі якого передбачалося розроблення нечітких моделей функцій належності до секторів; експертного методу, який передбачав опитування експертів (31 чол.) з числа провідних фахівців підприємств та економічних відділів районних та обласних держадміністрацій, а також формулювання математичних моделей цих функцій шляхом апроксимації нечітких чисел гаусовськими функціями належності.

У статті представлені результати власного аналізу динаміки молокопереробних підприємств Вінницької області впродовж 1990–2007 рр. Досліджувалися всі 27 молокопереробних підприємств, розташовані на території області. Аналізувалися показники обсягів виробництва, а також рентабельності, динаміки витрат, прибутковості і т. д. Дані були отримані зі звітів підприємств. Динаміка показників досліджувалася з точки зору виділення окремих стратегічних груп підприємств та з огляду на особливості стану ринку молочної продукції Вінницької області.

**Результати.** У Вінницькій області промислово переробку молочної сировини сьогодні здійснюють 27 підприємств. Розташування їх збереглося з часів колишнього СРСР, коли було створено рівномірно орієнтовану мережу підприємств з метою раціонального використання сировини; таким чином, практично у кожному районному центрі було розташоване молокопереробне підприємство, тому максимальна відстань доставки сировини була 40–45 км. Частіше всього виробничі потужності підприємств відповідали раціональній схемі використання реальної ресурсної бази; різниця щодо виробничих потужностей між

Грабко М.В., Лазарчук О.В., Мороз Є.О. Виділення окремих груп підприємств на основі аналізу... зчаток

Розвиток молочної промисловості в Україні суттєво загальмувався після 1990 р.; стан галузі до 1999 р. можна охарактеризувати як кризовий. Зростання товарних обсягів молочної продукції в Україні розпочалося з 2002 р.; темпи щорічного зростання з цього періоду

становили 15–20%; статистичні дані по Вінницькій області підтверджують тенденції незначного позитивного розвитку ринку в цілому [1]; з 2001 р. спостерігається також зростання основних асортиментних груп молочної продукції.

Посилення конкуренції на ринку молочної продукції як в Україні загалом, так і на регіональних ринках розцінюється як основна тенденція [2]. У 2006 р., за оцінками експертів, український молочний ринок зріс на 8–10% у фізичному виразі (до 1,35– 1,4 млн. т), і на 10–15% – у грошовому (до 930–970 млн. дол. США). Особливістю останнього періоду стало відновлення/зростання виробництва регіональних підприємств відносно невеликої потужності, частку яких на сьогодні оцінюють у 40%. При цьому спостерігалася тенденція різкого – на 60–90% – зростання виробництва на підприємствах із середньою потужністю, що було обумовлено, як вважається [2], внутрішніми трансформаціями: підвищенням ефективності управління, розробленням та впровадженням інвестиційних планів, модернізацією виробництва. За прогнозами [2], у 2007–2008 рр. частка провідних десяти виробників молочної продукції в Україні наблизиться до 80–90%. Перспективи для малих та середніх підприємств прогнозуються передусім на регіональних ринках.

За даними [3–4], виробничі потужності молокопереробних підприємств використовувалися на початку 2000-х рр. на 20–44%, і їх функціонування супроводжувалося загостренням цілого ряду негативних тенденцій, зокрема, руйнуванням мережі сировинних зон. У нинішніх умовах переробні підприємства, намагаючись забезпечити свої потужності сировиною, доставляють її з відстані понад 200 км, що підвищує собівартість продукції і роздрібних цін. Водночас різко загострилася конкурентна боротьба між виробниками різних областей за сировинні зони. На початку 2000-х рр. на місцеві переробні підприємства товаровиробники Вінниччини реалізували лише 64% молока; за нашими оцінками, цей показник сьогодні не перевищує 70%. Характерною особливістю ринку сировини стала т. зв. “недобросовісна конкуренція” [4], коли переробні підприємства купують молоко в “чужих” зонах за вищими цінами.

Загальним слід визнати те, що після приватизації в першій половині 90-х рр. підприємства галузі стикнулися зі стрімкими тенденціями посилення кризового стану, що обумовлювалося цілим рядом причин макроекономічного, організаційно-управлінського, суб’єктивного плану. Це призвело до того, що на кінець 90-х рр. завантаженість підприємств коливалася в межах 25–45%, тобто кризові тенденції поширилися практично на всі підприємства. Водночас, за цих умов, тенденції загострення конкуренції на ринку слід віднести до основних факторів впливу на розвиток молокопереробних підприємств. Так, аналіз такого показника, як обсяги переробки молока, показав, що традиційний статус підприємств, що склався за часів адміністративно регульованої економіки колишнього СРСР, змінився на різку диференціацію: якщо на кінець 90-х рр. різниця щодо обсягів переробки молока між найбільшим і найменшим підприємством області складала близько 300%, то на даний час цей показник у порівнянні з підприємствами, де зберігся більш менш завершений виробничий цикл переробки, перевищував 16 разів. Така значна різниця дозволяє стверджувати про принципово різний характер розвитку підприємств з початку 2000-х рр.

Загалом же впродовж 1999–2006 рр. близько 30% підприємств практично згорнули виробничу діяльність до мінімальних масштабів, близько 20% – істотно зменшили, близько 20% – активізували свою діяльність, яка за кількісним вимірюванням сьогодні відповідає середнім і підвищеним показникам на кінець 90-х рр., а близько 30% підприємств різко збільшили обсяги виробництва. Регіональний ринок молока фактично контролюється 8 підприємствами: на долю Вапнярського, Шаргородського, Вінницького, Бершадського, Тульчинського, Іллінецького (ТОВ “Лютсдорфф”), Літинського молокозаводів та ВАТ “Вінницямолоко” припадає 72–75%.

Авторський варіант групування підприємств передбачав, що основним критерієм групування може бути показник обсягів виробництва та фінансового результату підприємства (рентабельності). До 1 групи були віднесені підприємства, обсяги переробки яких щорічно не перевищували 10,0 тис. т і які функціонували в останні роки усталено

збитково; до 2 групи – в межах 10 тис. т – 30 тис. т; до 3 групи – понад 40 тис. т (підприємства 2 і 3 груп функціонували рентабельно).

Математично підстави для подібної диференціації були підтверджені результатами використання методу нечітких *s*-середніх [7], на основі якого було розроблено нечіткі моделі функцій належності секторів. Останні були визначені як сектор виживання (1 група підприємств, що об'єднані за низькими показниками рівня виробництва та економічного стану), потенційний сектор (2 група підприємств, яка характеризується умовно середнім рівнем виробництва та в цілому високими економічними показниками) та сектор “лідери” (підприємства 3 групи, що характеризуються найвищими показниками виробництва та які, фактично, контролюють ринок). Виділення потенційного сектора ґрунтувалося на припущенні, що дана група підприємств знаходиться у стані певної невизначеності щодо подальшого розвитку: існує вірогідність погіршення їхнього економічно-господарського стану та переходу до 1 групи підприємств, водночас на сьогоднішній день ці підприємства мають значні можливості до економічного зростання на основі всебічної модернізації і поліпшення економічних та господарських показників, а тому існує вірогідність переходу їх у подальшому до групи підприємств-лідерів регіонального ринку.

Математичне підтвердження такої диференціації зводилося до розв'язання такої задачі відображення [5, с.92–95]:

$$(y_1, y_2, \dots, y_n) \rightarrow (\mu^{CB}(y), \mu^{PC}(y), \mu^{CL}(y)), \quad (1)$$

де  $n$  – кількість підприємств;

$y_i$  – обсяги виробництва  $i$ -го підприємства,  $i = \overline{1, n}$ ;

$\mu^{CB}(y), \mu^{PC}(y), \mu^{CL}(y)$  – функції належності сектора виживання, потенційного сектора та сектора “лідери”, відповідно.

Задача (1) полягає у побудові моделей функцій належностей  $\mu^{CB}(y), \mu^{PC}(y), \mu^{CL}(y)$  по розподіленню  $(y_1, y_2, \dots, y_n)$ .

Основні положення методу нечітких *s*-середніх полягають у тому, що цей метод дозволяє згрупувати об'єкти (підприємства) в нечіткі кластери (сектори) за їхніми ознаками (обсяг виробництва), що базується на мінімізації такої цільової функції:

$$J_m = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^C \mu_{ij}^m \cdot (y_i - c_j)^2, \quad (2)$$

при таких умовах:

$$\mu_{ij} \in [0, 1], \quad i = \overline{1, n}, \quad j = \overline{1, C};$$

$$\sum_{j=1}^C \mu_{ij} = 1, \quad i = \overline{1, n};$$

$n$  —

Грабко М.В., Лазарчук О.В., Мороз Є.О. Виділення окремих груп підприємств на основі аналізу...

де  $C$  – кількість кластерів (в нашому випадку  $C=3$ );

$\mu_{ij}$  – ступінь належності показника  $y_i$  до  $j$ -го кластера;

$$c_j = \frac{\sum_{i=1}^n (\mu_{ij})^m \cdot y_i}{\sum_{i=1}^n (\mu_{ij})^m} \text{ – центри нечітких кластерів,}$$

які описуються функціями належності  $\mu^{CB}(y), \mu^{PC}(y), \mu^{CL}(y)$ ;



$m \in [1, \infty)$  – експоненційна вага.

Розв'язком умовної задачі оптимізації (1) є така матриця

$$\mathbf{F} = \begin{pmatrix} \mu_{11} & \mu_{12} & \dots & \mu_{1n} \\ \mu_{21} & \mu_{21} & \dots & \mu_{21} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ \mu_{C1} & \mu_{C2} & \dots & \mu_{Cn} \end{pmatrix},$$

у якій кожний рядок описує нечіткий кластер з функціями належності

$$\mu^{CB}(y), \mu^{PC}(y), \mu^{CL}(y).$$

**Математичні моделі цих функцій були отримані шляхом апроксимації нечітких чисел гаусовськими функціями належності [6] та мали такий вигляд:**

$$\mu^{CB}(y) = \exp\left(\frac{(y - 3925)^2}{2 \cdot 11146^2}\right); \quad (3)$$

$$\mu^{PC}(y) = \exp\left(\frac{(y - 32953)^2}{2 \cdot 11479^2}\right); \quad (4)$$

$$\mu^{CL}(y) = \exp\left(\frac{(y - 67879)^2}{2 \cdot 14994^2}\right). \quad (5)$$

Далі знайдемо, при яких значеннях  $y$  функції належності  $\mu^{CB}(y)$  і  $\mu^{PC}(y)$  та  $\mu^{PC}(y)$  і  $\mu^{CL}(y)$  перетинаються.

Для цього достатньо розв'язати такі рівняння:

$$\mu^{CB}(y) = \mu^{PC}(y), \quad \mu^{PC}(y) = \mu^{CL}(y)$$

або

$$\exp\left(-\frac{(y - 3.87)^2}{208.4}\right) = \exp\left(-\frac{(y - 31.449)^2}{265.16}\right),$$

$$\exp\left(-\frac{(y - 31.449)^2}{265.16}\right) = \exp\left(-\frac{(y - 67.503)^2}{408.67}\right).$$

Розв'язками останніх двох рівнянь є  $y = 16.83$  та  $y = 47.534$  (тис. т). Це означає, що підприємства можна згрупувати за такими правилами:

1. якщо  $1 < y < 16.83$ , то підприємство відноситься до сектора виживання;
2. якщо  $16.83 < y < 47.534$ , то підприємство відноситься до потенційного сектора;
3. якщо  $47.534 < y < 78.5$ , то підприємство відноситься до сектора "лідери".

**Висновки.** Отже, слід визначити можливість групування підприємств окремих галузей на основі аналізу динаміки основних економіко-господарських показників. Такі результати групування підприємств – об'єктів дослідження за показниками обсягів виробництва і рентабельності мали достатньо високий рівень обґрунтованості як за математичними методами, так і за результатами експертного опитування. Наукове і прикладне значення таких результатів полягає у формулюванні методичних передумов для: 1) висвітлення факторів позитивного/негативного впливу, які обумовили сучасний стан на кожному підприємстві; 2) обґрунтування нових підходів до можливості позитивного управлінського впливу на динаміку підприємств.

1. Статистичний щорічник Вінниччини за 2005. – Вінниця, 2006. – 484 с.
2. Рынок цельномолочной продукции // Бизнес. – № 44 (719), 30 окт. 2006 г. – С.140–144.
3. Уланчук В.С., Мудрак Р.П. Развитие молокопродуктового подкомплекса Черкаской области // Экономика АПК. – 2000. – № 3. – С. 70–73.
4. Гуменюк О.В. Формування сировинних ресурсів молокопереробних підприємств Вінницької області // Збірн. наук. праць ПДАТА. – Кам'янець-Подільський, 2001. – Випуск 9. – С. 361–365.
5. Штовба С.Д. Побудова функцій належності нечітких множин за кластеризацією експериментальних даних // Інформаційні технології та комп'ютерна інженерія. – №3. – 2006. – С. 92–95.
6. Ротштейн А.П. Интеллектуальные технологии идентификации. – Винница: УНИВЕРСУМ, 1999. – 320 с.

**ББК 62.26**

**УДК. 336:334.722.8(477)**

**Давиденко Н.М.**

### **ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ**

**Анотація.** У статті на основі теорії агента досліджено особливості організації управління фінансами в акціонерних товариствах. Виявлено особливості та роль фінансового управління корпоративних підприємств.

**Ключові слова:** фінанси АТ, корпоративне управління, агентські відносини, акції.

**Annotation.** In the article on the basis of theory of agent the features of organization of financial management are explored in joint-stock companies. Found out features and role of financial management of corporate enterprises

**Key words:** finances of joint-stock companies, corporate management, relations of agents, stock.

**Вступ.** Перспектива розвитку акціонерного товариства, ефективність його господарської та фінансової діяльності значною мірою залежить від системи управління фінансами. Це зумовлює необхідність розвитку теоретичних основ фінансового менеджменту, вдосконалення його організаційної структури та розподілу функцій.

Дослідження корпоративної системи управління фінансами включає розуміння суті та місця фінансів у структурі функціонування господарських одиниць, адже, будучи основним аспектом

Давиденко Н.М. Фінансові аспекти корпоративного управління

Фінанси корпорації охоплюють систему грошових відносин, одним з учасників яких є сама корпорація. До них належать відносини корпорації з державою, акціонерами, кредиторами, лізинговими, страховими фондами, покупцями продукції та постачальниками, її працівниками, відносини між окремими підрозділами та філіями корпорації [7].

Серйозні дослідження теоретичних та практичних аспектів проблеми управління фінансами корпоративних підприємств знайшли своє відображення в працях зарубіжних та вітчизняних вчених, зокрема Р.Брейлі, Дж. Ван Хорна, Ю.Вінслава, Є.Кібенка, О.Поважного, С.Румянцева, Є.Шевченка та інших.

Разом з тим, позитивно оцінюючи результати досліджень, необхідно зазначити, що недостатньо дослідженими залишаються такі важливі аспекти цієї проблеми, як виявлення особливостей та ролі фінансового управління корпоративних підприємств.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження особливостей організації управління фінансами в акціонерних товариствах. Основним методом, який використано у статті, є системний аналіз. Дослідження сутності й визначення понять категорій проводились на основі абстрактно-логічного методу.

**Результати.** Особливість АТ щодо організації управління фінансами полягає у відокремленні функції володіння капіталом (який належить широкому колу юридичних і

фізичних осіб – акціонерам) від функції управління, яка переходить до рук фахівців – менеджерів.

Переваги і недоліки такої ситуації розглядаються теорією агента (agency theory) [5, с.18].

Під агентськими відносинами розуміють відносини двох учасників, один з яких замовник (власник) передає іншому (агенту) свої функції.

У фінансовому менеджменті агентські відносини виникають, коли власник капіталу делегує (передає) прийняття інвестиційних та фінансових рішень менеджерам (агентам). Менеджери отримують винагороду за досягнення цілей, поставлених власником. При цьому інтереси власника та агента можуть не збігатися. Звідси впливає важлива умова фінансової діяльності АТ: дотримання прав акціонерів, а відповідно, і необхідність контролю за виконанням менеджерами цієї умови.

Власник ризикує вкладеними коштами – капіталом, але може лише обмежено впливати на діяльність компанії. Компанія для нього представляє собою інвестиційний об'єкт. Слід зазначити, що власниками капіталу є не лише акціонери-власники власного капіталу, але й кредитори, що надають компанії залучений капітал. На відміну від власників менеджери розглядають володіння акціями лише як один з аспектів взаємовідносин з компанією. Для них компанія – це джерело заробітної плати, додаткових виплат, премій, набуття зв'язків, створення власного людського капіталу.

Часто менеджери, які керують компанією, прагнуть досягти передусім власного як фінансового, так і нефінансового зиску: придбання предметів розкоші; невиннованого розширення організації, щоб підвищити власний соціальний статус; привласнення в тій або іншій формі грошових коштів інвесторів. Зазначені дії не збігаються з метою акціонерів компанії – одержати максимальний дохід на вкладений капітал.

Фінансовий менеджер приймає рішення в ситуаціях невизначеності, тому не завжди його дії приводять до очікуваних результатів. Існують сфери та ризики, на які менеджер впливати не може. Проте винагорода менеджера часто залежить саме від зовнішніх результатів прийнятих рішень, а не від намірів та витрачених зусиль.

Крім того, корпорацію можуть очолювати некваліфіковані менеджери, тому перед власниками капіталу постають певні завдання:

- вплинути на поведінку менеджерів, які керуються тільки особистими вигодами;
- спонукати менеджерів ефективно управляти компанією;
- застрахуватися від некваліфікованих управлінців.

Слід зазначити, що агентський конфлікт не є обов'язковим в агентських відносинах. Якщо відсутня невизначеність, тобто відсутня свобода вибору рішень менеджером, то принципал (власник) здатний оцінити дії агента і конфлікту не виникає. За незадовільну роботу менеджер буде звільнений або позбавлений частини винагороди. Одним зі шляхів вирішення агентських проблем є формування системи контрактів, що передбачає дотримання інтересів усіх учасників агентських відносин.

Проте досягти цього в Україні достатньо складно. В умовах вітчизняної розпорошеності акціонерного капіталу, до якої привело безплатне роздавання акцій (для порівняння: процент населення, яке є акціонерами, становить у Німеччині – 5,5; Японії – 9; Великобританії – 15,8; США – 21,1; в Україні – 65), дрібні акціонери не можуть вплинути на поведінку керівництва відкритих акціонерних товариств [6].

Існуюча розпорошеність акцій суперечить процесам формування ефективного власника й використання переваг акціонерної форми організації бізнесу. Становлення вітчизняних корпорацій відбулося під час приватизації закритих акціонерних товариств шляхом оренди з викупом. Характерною для них є велика залежність акціонерів – працівників від керівництва. До того ж розподіл акцій таких підприємств не відповідав принципу соціальної справедливості, як базовому принципу безплатної приватизації. Директорат мав можливість формувати статутний фонд у вигідних для себе пропорціях. Наслідком є повна концентрація влади керівництвом, ототожнення в одній особі власника й менеджера, а

створені акціонерні товариства більш нагадують олігархічні структури. Акціонерний капітал залишається розпорошеним між вищим керівництвом та менеджментом середньої й нижчої ланки й працівниками. Таким чином, у процесі приватизації було здійснено розподіл капіталів, а не їх корпорування (об'єднання), тому перспектива формування ефективного корпоративного управління була втрачена із самого початку.

Гарантії ефективного управління, а отже, ефективність як окремих компаній, так і всього корпоративного сектора загалом залежить, по-перше, від наявності в акціонерів адекватних механізмів контролю за діями менеджерів і, в разі потреби, – їх заміни; по-друге, – від механізму перерозподілу прав власності на користь більш ефективних економічних агентів, якщо власники фірми не здатні або не бажають контролювати менеджерів. На досягнення балансу інтересів акціонерів і менеджерів та підвищення економічної ефективності діяльності АТ має бути спрямована система корпоративного управління.

Ефективне корпоративне управління повинно забезпечувати стійку присутність підприємства на ринку (його конкурентоспроможність), гарантувати захист прав акціонерів, обмежити можливості зловживань з боку менеджерів та сприяти розвитку підприємства і залученню інвестицій [3].

Щоб зберегти конкурентоспроможність у середовищі, що змінюється, корпорації мають оновлювати і коригувати свою практику корпоративного управління відповідно до нових вимог і можливостей. Не існує єдиної для всіх країн моделі найкращого корпоративного управління, оскільки в державах світу існують відповідно різні правові системи, інституційні бази і традиції. Проте спільним для всіх країн є те, що ознакою досконалого корпоративного управління є пріоритетність інтересів акціонерів, які довіряють корпораціям розумно й ефективно використовувати свої кошти.

Запровадження ефективної системи корпоративних відносин не тільки допомагає забезпечити використання підприємствами їхнього капіталу, а й сприяє підзвітності органів

*Давиденко Н.М. Фінансові аспекти корпоративного управління*

«віри  
ства

налагоджують нормальну виробничу діяльність, створюють нові робочі місця, сплачуючи податки до бюджету і розширюючи асортимент товарів та послуг.

Українським менеджерам дуже корисно знати, які критерії лежать в основі оцінки підприємств західноєвропейськими інвесторами. Згідно з даними опитування, що було проведено серед інвесторів компанією “Сітігейт” Дью Роджерсон у 1999 р., 96% респондентів основну увагу приділяють якості управління підприємствами.

Стратегічні інвестори питаннями управління займаються самотужки і самі відповідають за його якість, натомість портфельний інвестор не бажає самотійно управляти об'єктом інвестування, тому він має бути впевненим у тому, що керівництво підприємства цілком спроможне справлятися зі своїми функціями.

На основі зазначеного критерію базуються інші вимоги до емітентів акцій. Серед них слід назвати якість прибутку, корпоративну стратегію підприємства, динаміку доходності акцій, рівень прозорості та якість звітності, управління фінансами, перспективи розвитку галузі та частку, яку має підприємство на ринку. При цьому найменш важливими показниками для західних інвесторів є політика виплати дивідендів з акцій, забезпечення вартості акцій активами підприємства та доходність у порівнянні з іншими підприємствами [4, с.17].

У промислово розвинених країнах застосовують певні механізми корпоративного управління, зокрема, це – методи внутрішнього контролю (прямий контроль з боку акціонерів на основі використання права голосу на зборах акціонерів; представництво в рядах директорів) та методи зовнішнього контролю (правові норми, що визначають функції і відповідальність директорів корпорації; функціонування розвиненого фондового ринку; механізм ворожих поглинань; банкрутства неефективно працюючих компаній). Останні методи і забезпечують перерозподіл прав власності в разі неефективного контролю з боку акціонерів.

Фондові ринки спонукають керівництво до ефективної діяльності, щоб власники не ліквідували своїх пакетів акцій. Дієвість такого механізму залежить від того, наскільки легко незадоволеним акціонерам продати свої пакети акцій, тобто якою мірою досконалим й ефективним є цей ринок. Розвинений фондовий ринок дає змогу незадоволеним діяльністю корпорації не лише продати свої акції, а й передати управління компанією кращим менеджерам (через механізм ворожих поглинань і придбань).

Управління фінансами корпорацій складається з процедур різного рівня складності й відповідальності. Перший рівень – ухвалення фінансових рішень з перспектив розвитку і поточної діяльності АТ, з обсягів і напрямків капітальних і фінансових інвестицій, з розподілу прибутку, формування грошових фондів компанії, залучення додаткових джерел фінансування. Це завдання вищого рівня складності і відповідальності, вони перебувають у компетенції вищих керівників АТ (голови правління АТ, президента, віце-президента) і лише частково можуть бути делегованими більш низьким ланкам управління.

Якщо в управлінні виробничо-господарською діяльністю керівники АТ можуть піти на істотну децентралізацію, тобто делегувати нижчим ланкам широкі повноваження з ухвалення управлінських рішень, то управління фінансами безпосередньо контролюють вищі керівники, які координують грошові потоки й ухвалюють фінансові рішення щодо розвитку корпорації. Другий рівень – виконання різних фінансових розрахунків, оформлення фінансових документів, складання звітів, тобто технічні процедури, які виконують працівники бухгалтерії, фінансово-економічної служби; виконання деяких завдань може бути доручено працівникам інших підрозділів компанії.

Склад фінансово-економічної служби, обсяг і особливості організації роботи з управління фінансами залежить від обсягів і характеру діяльності АТ, від обсягів фінансових ресурсів, якими воно розпоряджається, від організаційної структури управління АТ, наявності територіально відокремлених підрозділів.

**Висновки.** Практика засвідчила ефективність організації управління фінансами, за якої делегування відповідальності за одержання доходу (прибутку) і досить широких повноважень у керуванні поточною діяльністю сполучають з централізацією ухвалення фінансових рішень з розподілу і використання коштів. Прикладом такої організації управління є створення в корпорації так званих центрів фінансової відповідальності (ЦФВ). Залежно від того, за які фінансові результати відповідають менеджери центру, розрізняють центри доходів, прибутку, витрат і інвестицій. Узгодження оплати праці співробітників з відповідним запланованим для центру показником (виручка від реалізації, прибуток, витрати, норма прибутку на інвестиції) підвищує зацікавленість у результатах діяльності і сприяє поліпшенню фінансових результатів корпорації загалом. Для управління центрами відповідальності характерним є чіткий розподіл функцій між структурними підрозділами АТ, висока самостійність і відповідальність працівників у вирішенні оперативних питань.

1. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов: Пер. с англ. – М.: ЗАО “Олимп-Бизнес”, 1997. – 1120 с.
2. Брігхем Євхен. Основи фінансового менеджменту: Пер. з англ. – К.: Молодь, 1997. – 1000 с.
3. Поважний О. Фактори формування національної моделі корпоративного управління // Вісник КНТЕУ. – 2001. – №3. – С. 33–37.
4. Румянцев С.А. Українська модель корпоративного управління: становлення та розвиток. – К.: Т-во “Знання”, КОО, 2003. – 149 с.
5. Теплова Т.В. Финансовый менеджмент: управление капиталом и инвестициями. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 504 с.
6. Шевченко Є. Корпоративний контроль та можливості його розповсюдження в Україні // Економіка, фінанси, право. – 2001. – № 1. – С. 18–21.
7. Финансы: Учебное пособие / Под ред. проф. А.М.Ковалевой. – 3-е. изд., перер. и доп. – М.: Финансы и статистика, 1999. – 384 с.
8. Фінансовий менеджмент / За ред. Г.Г.Кірейцева. – Житомир: ЖІТІ, 2004. – 531 с.

## ТЕОРЕТИЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ ФОРМ КООПЕРАЦІЙНИХ ЗВ'ЯЗКІВ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

**Анотація.** У статті розглядається теоретичне обґрунтування і розробка інструментарію встановлення пріоритетних форм організації коопераційного співробітництва підприємства з іншими суб'єктами господарювання шляхом узагальнення змісту вимог до здійснення коопераційних відносин за результатами оцінки рівня мінливості ринкових, виробничих і ресурсних факторів на основі позиціонування підприємства у просторі розробленої тримірної матриці.

**Ключові слова:** коопераційні зв'язки, кооперація, кооперування, коопераційне співробітництво, форми коопераційних зв'язків, підприємства машинобудування, фактори внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства.

**Annotation.** The article deals with theoretical basing and elaboration instruments for choosing forms of enterprises cooperation links with other enterprises. It forms on the matrix base with the results of variety level of market, business and resource factors.

*Добринь С.В.* Теоретичне обґрунтування вибору форм коопераційних зв'язків підприємств України ie at

**Вступ.** Головною метою процесу ринкового реформування економіки України є створення надійних передумов для здійснення структурної перебудови промисловості, суттєвого підвищення ефективності господарської діяльності вітчизняних підприємств, інтеграції національного виробництва до сучасної системи світогосподарських зв'язків, формування широкого прошарку ефективних приватних власників, зростання добробуту та якості життя населення. Проте певні позитивні результати ринкових реформ виявилися тільки з 2000–2002 років, майже через десять років після початку реформаторських процесів.

Саме тому налагодження коопераційних зв'язків є одним з найважливіших шляхів гнучкого пристосування підприємства до трансформацій системи господарювання та необхідною умовою для створення організаційно-економічних передумов забезпечення сталого економічного зростання.

Питання розвитку кооперації вивчаються багатьма сучасними вченими, як Д.О.Іванов, С.Г.Бабенко, Ф.В.Горбонос, В.М.Тітаєв, Роб.Аалдерс, Дж.Брайан Хейвуд та інші [1–6]. Однак у науковій літературі майже не розглядається питання обґрунтування вибору підприємством належної форми здійснення коопераційних зв'язків.

**Постановка завдання:** теоретичне обґрунтування і розробка інструментарію встановлення пріоритетних форм організації коопераційного співробітництва підприємств шляхом оцінки рівня мінливості факторів зовнішнього та внутрішнього походження на основі позиціонування підприємства у просторі запропонованої тримірної матриці.

**Результати.** У ході поступового ринкового реформування було сформовано вагомий потенціал зростання економіки України. Ознаками позитивних зрушень у національній економіці стали збільшення обсягів ВВП та промислового виробництва, покращення фінансового стану та підвищення прибутку суб'єктів господарювання. Проте перешкодою для повної реалізації вагومого потенціалу економічного зростання для великої кількості вітчизняних підприємств по цей час залишається недостатня спроможність до суттєвого підвищення ефективності організації та управління виробництвом навіть у досить сприятливих зовнішніх умовах.

Характерна особливість структурної побудови економіки України в цілому та вітчизняного промислового комплексу зокрема полягає у наявності складного комплексу між- та внутрішньогалузевих господарських зв'язків підприємств-виробників. Саме у сфері здійснення зазначених господарських взаємовідносин відбувається формування основної частки нової вартості, а від економічної обґрунтованості встановлення та досконалості

організації коопераційних зв'язків (КЗ) між проміжними споживачами та постачальниками ресурсів чималою мірою залежить досягнення належного рівня конкурентоспроможності кінцевої продукції та забезпечення сталості конкурентних переваг виробників.

Вплив організаційно-економічних аспектів КЗ на економіку й організацію машинобудування та високий рівень проміжного споживання ресурсів у галузі обумовлюється характерними особливостями виробничого процесу у галузі, а саме: складністю виробничого циклу; різноманіттям матеріалів, напівфабрикатів, послуг, що використовуються для виготовлення кінцевої продукції; надзвичайною роллю та значенням машин і устаткування у господарських процесах в усіх інших видах економічної діяльності та ін.

Забезпечення ефективності КЗ передбачає перш за все високий рівень обґрунтованості вибору підприємством належної форми здійснення КЗ, при цьому слід враховувати реальні потреби у налагодженні цих зв'язків, а також можливі переваги й недоліки, притаманні обраному варіанту коопераційного співробітництва.

Досить часто в науковій літературі особливості реалізації КЗ на підприємстві визначаються "постфактум", тобто вже після того, як була обрана та впроваджена певна форма КЗ [1–3, 5–7 та ін.]. Проте серед думок науковців з цього приводу відсутній єдиний підхід щодо механізму визначення й вибору необхідної форми КЗ, не сформульовані чіткі умови або критерії доцільності обрання певних форм кооперування та ін.

Через це, на думку автора, необхідними є теоретичне обґрунтування та розробка інструментарію встановлення пріоритетних форм КЗ в певних функціональних областях. Розробка такого роду інструментарію надасть підприємствам можливість вибору найбільш ефективної форми спільної діяльності, що у свою чергу дозволить мінімізувати витрати та ризики, пов'язані із розвитком КЗ, збільшити ефективність від кооперації, а також сприятиме максимальній реалізації поставлених цілей та задач.

Обґрунтування вибору форм КЗ може здійснюватися з використанням методу тривимірної матриці, який допомагає визначити положення підприємства в певних умовах та окреслити коло рекомендацій для побудови раціональної стратегії подальшого розвитку підприємства. Варіантами осей координат такого типу матриць є управлінські рішення, фінансово-економічні фактори, привабливість ринку, стратегічне положення підприємства й т. д. Після вибору значення осей координат на них відкладається рівень змінності обраного параметру, або стадії його розвитку, мінливість, темп росту тощо. Перетин осей координат, в залежності від рівня їх змін, обумовлює положення об'єкта матриці. В залежності від позиції об'єкта дослідження на площині матриці даються певні рекомендації до вибору подальшої стратегії розвитку організації, прийняття управлінських рішень і т. д.

Значний вплив на вибір форм КЗ відіграють фактори внутрішнього та зовнішнього середовища, оскільки процес формування та розвитку коопераційного співробітництва має ряд особливостей, наявність яких більшою мірою залежить від специфіки підприємства, його сфери діяльності, обраних умов кооперування, а також факторів, що впливають на процес розвитку коопераційних зв'язків. Узагальнення та визначення характеру дії факторів зовнішнього й внутрішнього середовища являє собою необхідну умову обґрунтування вибору найбільш сприятливих для підприємства форм виробничого кооперування й визначення спрямованості розвитку коопераційних зв'язків [5].

Результатом взаємодії факторів у ході управління КЗ може стати підвищення якості управління; збільшення можливостей швидкого реагування на зміни ринкового попиту; збільшення конкурентоспроможності, вихід на нові ринки збуту й здобуття домінуючого положення на традиційному галузевому ринку. Зокрема, забезпечення мобільності і результативності взаємодії чинників розбудови системи коопераційних відносин дозволяє ефективно скоординувати дії учасників КЗ, знижує ймовірність настання ризиків і невизначеності. Завдяки позитивному впливу факторів між учасниками формуються відносини тісного співробітництва й взаємної підтримки.

Нехтування факторами може призвести до їх негативного впливу. Негативний вплив, який здійснюють певні фактори формування КЗ, часто може призвести до роз'єднаності дій

учасників кооперування; до неможливості досягнення поставлених цілей; до зниження синергетичного ефекту або до його недосягнення взагалі; до втрати юридичної, фінансової незалежності, технологічних переваг тощо. Тому баланс негативного та позитивного впливу факторів створює умови, за яких виникає необхідність регулювання слабких сторін, що є наслідком негативного впливу.

Фактори, виробничий, ринковий та ресурсний, можуть суттєво впливати на

*Добринь С.В. Теоретичне обґрунтування вибору форм коопераційних зв'язків підприємств України* та, в у.

Виробничий фактор акцентує увагу підприємства на його можливостях, системі й методах КЗ, потребах в інвестиціях, розвитку інноваційної сфери. Зміна характеру цього фактора може суттєво вплинути на рівень окупності виробничих проектів, збут готової продукції, появу певних складностей технічного, кадрового або фінансового характеру тощо.

Виробничий фактор тісно взаємозв'язаний з ринковим, тому що зміна характеру ринкового фактора цілком здатна впливати на формування потреб споживача, попит на товари-замінники, конкурентну позицію підприємства на ринку й тривалість життєвого циклу товару. Залежно від ступеня мінливості й невизначеності ринкового фактора, складаються прогнози рівня розвитку конкуренції й попиту, а також визначається наявність бар'єрів входу/виходу на ринок готової продукції, що створює значний вплив на глибину та умови розвитку КЗ.

Третім фактором, який впливає на вибір форм КЗ, є система забезпечення й раціонального розподілу ресурсів. Ресурсний фактор впливає на рівень забезпеченості ресурсами, строки й умови постачання. Цей фактор має переважне значення в процесі вибору оптимальних постачальників через критерії "ціна – якість – строки й умови постачання", особливо тому, що співвідношення цих критеріїв надалі впливає на якість і собівартість виробленої продукції в межах КЗ.

Таким чином, обравши тривимірну матрицю як метод вибору форм КЗ, осями координат доцільно визначити зміну рівня виробництва, частку ринку й ресурсне забезпечення підприємства.

При обранні факторів впливу на розвиток КЗ як осей координат матриці необхідно враховувати ступінь мінливості цих факторів. Оскільки, як було зазначено вище, що фактори можуть здійснювати як позитивний, так і негативний вплив на розвиток КЗ та всього підприємства, то мінливість факторів – це нестабільність впливу фактора, яка підвищує ймовірність переходу фактора із одного стану впливу в інший. Тому доцільно представити два граничних рівні, які характеризують мінливість впливу розглянутих факторів на діяльність підприємства (табл.1).

Таблиця 1

Характеристика мінливості факторів впливу

Фактори	Вісь координат	Мінливість факторів	
		Висока	Низька
Виробничий	Y	P1	P2
Ринковий	X	M1	M2
Ресурсний	Z	K1	K2

У таблиці 1 мінливість факторів розглядається у двох граничних рівнях – висока й низька. Висока мінливість фактора вказує на його нестабільність та неможливість прогнозування на великий проміжок часу. При ігноруванні підприємством високої мінливості фактора і невживанні заходів до його стабілізації або для стійкості підприємства перед змінами впливу цього фактора, настає ймовірність переходу впливу фактора з позитивного стану в негативний.

Низька мінливість факторів (табл.1), на відміну від високої, показує стабільність впливу фактора на розвиток КЗ. Дію такого фактора можливо спрогнозувати та скоригувати



або пристосуватися до його впливу. Звісно, стан низької мінливості факторів значно краще для підприємства, як при розвитку КЗ, так і в його загальній виробничій діяльності.

Наведені фактори, виробничий (Y), ринковий (X) та ресурсний (Z), утворюють шкалу осей тривимірної матриці вибору форм КЗ, перетинання яких дає значення кожного осередку матриці й вказує на деяку форму кооперування. Приклад побудови матриці вибору форм організації КЗ представлений на рис.1.

У процесі побудови матриці вибору утворюються вісім числових показників, які мають певну характеристику залежно від розташування на осі координат. Кожному числовому осередку матриці відповідає конкретна форма організації КЗ підприємства. Саме таке розподілення відповідності форм та чисел обумовлено перш за все ступенем мінливості того чи іншого фактора.

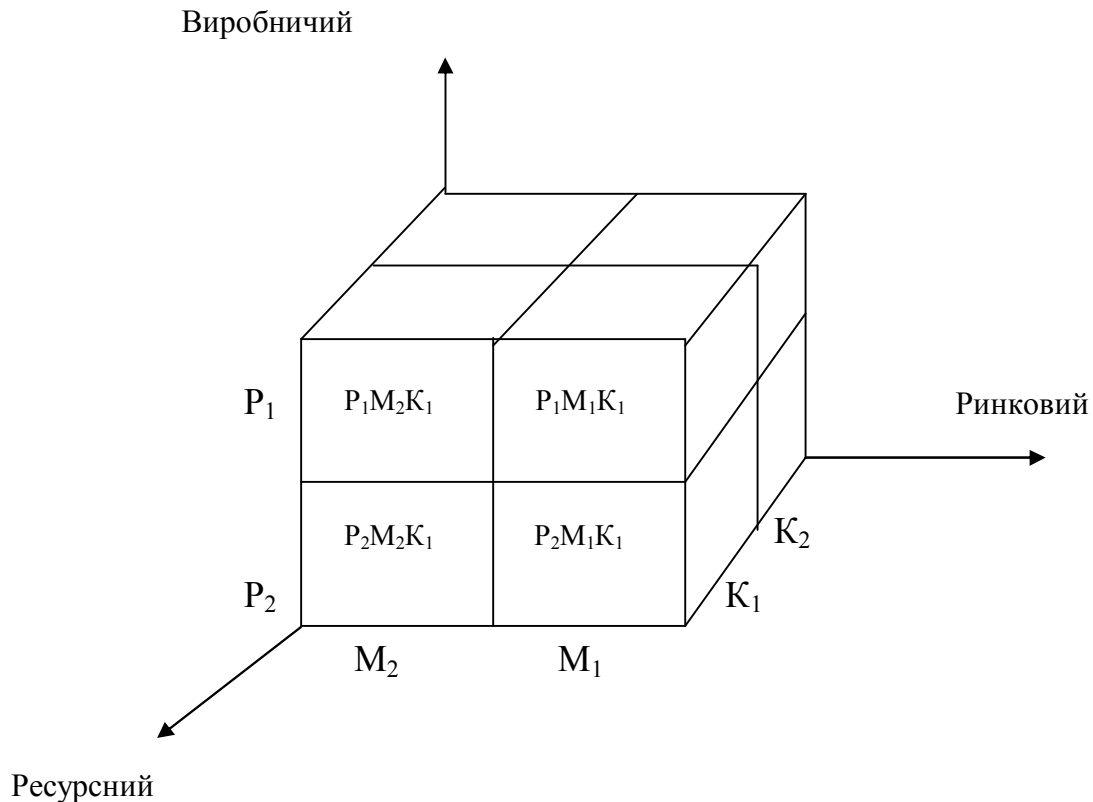


Рис.1. Тривимірна матриця вибору форм КЗ підприємства

У залежності від мінливості факторів у підприємства формується мета розвитку КЗ, наприклад, економія часу та ресурсів, стабілізація попиту, розширення географічної присутності, розробка нових продуктів і технологій і т. п. Після встановлення мети підприємство починає оцінювати обсяг ймовірних витрат та ризиків, необхідність ресурсів і кадрів, наявність конкурентних переваг, якість та збут спільної продукції й т. п. Саме тому для більш точної відповідності осередків матриці формам КЗ необхідно враховувати певні ознаки розвитку коопераційного співробітництва. На основі таких висновків була побудована загальна характеристика осередків матриці (табл.2), де певним ознакам розвитку КЗ дається характеристика в залежності від ступеня мінливості обраних факторів.

**Висновки.** Дослідження стану зовнішніх факторів розвитку КЗ вітчизняних підприємств машинобудування дає підстави щодо висновків про наявність суттєвих перешкод і ускладнень у цій сфері, наслідками чого стало значне скорочення ефективності використання інноваційного потенціалу машинобудівного комплексу та часткова втрата елементів наукової складової цього потенціалу.

Таблиця 2

## Загальна характеристика осередків матриці вибору форм коопераційних зв'язків

Ознаки	Характеристика вимог до КЗ, за осередками матриці									
	Р <sub>1</sub> М <sub>1</sub> К <sub>1</sub>	Р <sub>1</sub> М <sub>2</sub> К <sub>2</sub>	Р <sub>1</sub> М <sub>3</sub> К <sub>3</sub>	Р <sub>1</sub> М <sub>4</sub> К <sub>4</sub>	Р <sub>2</sub> М <sub>1</sub> К <sub>1</sub>	Р <sub>2</sub> М <sub>2</sub> К <sub>2</sub>	Р <sub>2</sub> М <sub>3</sub> К <sub>3</sub>	Р <sub>2</sub> М <sub>4</sub> К <sub>4</sub>	Р <sub>3</sub> М <sub>1</sub> К <sub>1</sub>	Р <sub>3</sub> М <sub>2</sub> К <sub>2</sub>
Мета	Економія часу та ресурсів	Стабілізація попиту	Підвищення рівня спеціалізації виробництва	Делегування повноважень Розширення географічної присутності	Розширення географічної присутності	Розробка нових продуктів і технологій	Розширення географічної присутності	Розширення налагодженої системи бізнесу	Розподіл між учасниками	Розширення географічної присутності
Витрати	Мінімізація і розподіл між учасниками	Економія на витратах виробництва	Економія на витратах постачання комплектуючих	Передача сторонньої організації	Спільна робота	Розподіл між учасниками	Економія за рахунок розширення	Економія за рахунок розширення	Розподіл між учасниками	Розширення географічної присутності
Розподіл ризиків	Розподіл ризиків серед учасників	Деперсоналізація і деперсонфікація відповідальності за виконання функцій управління	Деперсоналізація і деперсонфікація відповідальності за виконання функцій управління	Можливі втрати персоналу, устаткування	Децентралізація відповідальності за виконання функцій управління	Децентралізація відповідальності за виконання функцій управління	Зниження за рахунок розширення системи бізнесу	Зниження за рахунок розширення системи бізнесу	Децентралізація відповідальності за виконання функцій управління	Розширення географічної присутності
Конкуренція	Зниження невизначеності	Підвищення конкурентних переваг	Відсутність обмеження витід конкурентів	Ризик збою в обслуговуванні	Швидке реагування на зміни ринку	Відсутність обмеження витід конкурентів	Розширення власної збутової мережі	Розширення власної збутової мережі	Відсутність обмеження витід конкурентів	Розширення географічної присутності
Управління	Інтегроване управління	Усунення дублювання зусиль	Усунення дублювання зусиль	Делегування управлінських повноважень	Усунення дублювання зусиль	Інтегроване управління	Збереження самостійності кооперантів і контролю над збутовою мережею	Збереження самостійності кооперантів і контролю над збутовою мережею	Навчання спільного Клоу Now	Усунення дублювання зусиль
Якість і збут продукції	Скорочення строків замовлення	Збільшення кількості споживачів	Контроль якості комплектуючих	Розробка критеріїв якості послуг	Збільшення кількості споживачів	Підвищення якості товару	Зростання прибутку, розширення географічної присутності	Зростання прибутку, розширення географічної присутності	Вихід на нові ринки збуту	Розширення і підвищення рівня науково-дослідної бази кооперантів
Кадри	Підвищення якості товару	Підвищення рівня продажів	Відсутність потреби в додаткових фахівцях	Скорочення потреб у кадрах	Обмін фахівцями	Відсутність потреби в додаткових фахівцях	Делегування повноважень у кадровій сфері	Делегування повноважень у кадровій сфері	Збільшення попиту	Обмін фахівцями
Ресурси	Мінімізація запасів	Не вимагає зайвих ресурсів і витрат	Економія за рахунок постачання комплектуючих	Економія за рахунок передачі підрозділу	Обмін інформацією, дослідженнями, розробками	Економія за рахунок розподілу ризиків і витрат	Економія за рахунок розширення	Економія за рахунок розширення	Взаємодоповнюючі навички, знання, технології	Взаємодоповнюючі навички, знання, технології
Виробництво	Скорочення строків замовлення	Концентрація на основному виді продукції	Зростання об'єму випуску кінцевої продукції	Концентрація на основному виді продукції	Скорочення строків розробки нової продукції	Підвищення продуктивності	Розширення виробництва	Розширення виробництва	Концентрація на основному виді досліджень, скорочення строків розробки	Концентрація на основному виді досліджень, скорочення строків розробки
Форма організації КЗ	Кооперація в логістиці	Оболонкові компанії	Підрядне кооперування	Аутсорсинг/ інсорсинг	Вертикальна маркетингова система	Пряма (симбіотична) виробнича кооперація	Франчайзинг	Франчайзинг	Стратегічні альянси	Стратегічні альянси

Однак у галузі вже накопичений значний досвід коопераційних науково-виробничих зв'язків у межах господарської діяльності великих науково-виробничих об'єднань, що є ще

одним вагомим підтвердженням необхідності активізації інтеграційних процесів у промисловості.

На основі аналізу факторів зовнішнього середовища автором були розроблені підходи до обґрунтування вибору форм КЗ за допомогою побудови тривимірної матриці вибору й співвіднесення отриманих значень з існуючими формами кооперування. Отримані результати матриці у свою чергу допомагають зробити правильний вибір форми КЗ, визначити спрямованість розвитку цих зв'язків, а також сприяють встановленню тісної й плідної взаємодії між усіма учасниками кооперування.

Отже, визначивши форму КЗ, доцільно розглянути процес управління коопераційним співробітництвом та основні його функції, які сприяють побудові ефективного процесу управління КЗ для подолання зазначених перешкод на шляху відновлення та налагодження взаємовигідного коопераційного співробітництва машинобудівних підприємств.

1. Иванов Д.А. Логистика. Стратегическая кооперация. – М.: Вершина, 2006. – 176 с.
2. Горбонос Ф.В. Кооперация: методологичні і методичні основи. – Львів: Львівський державний аграрний університет, 2003. – 264 с.
3. Бабенко С.Г. Трансформація кооперативних систем у перехідній економіці: Монографія. – К.: Наукова думка, 2003. – 332 с.
4. Титаев В.Н. Власть. Бедность. Кооперация: Монография. – Саратов: РИИЦ Поволжского кооперативного института, 2003. – 212 с.
5. Аалдерс Роб. ИТ аутсорсинг. Практическое руководство: Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 300 с.
6. Хейвуд, Дж. Брайан. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ. – М.: Издательский дом "Вильямс", 2004. – 176 с.
7. Кэмпбел Д., Стоунхаус Дж., Хьюстон Б. Стратегический менеджмент: Учебник / Пер. с англ. Н.И.Алмазовой. – М.: ООО "Издательство Проспект", 2003. – 336 с.
8. Добринь С.В. Анализ факторов, влияющих на развитие кооперационных связей предприятия // Экономика: проблемы теории та практики: Збірник наукових праць. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2006. – У 4-х т. – Т. III. – Вип. 21. – С.781–788.

**УДК 336.77:338.43**

**ББК 65.262.1**

**Довбуш А.В.**

## **ФІНАНСОВИЙ ЛІЗИНГ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ ЯК ІНСТРУМЕНТ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ**

**Анотація.** У статті розглядаються шляхи підвищення ефективності фінансового лізингу в сільському господарстві.

**Ключові слова:** фінансовий лізинг, інвестиції, інвестор.

**Annotation.** In article is considered increasing to efficiency of the financial leasing in agricultures.

**Key words:** financial leasing, investments, investor.

**Вступ.** Основним завданням аграрного сектора економіки було і залишається на сьогодні забезпечення суспільства продуктами харчування, а промисловості – сировиною. Тому від рівня його розвитку залежить на даний час благополуччя громадян нашої країни,  
*Довбуш А.В.* Фінансовий лізинг в сільському господарстві як інструмент фінансового забезпечення eksu,

У ході реформування в аграрному секторі вітчизняної економіки відбулися значні зміни у відносинах власності, які започаткували нові підходи до організації виробництва на засадах приватної власності на засоби виробництва у зв'язку з приватизацією майна [1, с.13].

Процес становлення основ ринкової економіки в Україні відбувався в умовах значної кризи та падіння рівня виробництва всіх товарів, що дало поштовх до значних структурних

перетворень у економіці. Ці процеси є наслідком дії як об'єктивних, так і суб'єктивних факторів. Вихід з такого становища можливий лише за рахунок підвищення ефективності виробництва на основі формування системи незалежних товаровиробників як у народному господарстві в цілому, так і в сільському господарстві зокрема.

Одним із основних чинників подальшого розвитку цієї галузі є рівень її ресурсозабезпечення. Нинішня матеріально-технічна база сільськогосподарських підприємств є надмірно спрацьованою й продовжує високими темпами деградувати, як і соціальна інфраструктура села.

**Постановка завдання.** Сучасні тенденції динаміки ресурсозабезпеченості сільськогосподарських підприємств країни, які в недалекому минулому були основними виробниками сільськогосподарської продукції, мають свої особливості. Скорочення ними площ використовуваних сільськогосподарських угідь і обсягів матеріально-технічних ресурсів відбувається значно швидшими темпами, ніж у галузі в цілому. Разом з тим зменшується і чисельність зайнятих у них працівників. Зумовлено це, головним чином, розширенням виробничої бази особистих селянських господарств значною мірою за рахунок сільськогосподарських підприємств. Це призводить до того, що технічна оснащеність і фондоозброєність галузі мають стабільну тенденцію до зниження [2, с.52].

Забезпеченість сільськогосподарського товаровиробника Тернопільської області тракторами та сільськогосподарськими машинами на початок 2006 року у питомій вазі становить: тракторами на 6%, зернозбиральними комбайнами на 8%, ґрунтообробними машинами на 6%, посівними та садильними машинами на 7%, збиральними машинами на 8%, кормозбиральними комплексами на 4%, машинами для боротьби зі шкідниками та іншими сільськогосподарськими машинами відповідно на 4 і 12 відсотків [3]. Якщо взяти до уваги той факт, що на початок 2006 року таких господарств у Тернопільській області було зареєстровано майже півтори тисячі одиниць та порівняти з вищенаведеними даними, впливає висновок, що наявність сільськогосподарської техніки у сільських господарствах сьогодні є вкрай незадовільною.

Сільськогосподарські підприємства в умовах дефіциту фінансових ресурсів не тільки не можуть здійснювати технологічне оновлення виробництва, а й навіть запобігати подальшому катастрофічному старінню наявних фондів. Головною причиною такої ситуації є те, що основна частина виробників аграрного сектора не має достатнього власного капіталу і належного доступу до кредитів. Крім того, вони ізольовані від існуючої технічної інфраструктури, яка створена в основному поблизу міських населених пунктів.

Незважаючи на загальне зростання обсягів кредитування комерційними банками товаровиробників, за останні 5 років вони становлять лише 25% від оптимальної потреби. Процентні залишаються занадто обтяжливими для сільської економіки, а умови отримання роблять їх майже недоступними для більшості виробників [4, с.62].

В умовах становлення ринкової економіки в Україні дедалі більшого поширення набуває така форма фінансування інвестицій, як фінансовий лізинг. У країнах із розвиненою ринковою економікою лізингові операції для багатьох суб'єктів господарювання переважали при технічному переозброєнні матеріально-технічної бази виробництва. Світовий досвід доводить, що лізинг відіграє відчутну позитивну роль і в агробізнесі.

Головна мета цієї статті – аналіз основних причин обмеженого використання лізингових угод у сільському господарстві та розроблення пропозицій щодо їх подолання.

**Результати.** Щодо вітчизняних реалій, то переваги фінансового лізингу використовуються не повністю. Фінансовий лізинг у цілому в економіці і зокрема в аграрному секторі ще не посів належного йому місця. Про це свідчать хоча б два таких факти. За даними НАК “Укראгролізинг”, за 2003–2006 роки загальний обсяг лізингових послуг, наданих сільськогосподарським товаровиробникам, становив 524,4 млн. грн. За розрахунками вчених Інституту аграрної економіки, для оновлення машинно-тракторного парку агропідприємств на рівні технологічної потреби щорічно треба купувати машин й устаткування на суму 15 млрд. грн. [5, с.76].

Головними причинами обмеженого використання фінансового лізингу є недосконалість законодавства про лізинг, монопольне становище лізингодавців на ринку лізингових послуг, слабкий фінансово-економічний стан багатьох аграрних підприємств, їхня неспроможність своєчасно та в повному обсязі сплачувати лізингові платежі, висока вартість лізингових угод, яка пропонується низкою лізингових компаній.

Переваги фінансового лізингу над іншими способами фінансування оновлення активів у розвинених країнах світу базуються на певних засадах. По-перше, це ефект податкового коректора (податкового щита). Проте більшість сільськогосподарських підприємств в Україні не сплачують податок на прибуток, оскільки він входить до складу фіксованого сільськогосподарського податку. Отже, ефект податкового щита тут не діє. По-друге, у багатьох розвинених країнах існують податкові пільги на інвестиції в технічне переозброєння виробництва, в тому числі для лізингових компаній. В Україні ж законодавство про оподаткування прибутків підприємств не передбачає таких пільг. По-третє, з фінансової точки зору фінансовий лізинг буде привабливішим лише в тому разі, якщо норма прибутку на вкладений капітал в одержувача лізингу буде не нижчою за вартість залученого капіталу. Реальна ж норма прибутку в сільському господарстві України є значно нижчою за вартість залучення позичкового капіталу.

Для того, щоб приступити до аналізу різних способів фінансування оновлення активу, необхідно провести порівняння номінальних грошових потоків. При проведенні порівняння неможливо не погодитися із О.В.Олійником, який досить ґрунтовно підійшов до дослідження даної проблематики та визначив таку закономірність: "... номінальний від'ємний грошовий потік при використанні довгострокового кредиту є дещо меншим, ніж при одержанні в лізинг, та відчутно менший при купівлі за власні кошти" [6, с.68].

Отже, придбання за рахунок власних коштів є найоптимальнішим. Однак необхідно врахувати критерій витратності, тобто при купівлі за власні кошти потрібно оплатити всю суму об'єкта купівлі, а при оренді або купівлі більшість витрат належатиме до витрат майбутніх періодів. При обранні альтернативи серед цих варіантів необхідно провести порівняння дійсної вартості грошових потоків.

Дійсну вартість грошового потоку при одержанні активу в лізинг можна обчислити за формулою:

$$DPL_n = APl + \sum_{t=1}^n \frac{LP(1 - S_n)}{(1 + i)^t}$$

де,  $DPL_n$  – сума дійсного грошового потоку при одержанні активу в лізинг;  $APl$  – сума *Довбуш А.В. Фінансовий лізинг в сільському господарстві як інструмент фінансового забезпечення* сума *атку* на прибуток, виражена десятковим дробом;  $i$  – річна ставка процента за довгостроковий кредит, виражена десятковим дробом;  $n$  – кількість інтервалів, за якими здійснюється нарахування процентних платежів;  $t$  – строк надання активу в лізинг.

Якщо після передбаченого строку використання активу, взятого в оренду на умовах фінансового лізингу або придбаного у власність, він має ліквідаційну вартість, то прогнозована її сума віднімається від грошового потоку. Розрахунок суми, яку необхідно відняти від дійсного грошового потоку, можна здійснити за формулою:

$$DPls = \frac{LS}{(1 + i)^n}$$

де,  $DPls$  – додатковий грошовий потік за рахунок реалізації активу за ліквідаційною вартістю (після передбаченого строку його експлуатації), приведений до дійсної вартості;  $LS$  – прогнозована ліквідаційна вартість активу (після передбаченого строку його експлуатації).

Розрахунок дійсної вартості грошового потоку при використанні довгострокового кредиту можна здійснити за формулою:

$$DPK_n = \sum_{t=1}^n \frac{PK(1 - S_n)}{(1 + i)^t} + \frac{SK}{(1 + i)^t}$$

де,  $DPK_n$  – сума дійсного грошового потоку при використанні довгострокового банківського кредиту;  $PK$  – сума сплачених процентів за кредит відповідно до річної ставки;  $SK$  – сума кредиту, яку необхідно погасити наприкінці кредитного періоду;  $t$  – строк надання кредиту.

Якщо підставити числові значення та здійснити розрахунки за наведеними формулами, то переконаємося, що найефективнішою формою фінансування оновлення активу є оренда на умовах фінансового лізингу.

Відповідно до наведених формул розрахунків дійсної вартості грошових потоків за умови різних способів фінансування оновлення активів первісна вартість значною мірою залежить від таких параметрів, як ставка оподаткування прибутків підприємств і рівень процентних ставок за довгостроковими позиками.

Необхідно зазначити, що зниження рівня процентних ставок за довгостроковими позиками призведе до зниження вартості залучення кредитних ресурсів, а отже, зробить вигіднішими як лізингові, так і кредитні угоди. Проте практика показує, що середня ставка за кредити перевищує облікову ставку НБУ в декілька разів.

Щодо ставки оподаткування прибутків підприємств, більшість сільськогосподарських підприємств є платниками фіксованого сільськогосподарського податку, який заміняє і податок на прибуток, тобто ставка оподаткування прибутків сільськогосподарських підприємств, по суті, дорівнює нулю.

Необхідно зазначити, що фінансовий лізинг має перевагу перед довгостроковим кредитуванням і придбанням активів за рахунок власних коштів лише при ставці оподаткування прибутків 30%. Більша привабливість довгострокового кредиту при інших ставках оподаткування прибутку певною мірою зумовлена досить високою процентною ставкою, яка значно вища від норми прибутку на вкладений капітал у сільськогосподарське виробництво, а також тим, що в наведеному прикладі вся сума кредиту повністю повертається тільки після завершення строку кредитної угоди.

Відповідно до проведеного дослідження приходимо до висновку, що система оподаткування прибутків істотно впливає на ефективність інвестиційної діяльності. Зниження ставок оподаткування прибутків підприємств веде до підвищення реальної вартості лізингу для лізингоодержувача та до зменшення зацікавленості у здійсненні таких операцій. Але такий висновок зовсім не означає, що треба підвищувати ставки оподаткування прибутків підприємств в Україні. Тобто українське податкове законодавство треба розглядати як антистимулюючий засіб щодо операцій фінансового лізингу.

**Висновки.** Головною причиною обмеженого використання лізингових угод для відтворення матеріально-технічної бази сільськогосподарського виробництва є несприятливі фінансові умови їх здійснення. Залучення техніки та інших основних засобів за договорами лізингу, коли норма прибутку по галузі значно нижча від вартості позичкового капіталу, може призводити до ще більших проблем у відтворенні активів. Розв'язання цих проблем пов'язане з вирішенням таких питань:

- із законодавчим запровадженням інвестиційних пільг в оподаткуванні суб'єктів господарювання, які здійснюють реальні інвестиції. Цей захід буде не лише стимулювати інвестиційну діяльність, а й протидіяти циклічності економічного розвитку. Завдяки цьому і для сільгосппідприємств буде залучено в економічний механізм господарювання ефект податкового щита та підвищиться привабливість лізингових угод;
- зі встановленням реального паритету цін на сільськогосподарську та промислову продукцію, який забезпечував би сільськогосподарським товаровиробникам одержання норми прибутку на вкладений капітал на рівні середнього по народному господарству;
- зі зниженням вартості залучення позичкового капіталу, що зробить його дешевшим, знизить обсяги регулярних лізингових платежів і сприятиме розширенню лізингових угод, а отже, й підвищенню рівня продовольчої безпеки України.

1. Гайдуцький П.І., Лобас М.Г. Приватизація власності в агропромисловому комплексі. – К.: УкрІНТЕІ, 1994. – 208 с.
2. Онищенко О. Сільськогосподарські підприємства після реорганізації: ресурсозабезпеченість, виробничі затрати, потужність // Економіка АПК. – 2004. – № 12. – С. 52–63.
3. Статистичний щорічник України за 2006 рік.
4. Амбросов В.А., Марені Т.Г. Механізм ефективного функціонування агрофорсувань // Економіка АПК. – 2006. – № 6. – С. 60–66.
5. Івашин В.В. Становлення державного лізингу в агропромисловому виробництві // Економіка АПК. – 2002. – № 9. – С. 74–79.
6. Олійник О.В. Фінансовий лізинг в АПК: проблеми та шляхи вирішення // Фінанси України. – 2004. – №9. – С.66–73.

**УДК 330.142.26 (477)**

**ББК У9 (4Ук) 290 – 93 – 2**

**Дропа Я.Б., Кульчицький М.І., Яструбецька Л.С.**

### **АНАЛІЗ СТРУКТУРИ ОБОРОТНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ ЗА НАПРЯМАМИ ВКЛАДЕННЯ**

**Анотація.** У статті проведено аналіз структури оборотного капіталу за напрямками вкладення підприємств України та Львівської області зокрема, а також подано методичку оцінки ефективності сформованої структури оборотного капіталу суб'єкта господарювання.

**Ключові слова:** оборотний капітал, коефіцієнт оборотності оборотного капіталу, коефіцієнт загальної ліквідності.

**Annotation.** In the article the analysis of working capital structure is conducted after Дропа Я.Б., Кульчицький М.І., Яструбецька Л.С. Аналіз структури оборотного капіталу підприємств... ting of

**Key words:** working capital, coefficient of circulating of working capital, general liquidity ratio.

**Вступ.** В умовах становлення ринкової економіки в Україні посилюється науковий інтерес до вирішення проблеми управління оборотним капіталом суб'єктів господарювання. Це обумовлено трансформаційними процесами, що відбуваються в національній економіці, погіршенням фінансового стану багатьох українських підприємств, низьким рівнем їх розрахунково-платіжної дисципліни.

Забезпечити високі темпи економічного та соціального розвитку економіки України можливо лише за умови ефективного використання оборотного капіталу, формування якісної політики управління ним як на рівні держави, так і на рівні окремого суб'єкта господарювання.

Питанням аналізу структури оборотного капіталу присвятили свої праці такі вітчизняні науковці, як І.О.Бланк, О.Л.Бондаренко, Л.М.Драгун, К.В.Ізмайлова, Л.А.Лахтіонова, А.А.Марченко, В.Ф.Шевченко та ін. Водночас чимало аспектів цієї багатогранної проблематики й досі залишаються до кінця не з'ясованими та потребують наукового обґрунтування.

**Постановка завдання.** Необхідність глибокого та всебічного дослідження структури оборотного капіталу обумовила вибір теми статті. Метою роботи є розроблення методички аналізу структури оборотного капіталу за напрямками вкладення, а також оцінка структури оборотного капіталу підприємств України.

У статті використано сукупність методів наукового дослідження – порівняльного та системного аналізу, індукції та дедукції, конкретизації.

**Результати.** Для аналізу структури оборотного капіталу за напрямками вкладення на макrorівні використано дані таблиці 1, які свідчать, що впродовж останніх років різко

змінилася структура оборотного капіталу, вкладеного в оборотні активи за окремими статтями.

Питома вага оборотного капіталу, вкладеного в товарно-матеріальні цінності за період 1995–2003 рр., зменшилася більш ніж у 2 рази (з 44,2% до 21,4%), проте, починаючи з 2004 року, вона зростає і у 2006 році становила 22,8%.

Таблиця 1

Структура оборотного капіталу підприємств України, %

Показники	Роки										
	1995	1997	1998	1999	2000*	2001**	2002	2003	2004	2005	2006
Усього	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Товарно-матеріальні цінності	44,2	36,4	28,4	24,8	23,9	23,1	21,6	21,4	22,2	23,5	22,8
Товари відвантажені та надані послуги	17,0	11,6	4,2	2,3	-	-	-	-	-	-	-
Дебіторська заборгованість	28,3	47,5	62,1	67,1	65,9	68,5	69,5	67,8	64,9	60,2	59,3
Поточні фінансові інвестиції	-	-	-	-	-	1,5	1,7	2,7	3,7	4,9	5,6
Грошові кошти	5,9	1,8	2,0	2,2	3,5	3,4	3,9	4,8	5,7	7,7	7,6
Інший оборотний капітал	1,8	2,7	3,3	3,6	6,7	3,5	3,3	3,3	3,5	3,8	4,7

\*Крім банків, малих підприємств і бюджетних установ; \*\*Крім банків і бюджетних установ.

Джерело: Статистичні щорічники України за 2002, 2004 та 2006 роки

Частка дебіторської заборгованості впродовж 1995–2003 років збільшилася майже у 2,5 рази (з 28,3% до 67,8%), однак, починаючи з 2004 року, спостерігається її поступове скорочення, і в 2006 році питома вага дебіторської заборгованості становить 59,3%. Таким чином, впродовж 2003–2006 рр. зафіксовано зниження питомої ваги дебіторської заборгованості на 8,5%, що є надзвичайно позитивним явищем.

Своєчасне виконання фінансових зобов'язань між суб'єктами господарювання сприяє прискоренню кругообігу коштів і зміцненню фінансового стану підприємств, у той час, як низький рівень розрахунково-платіжної дисципліни зумовлює відволікання з обігу значної суми оборотного капіталу, який осідає в розрахунках.

Аналіз динаміки питомої ваги оборотного капіталу в грошових коштах засвідчив її зменшення впродовж 1995–1998 рр. з 5,9% до 2% та поступове зростання, починаючи з 1999 року. Зокрема, частка грошових коштів в структурі оборотного капіталу у 2006 році становила 7,6%.

Скорочення питомої ваги оборотного капіталу, вкладеного в грошові кошти, є відносно позитивною тенденцією, а її збільшення – відносно негативною, оскільки величина оборотного капіталу в грошових коштах повинна бути достатньою для здійснення поточних розрахунків, але не більшою і не меншою, тобто оптимальною величиною, яка б не відволікала оборотний капітал з обігу і не створювала надлишкову платоспроможність.

Позитивною тенденцією є поступове збільшення частки оборотного капіталу, вкладеного в поточні фінансові інвестиції (з 1,5% у 2001 році до 5,6% у 2006 році), які є високоліквідними та за сприятливих обставин можуть приносити стабільний дохід.

Важливим показником в оцінці структури оборотного капіталу є його частка у сфері виробництва. Адже різке зменшення питомої ваги оборотного капіталу у сфері виробництва та її збільшення у сфері обігу негативно впливає на процес виробництва і реалізації продукції вітчизняними підприємствами, оскільки призводить до нестачі оборотного капіталу у багатьох суб'єктів господарювання для забезпечення виробничого процесу,



несвоєчасних розрахунків та постійного зростання в структурі джерел фінансування оборотного капіталу позикових коштів.

На тлі цих обставин оптимістичною видається зміна питомої ваги оборотного капіталу у сфері виробництва впродовж 2000–2006 рр., оскільки з 2000 року по 2003 рік зафіксовано нижчі темпи її скорочення в порівнянні з 1995–1999 рр., а починаючи з 2004 року, спостерігається зростання частки оборотного капіталу у сфері виробництва.

Проаналізуємо структуру оборотного капіталу за видами економічної діяльності в Україні (табл.2). Згідно з даними, поданими в таблиці, у сільському господарстві, мисливстві та лісовому господарстві спостерігається поступове зниження частки оборотного капіталу у сфері виробництва (з 67,44% у 2000 році до 35,75% у 2006 році), хоча у 2006 році спостерігалось незначне її зростання на 0,41%. Варто зазначити, що особливо різко відбувся спад оборотного капіталу у сфері виробництва в цих галузях у 2003 році (- 7,49%), що є цілком негативним явищем.

Таблиця 2

Динаміка структури оборотного капіталу за видами економічної діяльності в Україні (на кінець року), %

Вид економічної діяльності	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
<b>Оборотний капітал у сфері обігу</b>							
Всього	76,08	76,94	78,39	78,63	77,8	81,0	81,45
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	32,56	34,54	35,83	43,32	43,83	64,66	64,25
<i>Дропа Я.Б., Кульчицький М.І., Яструбецька Л.С. Аналіз структури оборотного капіталу підприємств...</i>							
Оптова і роздрібна торгівля, торгівля транспортними засобами; послуги з ремонту	79,50	83,06	84,54	83,27	82,75	82,95	82,83
Готелі та ресторани	66,84	68,87	66,90	76,86	79,44	89,36	86,23
Транспорт і зв'язок	83,45	81,16	79,00	77,77	76,89	82,38	81,77
Фінансова діяльність	94,87	96,63	97,82	98,82	99,44	99,3	99,11
Операції з нерухомістю, здавання під найм та послуги юридичним особам	79,60	90,20	87,02	87,84	87,17	89,3	90,09
Колективні, громадські та особисті послуги	88,26	86,20	93,82	95,88	96,45	95,38	89,91
<b>Оборотний капітал у сфері виробництва</b>							
Усього	23,92	23,06	21,61	21,37	22,20	19,0	18,55
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	67,44	65,46	64,17	56,68	56,17	35,34	35,75
Промисловість	23,10	27,12	25,47	25,60	28,71	23,05	22,98
Будівництво	25,64	28,28	28,59	26,13	26,17	20,89	19,77
Оптова і роздрібна торгівля, торгівля транспортними засобами; послуги з ремонту	20,50	16,94	15,46	16,73	17,25	17,05	17,17
Готелі та ресторани	33,16	31,13	33,10	23,14	20,56	10,64	13,77
Транспорт і зв'язок	16,55	18,84	21,00	22,23	23,11	17,62	18,23
Фінансова діяльність	5,13	3,37	2,18	1,18	0,56	0,7	0,89
Операції з нерухомістю, здавання під найм та послуги юридичним особам	20,40	9,80	12,98	12,16	12,83	10,7	9,91
Колективні, громадські та особисті послуги	11,74	13,80	6,18	4,12	3,55	4,62	10,09

Джерело: Статистичний щорічник України за 2004 та 2006 рр.

У промисловості України відбувається поступове зростання питомої ваги оборотного капіталу у сфері виробництва (з 23,1% у 2000 році до 28,71% у 2004 році), за винятком окремих періодів, в яких зафіксовано незначні коливання частки оборотного капіталу за цим напрямом вкладення.

У будівництві впродовж 2000–2004 рр. спостерігалось поступове зростання оборотного капіталу у сфері виробництва (з 25,64% до 26,17%), проте, починаючи з 2004 року, відбувається його зменшення до рівня 19,77% у 2006 році (на 6,4%).

В оптовій та роздрібній торгівлі відбувався спад оборотного капіталу у сфері виробництва у 2000–2001 рр. Починаючи з 2002 року, питома вага виробничого оборотного капіталу коливається, проте в цілому зростає (з 15,46% у 2002 році до 17,17% у 2006 році), що дає підстави прогнозувати позитивні тенденції в цьому сегменті економічної діяльності.

Щодо інших видів діяльності, то в них спостерігалась така динаміка: в готельному і ресторанному бізнесі відбувається загальне зменшення оборотного капіталу у сфері виробництва (з 33,16% у 2000 році до 13,77% у 2006 році), в галузі транспорту і зв'язку частка оборотного капіталу за досліджуваним напрямом вкладення постійно зростала (з 16,55% у 2000 році до 18,23% у 2004 році), у фінансовій діяльності вона поступово зменшувалась (з 5,13% у 2000 році до 0,89% у 2006 році), в операціях з нерухомістю та колективних послугах – в загальному за аналізований період також зафіксовано скорочення питомої ваги оборотного капіталу у сфері виробництва.

У цілому по Україні спостерігається позитивна динаміка: за досліджуваний період питома вага оборотного капіталу у сфері виробництва почала спадати незначними темпами, що дає підстави оптимістично дивитися у майбутнє.

Проаналізуємо структуру оборотного капіталу підприємств Львівської області впродовж 1995–2006 років (табл. 3).

Питома вага товарно-матеріальних цінностей у складі оборотного капіталу поступово зменшувалась за період з 1995 до 1998 року (з 32% до 24,5% відповідно), упродовж 1999–2001 рр. вона зростає (з 25,5% до 25,8% відповідно). Проте у 2002–2003 рр. оборотний капітал у сфері виробництва знову знижується (з 24,8% до 24,2%), тобто у цей період знову спостерігаються негативні тенденції у структурі оборотного капіталу підприємств Львівської області. У 2004–2005 рр. оборотний капітал у сфері виробництва різко зростає (на 7%) і його питома вага вже становить 31,2%, але у 2006 році знову знижується на 1%. Як бачимо, за даним напрямом вкладення не зафіксовано усталеної тенденції, оскільки частка питомої ваги постійно коливається як в бік скорочення, так і в сторону зростання.

Таблиця 3

Структура оборотного капіталу підприємств Львівської області, %

Роки	Весь оборотний капітал	у тому числі			
		Товарно-матеріальні цінності	Грошові кошти	Дебітори	Інший оборотний капітал
		до підсумку; відсотків			
1995	100	32,0	6,7	57,6	3,7
1997	100	29,7	2,3	65,2	2,8
1998	100	24,5	1,5	71,1	2,9
1999	100	25,5	2,4	69,6	2,5
2000	100	27,7*	3,4	62,5	6,4
2001	100	25,8	3,3	66,6	4,3
2002	100	24,8	3,5	67,9	3,8
2003	100	24,2	3,7	68,1	4,0
2004	100	28,6	5,4	60,8	5,2
2005	100	31,2	6,4	55,9	6,5
2006	100	29,2	5,9	58,5	6,4

\* Не включені тварини на вирощуванні та відгодівлі.

Джерело: Статистичний щорічник Львівської області за 2006 рік. Ч. 1 / Відповідальний за випуск І.Мельник. – Львів, 2007. – С. 57.

Щодо дебіторської заборгованості, то її питома вага впродовж 1995–2000 рр. також постійно коливалась (то зростала, то спадала), але в загальному за даний період вона збільшилась з 57,6% до 62,5%. Починаючи з 2001 року, її частка в загальній структурі оборотного капіталу починає зростати стабільними темпами (за період з 2000 року по 2003

рік – з 62,5% до 68,1% відповідно), а впродовж 2004–2005 рр. – різко знижується і становить 55,9%. У 2006 році питома вага дебіторської заборгованості у структурі оборотного капіталу зросла до значення 58,5%.

Частка грошових коштів з 1995 року по 1998 рік постійно знижувалася (з 6,7% до 1,5% відповідно), проте, починаючи з 1999 року, питома вага грошових коштів у структурі оборотного капіталу постійно зростає і в 2006 році становить 5,9%.

В цілому по Львівській області постійно збільшувалася питома вага оборотного капіталу у сфері обігу, що є негативним явищем, і лише у 2004–2005 рр. вона зменшується і породжує оптимістичні сподівання.

У таблиці 4 наведено умовні дані про динаміку структури оборотного капіталу за напрямками вкладення підприємства “АБС”, на основі яких розраховано показники для її оцінки.

Особливість структури оборотного капіталу підприємства “АБС” полягає у досить високій частці оборотного капіталу, вкладеного у товарно-матеріальні цінності, яка за аналізований період зменшилася з 96,42% до 93,77%, та у досить низькому рівні дебіторської заборгованості, яка за аналізований період зросла з 2,66% до 5,82%. Питома вага грошових коштів у структурі оборотного капіталу підприємства, тому динаміка його питомої ваги дорівнює майже половинній динаміці питомої ваги товарно-матеріальних цінностей.

Аналіз структури оборотного капіталу за напрямками вкладення проведено за допомогою умовних даних про такі показники: швидкість оборотності оборотного капіталу, сума вивільненого (додатково залученого) оборотного капіталу внаслідок зміни його оборотності за аналізований період, коефіцієнт загальної ліквідності, рентабельність оборотного капіталу.

Таблиця 4

Система показників для оцінки структури оборотного капіталу за напрямками вкладення підприємства “АБС” за 2002 – 2006 рр.

Показники	Роки				
	2002	2003	2004	2005	2006
1. Товарно-матеріальні цінності, у % до всього оборотного капіталу	96,42	96,47	95,71	93,77	-
2. Дебіторська заборгованість, у % до всього оборотного капіталу	2,66	2,7	3,95	5,82	-
3. Грошові кошти, у % до всього оборотного капіталу	0,25	0,59	0,05	0,13	-
4. Інший оборотний капітал, у % до всього оборотного капіталу	0,18	0,25	0,28	0,3	-
5. Чистий виторг від реалізації продукції за рік, тис. грн.	5599,50	6886,00	8084,90	15809,70	-
6. Величина оборотного капіталу на початок року, тис. грн.	14842,00	17582,90	17465,20	18918,60	19025,30
7. Середня величина оборотного капіталу за рік, тис. грн.	16212,45	17524,05	18191,90	18971,95	-
8. Поточні зобов'язання на початок року, тис. грн.	1245,50	1046,00	494,90	1094,30	1161,30
9. Фінансовий результат від операційної діяльності, тис. грн.	143,0	117,9	21,0	381,5	-
10. Коефіцієнт оборотності, обороти (гр. 5 / гр. 7)	0,35	0,39	0,44	0,83	-
11. Тривалість одного обороту в днях (360 / гр. 10)	1042,32	916,16	810,04	432,01	-
12. Вивільнена (додатково залучена) сума оборотного капіталу, тис. грн. ([гр. 7 поточного року / гр. 5 поточного року – гр. 7 попереднього року / гр. 5 попереднього року] * гр. 5 поточного	-	-2413,25	-2383,21	-16601,59	-

року)					
13. Коефіцієнт загальної ліквідності, (зр. 7/ зр. 8)	11,92	16,81	35,29	17,29	16,38
14. Рентабельність оборотного капіталу, % (зр. 9 / зр. 7 * 100)	0,882	0,673	0,115	2,011	-

Досліджуване нами підприємство “АБС” має досить високі показники, а саме: виторг від реалізації продукції постійно зростає значними темпами (за аналізований період він збільшився з 5600 тис. грн. до 15809 тис. грн.), коефіцієнт оборотності у підприємства також зростає швидкими темпами, а за 2003 рік збільшився майже вдвічі – з 0,44 до 0,83, коефіцієнт загальної ліквідності не вирізнявся постійною динамікою, але необхідно зауважити, що він постійно знаходився на дуже високому рівні (в середньому його значення сягало позначки 19,54). За рахунок постійного прискорення оборотності оборотного капіталу підприємство вивільняло з обороту все більшу суму коштів, і за 2003 рік ця сума вже становила 16602 тис. грн. Аналізоване підприємство постійно було рентабельним, проте найбільшого рівня прибутковості воно досягло у 2005 році (рентабельність оборотного капіталу становила 2,011%).

Відносно оптимальної структури оборотного капіталу за напрямками вкладення підприємство “АБС” досягло у 2005 році (товарно-матеріальні цінності становили 93,77%, дебіторська заборгованість – 5,82%, грошові кошти – 0,13% та інший оборотний капітал – 0,3%), у якому спостерігався високий коефіцієнт оборотності, була вивільнена найбільша сума капіталу з обороту, досягнутий найвищий рівень рентабельності оборотного капіталу, а ліквідність набувала достатньо високого значення.

Отже, підприємство працює досить ефективно і прибутково, оскільки вдало сформувало структуру оборотного капіталу за напрямками вкладення.

**Висновки.** Проаналізувати ефективність сформованої структури оборотного капіталу за напрямками вкладення можна за допомогою таких показників: коефіцієнт оборотності оборотного капіталу, сума вивільненого (додатково залученого) оборотного капіталу, коефіцієнт загальної ліквідності, рентабельність оборотного капіталу. Відносно ефективною можна вважати таку структуру оборотного капіталу, з якої досягаються високі (порівняно з попередніми періодами) значення наведених показників. Оцінивши динаміку структури оборотного капіталу за напрямками вкладення вітчизняних підприємств, можна зробити висновок, що в перехідний до ринкової економіки період вона значно погіршилася, проте в останні три роки спостерігаються позитивні структурні зрушення, які дозволяють дивитись з оптимізмом у майбутнє.

1. Білейченко О.Г. Структура обігових коштів в умовах ринкової економіки // Фінанси України. – 2003. – № 5. – С. 70–72.
2. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. – К.: Ника-Центр, 1999. – Т. 1. – 592 с.
3. Драгун Л.М., Шевченко В.Ф., Бондаренко О.Л. Удосконалення аналізу ефективності використання обігових коштів підприємства // Фінанси України. – 1998. – №12. – С. 12–20.
4. Измайлова К.В. Финансовый анализ. – К.: МАУП, 2000. – 147 с.
5. Измайлова К.В. Анализ джерел формування активів // Фінанси України. – 2005. – №8. – С. 67–74.
6. Лахтіонова Л.А. Финансовый анализ субъектов господарювання: Монографія. – К.: КНЕУ, 2001. – 387 с.

**ББК 65.29**

**УДК 334.01**

**Зятковський І.В.**

**ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ УЧАСТІ В ГОСПОДАРЬКО-ФІНАНСОВИХ  
ВІДНОСИНАХ ВІДОКРЕМЛЕНИХ ПІДРОЗДІЛІВ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА**

**Анотація.** З'ясовано економічну сутність та перспективи становлення в Україні моделі розвитку суб'єкта підприємництва, базованої на оперативній взаємодії філій і головного офісу.

**Ключові слова:** бізнес-система, філія, головний офіс, фінансова діяльність.

**Annotation.** It was found out the economical essence and the possibilities of formation of entrepreneur development model, based on operative cooperation of the branches and the head office.

**Key words:** business-system, branch, an office is main, financial activity.

**Постановка проблеми.** Ринкова трансформація економічної системи України *Зятковський І.В.* Економічна сутність участі в господарсько-фінансових відносинах відокремлених... і еко-  
'ектів, сформульовані в межах тієї чи іншої системи координації господарської діяльності. Тому під впливом згаданого середовища формується та чи інша ідеологія суб'єкта підприємницької діяльності, яка підпорядковує його діяльність, у т. ч. фінансову, або єдиної меті – досягнення вигоди його власникам у межах матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, або сприяє вибору концепції, спрямованої на отримання високих фінансових результатів, зміцнення економічного потенціалу з перспективою подальшого розвитку, що дає змогу на належному рівні задовольняти інтереси засновників (власників) і членів колективу. Зазвичай економічний потенціал з перспективою подальшого розвитку суб'єктів підприємництва зміцнюють за допомогою формування мережі філій і представництв, що дає змогу розв'язувати не тільки низку організаційно-технічних, виробничих та інших проблем, а й підвищувати ефективність їх господарсько-фінансової діяльності. Усе це актуалізує обрану тему дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** В Україні аналізу проблем, пов'язаних із формуванням бізнес-структур, базованих на оперативній взаємодії філій і головного офісу, не приділено належної уваги. Інформацію про згадані бізнес-структури висвітлюють здебільшого в Законах і Кодексах України, наказах і листах Фонду державного майна України та Державної податкової адміністрації України, а також у тематичних підбірках консалтингових компаній. Спеціальних наукових досліджень, присвячених згаданій проблемі, якщо не враховувати окремих спроб висвітлення суті господарсько-фінансової діяльності холдингів, нема.

**Метою** статті є з'ясування сутності та вигод від застосування моделі розвитку суб'єкта підприємництва, базованої на оперативній взаємодії філій і головного офісу.

**Виклад основного матеріалу.** Діяльність будь-якого суб'єкта підприємництва реального сектора економіки визначає форми реалізації процесів, систем і механізмів, що відіграють роль головного потенціалоформуючого ресурсу його розвитку, забезпечуючи для обраної ним організаційно-правової форми оптимальний склад й ефективний ступінь економічної та господарської свободи. Вони проявляються в: умовах і режимах формування, діяльності та розвитку суб'єкта підприємництва; основах забезпечення й гарантування господарської самостійності; позиціонуванні й налагодженні відносин із суб'єктами ринку; базових процедурах здійснення фінансової та господарської діяльності; конфігураціях можливої взаємодії з державними інститутами.

Забезпечення належного ступеня економічної і господарської свободи слід розглядати як результат того чи іншого процесу організації діяльності суб'єкта підприємництва, тобто у розумінні, що "... організація як процес первинна, а організація як система – вторинна..." [1, с.98]. Метою застосування системного підходу є забезпечення цілісності суб'єкта підприємництва як сукупності взаємопов'язаних елементів на всіх етапах перетворення його внутрішньої будови. При цьому застосовують, зазвичай, такий парадоксальний підхід, як, наприклад, "об'єднання шляхом розподілу", що відображає послідовність дій: "розділяємо – ідентифікуємо – об'єднуємо". Саме згадана послідовність є конструктивним прикладом

розподілу або виокремлення із суб'єкта підприємництва його складових, наприклад, цілісних майнових комплексів із метою наступного об'єднання для подальшого розвитку потенціалу забезпечення стійкості як його внутрішньої структури, так і організаційно-правової форми; або відокремлення деяких підрозділів для підвищення ефективності виробництва. Вибір такого шляху забезпечення стійкості суб'єкта підприємництва в ринковій економіці зумовлений властивістю до переорієнтації, диверсифікації, конверсії та ін., що стабілізує впливає на його внутрішню будову.

Правова форма суб'єкта економіки суворо регламентована конкретними нормативними документами, склад і зміст яких в українських реаліях перебувають на стадії формування. Це накладає відбиток імовірнісного підходу до розроблення та реалізації стратегії перспективного розвитку внутрішньої будови і правового оформлення суб'єкта підприємництва як єдиного комплексу. Вибір варіанта моделювання структури суб'єкта підприємництва або його реорганізації чи реструктуризації полягає в тому, що з кількох розроблених визначають остаточний, який відповідатиме вимогам і пріоритетам його розвитку в цій галузі виробництва, забезпечить високу технологічність виробництва та конкурентоспроможність продукції. У цьому випадку йдеться про наступні три найімовірніші варіанти реорганізації.

Суть першого варіанта у тому, що із суб'єкта підприємництва (підприємства, господарського товариства) виділяють окремі виробництва та підрозділи – цілісні майнові комплекси, які можуть самостійно здійснювати господарсько-фінансову діяльність, і формують із них окремі юридичні особи. Однією з поширених форм такої реорганізації є створення на базі окремих виробництв та підрозділів підприємств (товариств) зі статусом юридичної особи холдингового типу. Реалізація такого варіанта реорганізації приводить до якісних змін у організаційно-правовій формі суб'єкта підприємництва, а в окремих випадках – і його форми власності.

Згаданий варіант реорганізації суб'єкта підприємництва практикують, зазвичай, у державному секторі економіки (підприємств військово-промислового і паливно-енергетичного комплексів) із метою посилення впливу на їх діяльність держави або акціонування у майбутньому. Для прикладу можна навести класичний механізм створення державної акціонерної холдингової компанії “Артем” (розроблення, виробництво та впровадження сучасних зразків вітчизняної авіаційної техніки, комплектуючих для ракет типу “земля-повітря”) на базі Київського виробничого об'єднання ім. Артема. Ця компанія сформована за принципом вертикальної інтеграції, що передбачає діяльність об'єднаних підприємств у єдиному технологічному ланцюгу шляхом виокремлення цехів та інших структурних підрозділів із наданням їм статусу акціонерних товариств і наступну централізацію контрольних пакетів головним підприємством (Конструкторське бюро “Промінь” і завод “Ефес” – 100% акцій залишено у державній власності; на решті заводів та фірм – 51% акцій залишено у державній власності з передачею їх до статутного фонду компанії) [2].

Варто зауважити, що згаданий механізм реорганізації суб'єктів підприємництва використовують як особливу форму ліквідації підприємств-банкрутів і насамперед тих, які перебувають у глибокій фінансовій кризі й потребують фінансового оздоровлення. У результаті реорганізації підприємства його активи і пасиви переходять до підприємства- правонаступника або фізичної особи- правонаступника, у т. ч. з правами й обов'язками щодо погашення податкових та інших зобов'язань.

Другий варіант за змістом є реструктуризацією, коли із суб'єкта підприємництва виділяють підрозділи – цехи, відділи, інші господарські підрозділи, що діють на основі Положення, яке затвердив директор підприємства. Підрозділи очолюють керівники, яких призначає на посаду директор підприємства.

Такі структурні одиниці є цілісними майновими комплексами, виробляють продукцію (виконують роботи, надають послуги) в єдиному (замкненому) технологічному процесі, розташовані за юридичною адресою підприємства (об'єднання) або в іншому місці, як

правило, у межах одного населеного пункту. Вони не можуть самостійно здійснювати господарсько-фінансову діяльність, і їх не реєструють як платників податків у встановленому законодавством порядку. У цьому випадку реорганізаційні процеси здійснюються у формі внутрішньої реструктуризації виробництва, що сприяє підвищенню цінно-

*Зятковський І.В.* Економічна сутність участі в господарсько-фінансових відносинах відокремлених...

Особливість третього варіанта реорганізації, на відміну від другого, у тому, що він допускає формування відкритого системного бізнес-утворення на базі відокремлених підрозділів підприємств чи об'єднань (філій, представництв, відділень тощо) з правом мати рахунки в банках [3].

Це означає, що суб'єкт підприємництва (підприємство, товариство) для організації господарської діяльності на свою користь із частини власних активів створює відокремлені підрозділи, філії та представництва, які не набувають статусу юридичної особи, оскільки формують й організують їх діяльність на основі Положення, затвердженого на підприємстві (у товаристві). Вони є, зазвичай, платниками податків, якщо їх розташовують на території іншої, ніж підприємство (товариство), територіальної громади [4, с.28; 5, с.1].

Такий підхід до організації господарської діяльності використовує значна частина суб'єктів підприємництва, про що свідчить щорічне зростання кількості філій і представництв упродовж останнього десятиріччя (див. табл. 1).

Таблиця 1

Кількість філій і представництв – суб'єктів ЄДРПОУ [6]

	Роки						
	1997	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Філія	13409	44108	46565	47597	48345	49902	51429
Представництво	2222	2971	3092	3271	3431	3596	3810

Як свідчать дані таблиці 1, за 1997–2001 рр. кількість представництв збільшилася на 749 (33,7%), а філій – майже у 3,3 раза. У наступні роки, з 2002 до 2006 р., створення філій і представництв досягло свого оптимуму, про що свідчить їх щорічне збільшення: філій – приблизно на 3%, а представництв – на 4–5% на рік [6, с.83].

Широка практика створення філій і представництв суб'єктами підприємництва викликана можливістю одержання певних вигод як від оптимізації виробництва, так і від діяльності на регіональних ринках.

Досліджуючи структурну будову суб'єкта підприємництва як відкритої бізнес-системи, можна визначити склад, ієрархію і взаємозв'язок формування, функціонування та розвитку її основних складових: базового підприємства (офісу) й філій, відділень і представництв.

По-перше, коли йдеться про створення базового підприємства (офісу) для виробництва матеріальних благ, то насамперед формують технічну систему, що об'єднує будівлі, споруди й обладнання у вигляді цілісного майнового комплексу. Ця система передбачає спеціалізоване виробництво або дає змогу пристосовувати виробництво для розв'язання нових завдань.

По-друге, спеціалізація або можливість адаптації до розв'язання інших завдань визначає зміст другої складової – технології, яку має організація, або пакета технологій, що дає змогу диверсифікувати виробничу діяльність. Саме ці дві системи завжди властиві суб'єктам економіки сфери матеріального виробництва.

По-третє, підприємство (товариство) завжди передбачає наявність соціальної системи, яка об'єднує працівників на засадах професійності, спроможних створювати продукцію чи надавати послуги. Така система об'єднує працівників за професіями, досвідом роботи, кваліфікацією, спеціалізацією, підприємницькими або іншими здібностями тощо. При цьому зазначимо, що соціальна система суб'єкта економіки є об'єднанням працівників не механічним, а на демократичних засадах, внутрішніх принципах ринкової економіки,

інтерактивного планування, зокрема вибору засобів, необхідних для реалізації проектів та виконання планів. І нарешті, вона безперервно стежить за безпекою праці, охороною здоров'я працівників, рівнем екологічної безпеки виробництва, забрудненням довкілля, що потребує адаптації організації до стандартів, прийнятих у суспільстві.

При цьому зауважимо, що згадана сфера тісно пов'язана з механізмом внутрішньої координації, процедурою стимулювання, інформаційним забезпеченням і структурою прийняття рішень – системоутворюючими чинниками, які забезпечують існування та розвиток організації. Саме вони формують її адаптивні властивості, своєчасно реагуючи на зовнішні виклики; саме менеджери першими відчують потребу в організаційних змінах, визначають напрями цих змін і розробляють програми їх здійснення [7, с.261].

По-четверте, для виробництва продукції чи надання послуг необхідна ще одна система – організаційна. З її допомогою впорядковують працю всіх категорій працівників для забезпечення ефективності їх діяльності.

Перерахованих чотирьох систем достатньо для виконання основних завдань суб'єкта підприємництва сфери суспільного виробництва, які, перебуваючи у взаємозв'язку і взаємозалежності, забезпечують стійку позитивну динаміку його розвитку й здатності до своєчасного гнучкого реагування на зміни у бізнес-середовищі.

По-п'яте, сам суб'єкт підприємництва не може забезпечити належної ефективності її функціонування без активної участі в економічному обміні, який дає змогу своєчасно виробляти відповідний товар чи послугу в сфері матеріального виробництва й у сфері виробництва суспільних благ, відповідно до фінансових ресурсів ринку або держави. Це забезпечує економічна система. Основним завданням економічної системи суб'єкта підприємництва є врахування та обслуговування великої кількості трансакцій.

Наприклад: обмін грошових коштів на працю з найманими працівниками; обмін товарів і послуг на грошові кошти з постачальниками; обмін товарів і послуг на грошові кошти з покупцями; обмін коштів, отриманих від проданої продукції і погашення заборгованості дебіторами, на отримані раніше інвестиції та кредити, що виплачують інвесторам і кредиторам як суму основного боргу й дивідендів чи відсотків тощо.

Тому створення відкритої бізнес-системи, де має місце господарсько-фінансова діяльність структурних підрозділів без статусу юридичної особи, які меншою мірою відповідають згаданим вимогам до основних складових головного офісу, дає змогу розв'язувати низку організаційно-технічних, виробничих та інших проблем, сприяє підвищенню ефективності діяльності суб'єкта підприємницької діяльності [8, с.16]. Однак при цьому варто враховувати, що формування згаданої бізнес-системи потребує великих інвестицій, всі ризики невдалого відкриття філії лежать на головному офісі, необхідний постійний контроль за рухом грошових коштів і товаро-матеріальними цінностями.

Підсумовуючи викладене, можна стверджувати, що наявність мережі філій, представництв, відділень із правом відкриття розрахункових рахунків дає змогу головному офісу: здійснювати просування торгової марки компанії, у результаті чого вона стає більш впізнаною на ринку і, відповідно, зростає її ціна; наблизити виробництво й реалізацію продукції до джерел сировини і комплектуючих виробів та її споживачів; оптимізувати структуру управління (наприклад, делегувати трудомісткі операції із управління на відокремлені підрозділи); досягти абсолютного дотримання корпоративної політики і правил головного офісу; диверсифікувати господарську діяльність суб'єкта підприємництва, що бажано при розширенні масштабів виробництва, оскільки приводить до розширення номенклатури продукції та послуг; поліпшити схеми руху фінансових потоків (перерозподіл витрат і доходів між філіями та виробництвами групи, створення додаткових центрів прибутку, оптимізація внутрішньофірмового фінансування та зовнішнього інвестування), зменшення трансакційних витрат; маневрувати матеріальними та фінансовими ресурсами. На базі структурних підрозділів зручно застосовувати такі види діяльності, як спільна діяльність, поділ продукції, лізинг, франчайзинг; здійснювати управління ризиком та підвищувати стійкість діяльності суб'єкта підприємництва на ринку завдяки передачі



ризикованих операцій на структурні підрозділи. При цьому фінансові труднощі й закриття структурних підрозділів меншою мірою впливатимуть на виникнення фінансової кризи базового підприємства.

Більше цього, власну мережу філій слід вважати найстабільнішою моделлю експансії суб'єкта підприємництва в регіони, а також найрентабельнішою і стовідсотково керованою, де, на відміну, наприклад, від дилерської мережі, унеможливлено виникнення протиріч в оперативній взаємодії філій і головного офісу.

1. Теория организации: Учебн. для вузов / Г.Р.Латфуллин, А.В.Райченко. – СПб.: Питер, 2003. – 400 с. ил.
2. Про створення Державної акціонерної холдингової компанії “Артем” // Постанова Кабінету Міністрів України № 1181 від 28 вересня 1996 р. // Комп'ютерна правова система “Зібрання законодавства України”. К 338753 БУ. – 2006. – № 12.
3. Положення про порядок поділу підприємств і об'єднань та відокремлення від них структурних підрозділів і одиниць // Наказ Мінекономіки України, Мінстатистики України, розпорядження Антимонопольного комітету України № 43/79/5 від 20.04.1994 р.
4. Закон України “Про оподаткування прибутку підприємств” // Відомості Верховної Ради. – 1995. – № 4.
5. Положення про порядок реєстрації та обліку постійних представництв нерезидентів в Україні як платників податку на прибуток // Офіційний вісник України (ОВУ). – 1997. – № 34. – С. 34; ОВУ. – 1998. – № 5.
6. Статистичний щорічник України за 2005 рік. – К.: Держ. комітет статистики України; Консультант, 2006. – 576 с.
7. Лафта Дж.К. Эффективность менеджмента организации: Учебное пособие. – М.: Русская деловая литература, 1999. – 320 с.
8. Щербак О., Сірош М. Удосконалення процесів реорганізації в акціонерних товариствах Криму // Цінні папери України. – 2004. – № 37.

**УДК 65.016.8.**

**ББК 65.29**

**Кочак Ю.С.**

### **МЕТОД ВИЗНАЧЕННЯ ФАЗИ НЕПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ**

**Анотація.** Запропоновано можливий підхід до розпізнавання фази неплатоспроможності підприємства за допомогою теорії розпізнавання образів та економіко-математичних методів.

**Ключові слова:** банкрутство підприємств, неплатоспроможність.

**Annotation.** A possible approach to recognition of the stages of the enterprises' insolvency with the help of the theory of image discerning and economic and mathematical methods is suggested.

**Key words:** bankruptcy of enterprises, insolvency.

**Вступ.** На нинішньому етапі банкрутство підприємств є суттєвою проблемою для економіки України, яка викликана в значній мірі зовнішніми по відношенню до підприємств причинами. Через масовий характер дана проблема може істотно позначитися на платоспроможності не тільки окремих галузей і підгалузей, але й економіки країни в цілому. У зв'язку з цим проблема попередження неплатоспроможності підприємств – важливий етап в їх управлінні і забезпеченні стійкого функціонування.

Проте, як свідчить аналіз існуючої теорії і практики, дана проблема ще далека від свого вирішення. В першу чергу це торкається задачі своєчасного розпізнавання настання фази неплатоспроможності підприємства і прогнозування її зміни.

У теорії і практиці існують різні точки зору щодо проблеми оцінки фінансового стану підприємств. Даною проблемою займається ціла низка учених: І.А.Бланк, І.Т.Балабанов, В.А.Забродський, М.О.Кізім, А.П.Ковальов, М.Н.Крейніна, Е.А.Маркар'ян, Е.В.Негашев і ін. [1, 2, 5, 7, 8, 9, 11].

**Постановка завдання.** Проблема попередження неплатоспроможності підприємств ще далека від свого вирішення. В першу чергу це торкається задачі своєчасного визначення настання фази неплатоспроможності підприємства і прогнозування її зміни. Існуюча теорія і практика не дають повної і вичерпної відповіді на дану проблему. Запропоновано можливий підхід до постановки задачі розпізнавання фази життєвого циклу підприємства, розв'язок якої стає можливим із застосуванням теорії розпізнавання образів та економіко-математичних методів.

**Результати.** Для діагностики фінансового стану й стійкості функціонування підприємства характерна наявність таких основних принципів.

Принцип 1. *Від загального до часткового* (рис.1). Даний принцип припускає при діагностиці фінансового стану й стійкості функціонування підприємства послідовний перехід від загального до часткового, коли в основі розгляду лежить кінцева мета, заради якої здійснюється діагноз. При цьому в процесі діагностики на початку дається загальний діагноз фінансового здоров'я підприємства, а при виявленні хвороби визначається її вид, причини і швидкість перебігу.

Принцип 2. *Від попередньої до остаточної оцінки* (рис.2). Суть – у сполученні методу експрес-діагностики з остаточною фундаментальною діагностикою фінансового стану й стійкості функціонування підприємства. У першому випадку здійснюється моментальний, терміновий діагноз фінансового здоров'я підприємства, у другому – обґрунтоване, глибоке, фундаментальне дослідження виду фінансової хвороби і причин її виникнення.

Принцип 3. *Охоплення повного циклу кругообігу капіталу.* Діагностування фінансового стану й стійкості функціонування підприємства повинно проходити на всіх стадіях циклу кругообігу капіталу, тому що фінансова хвороба може виникнути на будь-якій з них, наприклад, надмірне запозичення коштів на стадії “залучення” або неефективне їх використання на стадії “використання”.

Принцип 4. *Сполучення статичних і динамічних оцінок.* Даний принцип передбачає необхідність діагностичної оцінки фінансового стану й стійкості (функціонування підприємства як на даний момент часу, так і характеристики динаміки його в часі). Це обумовлено тим, що фінансова хвороба підприємства може прогресувати, а може, навпаки, йти процес видужування.

Принцип 5. *Сполучення кількісних і якісних оцінок.* Необхідно при діагностуванні фінансового стану й стійкості функціонування підприємства поєднувати кількісні і якісні методи оцінки. Кількісні методи діагностування фінансового стану й стійкості функціонування підприємства здійснюються за допомогою застосування розрахунково-обчислювальних процедур і встановлення критерію фінансового здоров'я або хвороби в числовій формі. Якісні методи є завершальною стадією діагностики фінансового стану й стійкості функціонування підприємства, коли, використовуючи кількісні методи за допомогою шкал або матриць, одержують словесну характеристику діагнозу фінансової хвороби підприємства і причини її виникнення.

Принцип 6. *Формалізації оцінок.* Це передбачає алгоритмізацію процесу діагностики фінансового стану й стійкості функціонування підприємства, чітку визначеність оцінок, послідовність їх проведення. Даний принцип знаходить свою реалізацію в індикаторах оцінки, шкалах, матрицях і класифікаціях.

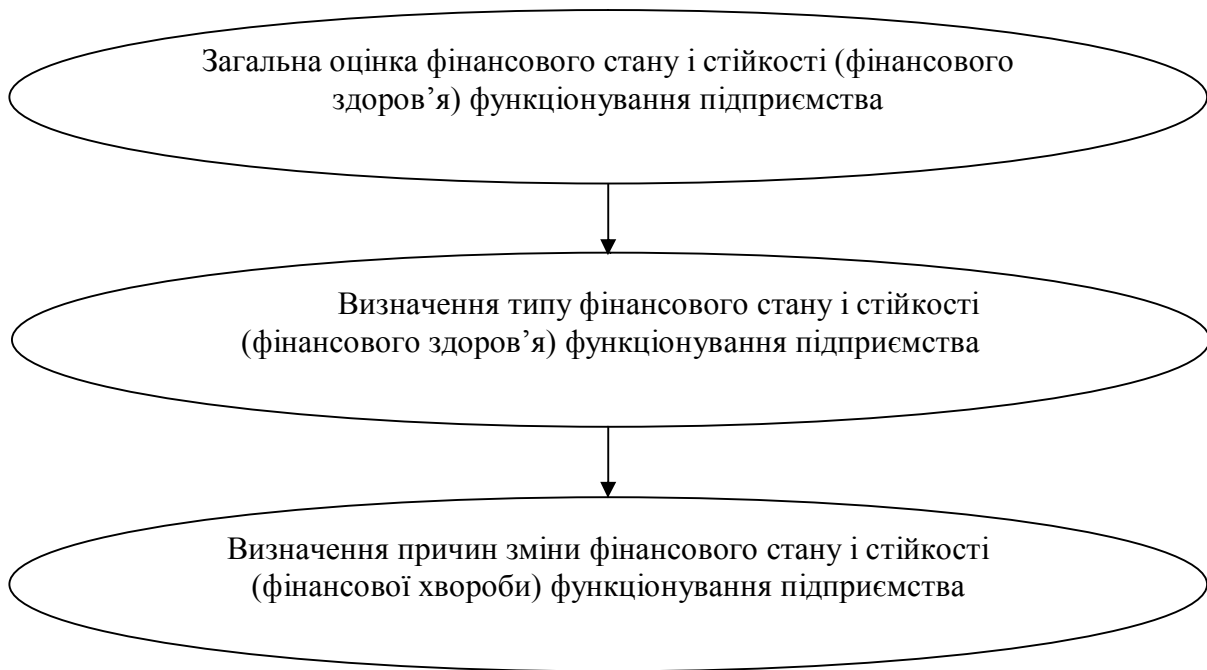


Рис.1.

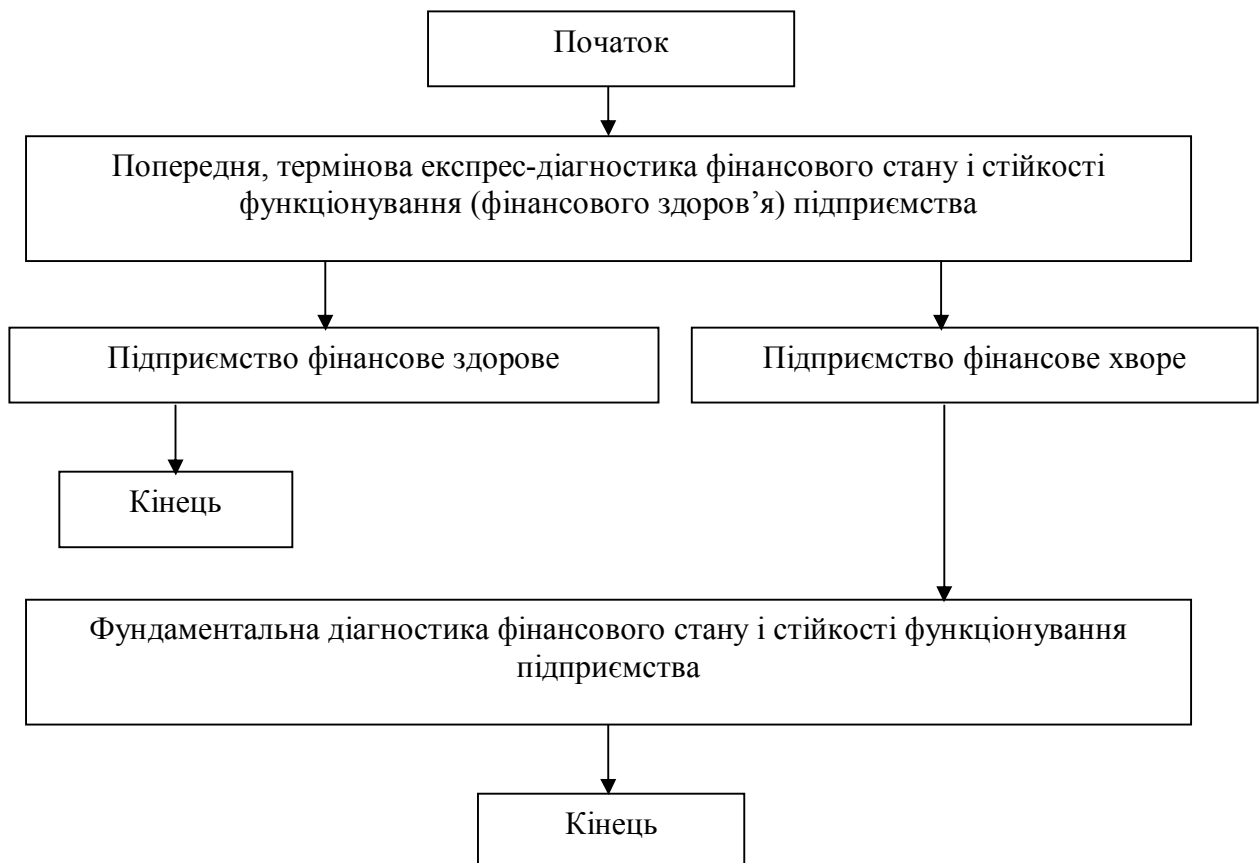


Рис.2.

Варто зауважити, що правильне формулювання діагнозу фінансового стану й стійкості функціонування (фінансового здоров'я або хвороби) підприємства є складним процесом оперування висновками, судженнями і поняттями. Кожна з цих форм осмислення фінансової діагностики потребує неухильного дотримання законів логіки.

Основні властивості логічного осмислення діагностики фінансового стану й стійкості функціонування підприємства є: визначеність, несуперечність, послідовність і обґрунтованість. Ці властивості логіки діагностики фінансового стану й стійкості функціонування підприємства розкриваються чотирма основними законами теорії логіки.

Усі логічні закони в діагностиці фінансового стану й стійкості функціонування підприємства взаємозалежні й обумовлюють один одного, тому що діагноз не може бути визначеним без послідовності й доказовості. Не може він бути і послідовним без визначеності і доказовості. Так само доказовим діагноз фінансового здоров'я підприємства може бути лише за умови його визначеності й послідовності.

Недотримання одного з логічних законів у діагностиці фінансового стану й стійкості функціонування підприємства, як правило, водночас порушує й інші. Логічні закони застосовуються на всіх етапах діагностичного процесу, визначаючи його слушність і достовірність.

Основні поняття інституту банкрутства складають послідовний ланцюжок подій, який характеризує етапи зміни фінансового стану підприємства, що, у свою чергу, визначає його життєвий цикл (рис.3).

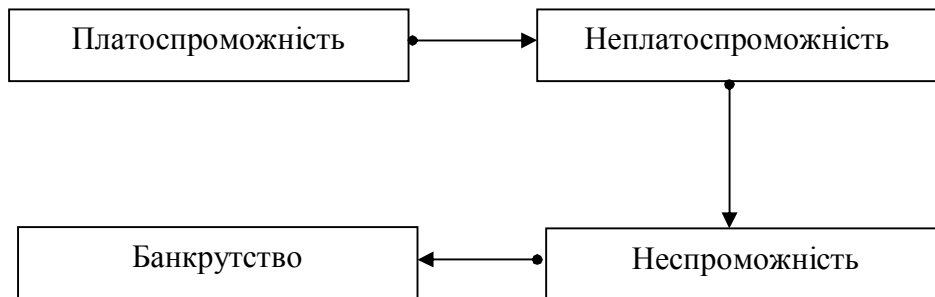


Рис.3.

Важливим елементом концепції попередження неплатоспроможності підприємства є встановлення цієї фази життєвого циклу підприємства і прогнозування напрямку її зміни.

Задачу розпізнавання фази неплатоспроможності життєвого циклу  $i$ -го підприємства і прогнозування його зміни можна сформулювати таким чином. Є дві можливі фази життєвого циклу підприємств, які можна встановити і які оцінюються за допомогою  $x_1, \dots, x_n$  змінних (фінансових показників). Необхідно за наслідками оцінки фінансового стану  $i$ -го підприємства встановити фазу неплатоспроможності його життєвого циклу у момент часу  $tn$  і спрогнозувати її зміну.

З економічної постановки задачі встановлення фази неплатоспроможності підприємства випливає, що вона відноситься до класу задач, які розв'язуються в рамках теорії розпізнавання образів з використанням економіко-математичних методів. Даною проблемою займалася ціла низка вчених: М.М.Бонгард, Ю.Н.Горелік, Н.Г.Загоруйко, Копчак Ю.С. Метод визначення фази неплатоспроможності підприємств

На рис.4 представлена схема встановлення фази неплатоспроможності життєвого циклу  $i$ -го підприємства



Рис.4.

Для вирішення задачі розпізнавання фази неплатоспроможності підприємства і прогнозування її зміни потрібно використовуючи спільно два методи: кластерний і дискримінантний аналіз. За допомогою кластерного методу можна провести розбиття наявної сукупності підприємств на дві групи: платоспроможні і неплатоспроможні, залежно від оцінюючих їх змінних. А далі на основі дискримінантного аналізу – побудувати рівняння моделі (вирішальне правило), за допомогою якого можна буде розпізнати фазу неплатоспроможності будь-кого, не тільки досліджуваного підприємства на певний момент часу  $t_n$ , розрахувати інтегральний показник його фінансового стану, а також спрогнозувати його зміну.

Інтегральний показник фінансового стану  $i$ -го підприємства на певний момент часу  $t_n$  ( $Z_i^{t_n}$ ) визначається за допомогою такої формули:

$$Z_i^{t_n} = \sum_{j=1}^k a_j x_{ij}^{t_n},$$

де  $a_j$  – коефіцієнт дискримінантної функції при  $j$ -му окремому показнику;

$x_{ij}^{t_n}$  – фактичне значення  $j$ -го окремого показника по  $i$ -му підприємству в певний момент часу  $t_n$ ;

$k$  – кількість окремих показників, що входять у дискримінантну модель.

За допомогою наведеного вище інтегрального показника  $i$ -го підприємства на основі константи дискримінації здійснюється розпізнавання фази його неплатоспроможності в певний момент часу  $t_n$ .

Константа дискримінації ( $C$ ) призначена для визначення межі, що розділяє всю сукупність підприємств на дві групи: платоспроможні і неплатоспроможні. Величина  $C$  може бути визначена за формулою:

$$C = \frac{1}{2}(\bar{Z}_1 + \bar{Z}_2),$$

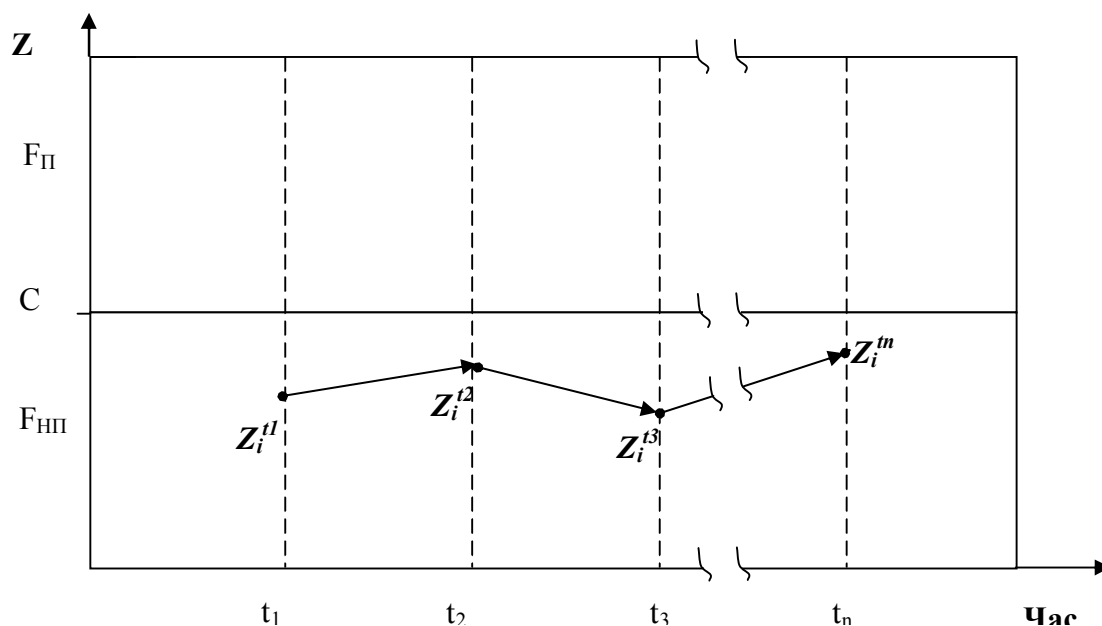
де  $\bar{Z}_1$  і  $\bar{Z}_2$  – середні арифметичні значення інтегральних показників фінансового стану відповідно платоспроможних і неплатоспроможних підприємств.

В якому значенні інтегральний показник фінансового стану  $i$ -го підприємства в певний момент часу  $t_n$ , розрахований за допомогою дискримінантної функції за фактичними його даними, є прогнозним? Звичайно прогноз, зроблений у момент часу  $t$ , містить твердження, що якась подія повинна відбутися у момент часу  $t+k$ . Елементами таких прогнозів є очікувані значення показників.

Оскільки при розрахунку інтегральних показників фінансового стану  $i$ -го підприємства в певний момент часу  $tn$  не використовуються показники сподівань, виникає запитання: в якому значенні вони є прогнозними? Оскільки значення інтегральних показників фінансового стану  $i$ -го підприємства, розраховані на основі дискримінантної функції, то їх оцінка відбувається до настання їх неплатоспроможності. Фактично ці інтегральні показники, за умови деякої стабільності, містять елементи очікування. Наприклад, значення інтегрального показника фінансового стану  $i$ -го підприємства в  $tn$ -ий момент часу характеризує, чи було воно у цей момент часу ближче до середнього неплатоспроможного підприємства, ніж до платоспроможного. По-іншому, якби протягом одного року фінансове становище  $i$ -го підприємства продовжувало погіршуватися так само, як у середніх неплатоспроможних підприємств, то через рік це підприємство майже напевно стало б неплатоспроможним.

Таким чином, значення інтегрального показника фінансового стану  $i$ -го підприємства в певний момент часу  $t_n$ , розраховане на основі дискримінантної функції, – це сигнал раннього попередження.

Ще більш актуальним є це прогнозне значення, якщо його розглянути в динаміці на певному проміжку часу, аналізуючи характер наближення або віддалення від константи дискримінації ( $C$ ), що розділяє підприємства на платоспроможні і неплатоспроможні. Для цього якнайбільше підходить матриця (рис.5), де  $Z_{itn}$  – інтегральний показник фінансового стану  $i$ -го підприємства у момент часу  $tn$ ;  $F_{\Pi}$  – зона платоспроможності підприємств;  $F_{\text{НП}}$  – зона неплатоспроможності підприємств,  $C$  – константа дискримінації.



Копчак Ю.С. Метод визначення фази неплатоспроможності підприємств

Ураховуючи такі дослідження, розроблено алгоритм оцінки і прогнозування неплатоспроможності  $i$ -го підприємства (рис.6).

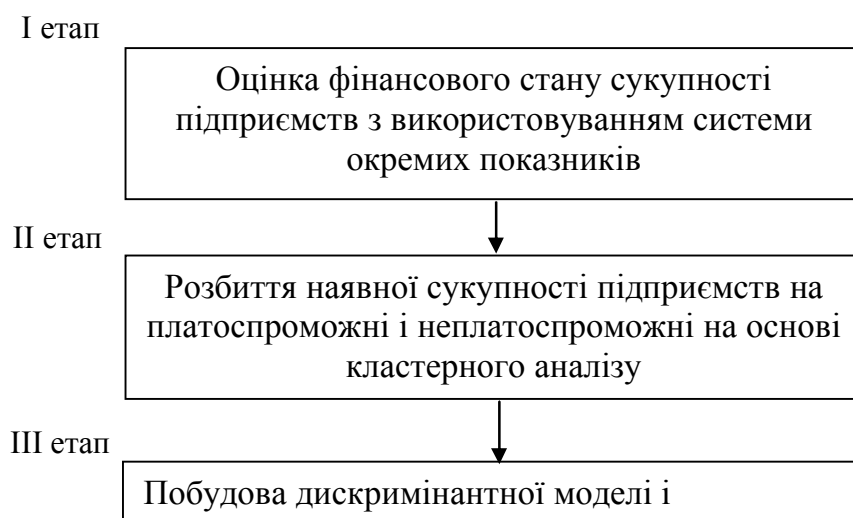


Рис.6.

Таким чином, концепція попередження неплатоспроможності підприємств ґрунтується на наступних наукових теоріях: оцінці циклу кругообігу капіталу підприємства; життєвого циклу підприємства, самоорганізації систем (синергетики) і розпізнавання образів.

**Висновки.** Важливим моментом у розв’язку задачі своєчасного визначення настання фази неплатоспроможності підприємства є уточнення і розмежування основних понять інституту банкрутства: “банкрутство”, “неспроможність”, “неплатоспроможність” і “платоспроможність” підприємства. Розмежування даних понять і використання їх у моделі життєвого циклу підприємства дозволяє перейти від факту констатації фінансового стану, що склався, до його прогнозування і попередження.

Модель життєвого циклу підприємства, заснована на синергетичному підході в термінах інституту банкрутства, є основою побудови концепції і прогнозування неплатоспроможності підприємств. Важливими елементами даної концепції є встановлення фази життєвого циклу підприємства і прогнозування її зміни. Завдання розпізнавання і прогнозування неплатоспроможності підприємств можна вирішити комплексно, застосувавши одночасно дві економіко-математичні моделі: кластерного і дискримінантного аналізу.

1. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 480 с.
2. Бланк И.А. Словарь-справочник финансового менеджера. – К.: Ника-Центр, 1998. – 480 с.
3. Бонгард М.М. Проблема узнавания. – М.: Наука, 1967. – 320 с.
4. Джунь В. Функціональне призначення інституту неспроможності та концептуальні завдання його реформи в Україні // Підприємництво, господарство і право. – 2003. – №1. – С. 10 – 12.
5. Забродский В.А., Кизим Н.А. Оценка финансовой устойчивости производственно-экономических систем. – Х.: Бизнес Информ, 2000. – 82 с.
6. Загоруйко Н.Г. Методы распознавания и их применения. – М.: Советское радио, 1972. – 208 с.
7. Ковалев А.П. Диагностика банкротства. – М.: Финстатформ, 1995. – 96 с.
8. Крейнина М.Н. Финансовое состояние предприятия: Методы оценки. – М.: ДИС, 1997. – 224 с.
9. Маркарян Э.А., Герасименко Г.П. Финансовый анализ. – М.: Приор, 1997. – 160 с.
10. Многомерный статистический анализ в экономике / Под ред. В.Н.Тамашевича. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999. – 598 с.
11. Негашев Е.В. Анализ финансов предприятия в условиях рынка. – М.: Высшая школа, 1997. – 192 с.
12. Неймарк Ю.И. Распознавание образов и медицинская диагностика. – М.: Наука, 1972. – 328 с.

**ББК 65.9-57**

**УДК 330.322**

**Кропельницька С.О.**  
**ХЕДЖ-ФОНДИ – АЛЬТЕРНАТИВНА ФОРМА ІНВЕСТУВАННЯ КАПІТАЛУ**

**Анотація.** Стаття присвячена розгляду економічної природи альтернативних форм інвестування капіталу – хедж-фондів. Акцент зроблено на узагальненні різних підходів щодо визначення хедж-фонду. Приділено увагу розгляду структури хедж-фонду, характеристики його партнерів та розподілу доходів.

**Ключові слова:** хедж-фонд, інвестування, цінні папери, стратегія, взаємний фонд.

**Annotation.** The article is devoted consideration of economic nature of alternative forms of investing of capital – hedge funds. An accent is done on generalization of different approaches in relation to determination of hedge fund. Attention of consideration of structure of hedge fund is spared, to description of his partners and division of profits.

**Key words:** hedge-fund, investing, securities, strategy, mutual fund.

**Вступ.** На західних ринках серед інвесторів, що мають значні статки, сьогодні досить популярними є хедж-фонди. Історія розвитку цього виду фондів є багатою на приклади їх розквіту і занепаду, залежно від поточного стану світового ринку цінних паперів. І хоча початково хедж-фонди були націлені на те, щоб забезпечувати своїм вкладникам надринкову норму доходності, проте такі фонди, навіть із досить агресивними стратегіями інвестування, не завжди приносять більший дохід, ніж проста стратегія “купуй і утримуй”.

Якщо порівнювати індустрію хедж-фондів з економікою окремої країни, а величину активів під їх управлінням – з ВВП, то економічна потужність цієї “країни” виявиться трохи меншою, ніж в Італії, але більшою, ніж в Іспанії. Оскільки фонди активно використовують стратегії, пов’язані з суттєвим запозиченням коштів або кредитним плечем, які дозволяють збільшувати економічний потенціал коштів під їх управлінням у десятки разів, то сила впливу хедж-фондів цілком порівнювана (якщо не перевищує) з розміром економіки США з ВВП в 13 трлн. доларів.

З усіх розповсюджених у сучасному світі об’єктів інвестування хедж-фонди найменш відомі інвесторам. Однак останнім часом їхня індустрія бурхливо розвивається.

За оцінками спеціалістів, майже половина обсягу торгів на провідних біржах світу – NYSE і LSE – припадає на хедж-фонди. Згідно з оцінкою Greenwich Associates, ці фінансові інститути контролюють, наприклад, 45% обсягу торгів облігаціями ринків, що розвиваються,

*Кропельницька С.О.* Хедж-фонди – альтернативна форма інвестування капіталу

ісових

ів цієї

індустрії на фінансові ринки набув настільки вагомого значення, що останні не в змозі ефективно функціонувати без перших.

За даними HedgeFund.net, активи під управлінням хедж-фондів у цілому світі складають 2,6 трлн. доларів, а приплив нових коштів за квартал – 51,5 млрд. доларів. Загальна кількість фондів у світі – 7–9 тисяч, приблизно 9% з них щорічно закриває свій бізнес. Чотириста хедж-фондів – це мегаутворення з капіталом більше 1 млрд. доларів, які контролюють 80% усіх активів індустрії [1].

Отже, актуальність даного питання є безсумнівною і потребує глибшого дослідження.

**Постановка завдання.** Обговорення питання про хедж-фонди, їх прототипи та аналоги в економічній літературі проводиться вже давно, та досі не сформовано єдиного погляду щодо сутності цього економічного явища. Серед авторів, які вивчають створення, розвиток та стратегії управління хедж-фондами, здебільшого зустрічаються практики, які безпосередньо пов’язані з цим явищем інвестиційної сфери. Зокрема, проблемі розвитку таких об’єктів інвестування, як хедж-фонди, присвячені праці Альфреда Вінслоу Джонса, Джорджа Сороса, Джуліана Робертсона, Джеймса Нейла, Філіпа Рішара, Стівена Коена, Н.Рубцова, В.Котикова, А.Чехлова, А.Кобилянського, М.Чекулаєва, Є.Хвостика, Н.Аскерзаде, Н.Задерей, Д.Барановського, О.Мошенець, І.Єльника, Є.Дубогриза та ін. На жаль, категорія “хедж-фонди” поки що не представляє значного наукового інтересу для вітчизняних вчених. Тому й поле для досліджень є доволі широким.



Розкрити зміст категорії “хедж-фонди” та оцінити, наскільки перспективним є їх прихід на ринки країн, що розвиваються, а також в Україну є **метою** даної статті.

**Результати.** Засновником галузі хедж-фондів є американський журналіст і соціолог Альфред Вінслоу Джонс, який наприкінці 40-х років ХХ ст. зацікавився процесом інвестування, розробив та опублікував власну теорію, що згодом дістала назву “Класична модель довгих і коротких операцій на ринку акцій” і була покладена в основу створення перших хедж-фондів. Можна сказати, що Джонс лише узагальнив теорію, що існувала в післявоєнній Америці, запровадивши практику ведення спекулятивних угод. Проте йому вдалося довести, що застосування стратегій з короткими продажами і довгими купівлями допомагає менеджерам інвестиційних портфельів протистояти систематичному (ринковому) ризику.

Джонс стверджував, що ризик будь-якого портфеля можна знизити, здійснюючи короткі продажі частини цінних паперів з одночасною купівлею інших цінних паперів. Менеджеру портфеля потрібно було визначити, ціна яких паперів буде знижуватись, і віддати їх у борг (коротка позиція), а ті, які зростатимуть, – купити (довга позиція). При балансуванні між короткими і довгими позиціями для керуючого портфелем важливо не те, як саме рухаються основні фондові індекси, а те, які папери для коротких і довгих позицій було відібрано.

Модель Джонса стала популярною після того, як він сам у 1948 р. вирішив випробувати власну стратегію на американському ринку акцій. Протягом одного року вартість його портфеля зростає у 2,5 рази – із 40 тис. до 100 тис. дол. США. З метою збільшення рівня рентабельності інвестицій Джонс також використовував позикові кошти. У 1952 р. він вирішив вийти на ринок як професійний учасник, тобто запропонував інвесторам вкладати кошти у сформований ним фонд. Вважається, що саме того року не лише з’явився перший хедж-фонд, а й вперше була запроваджена практика оплати послуг менеджерів фонду на основі дохідності фонду для інвесторів.

Виникає необхідність усвідомити, яка ж економічна природа “хедж-фондів” і який понятійний апарат насправді може бути використаний для його визначення.

У регуляторній практиці різних країн досі існують суперечки щодо того, що являє собою хедж-фонд. І, як зазвичай буває з маловідомими категоріями, немає єдиного підходу щодо визначення категорії “хедж-фонд”. *Розглянемо найбільш поширені з них.*

1. Перший базується на тлумачно-термінологічному підході до визначення дефініції “хедж”.

Назва “хеджевий” походить від англійського hedge, що означає “страховка, гарантія”. У своєму класичному розумінні хеджування представляє собою спосіб зниження ризиків портфеля цінних паперів за рахунок включення в нього активу, дохідність якого має зворотний (негативний) коефіцієнт кореляції з рештою портфеля. Тобто несприятлива зміна ціни хеджованих активів портфеля компенсується відповідною зміною характеристик хеджованого інструменту. Виконання дій на ринку, які підпадають під поняття хеджування, є додатковим елементом управління активами, обов’язковим для всіх фінансових інститутів у сучасних умовах ринку.

Аналогічно у практиці фінансового менеджменту під поняттям “hedge” розуміються дії, спрямовані на покриття цінових, кредитних, валютообмінних ризиків. Або згідно з визначенням, поданим у термінологічному словнику, hedge (хедж) – специфічне капіталовкладення, здійснене, щоб зменшити ризик цінових рухів, наприклад, в опціони або продажі на термін без покриття [2]. Звідси нерідко робиться висновок, що робота хедж-фондів пов’язана саме з процедурами страхування ризиків. Але такий погляд на суть хедж-фондів вкрай далекий від істини. Таким чином, хеджеві фонди спочатку представляли собою організації, які використовують стратегії зниження ризиків вкладень.

2. Другий підхід базується на розумінні хедж-фондів як інвестиційних партнерств.

За визначенням Д.Барановського, хедж фонд – це фонд, що використовує агресивні стратегії, які є неможливими у відкритих фондах, включаючи продажі на термін без

покриття, ліверидж, торгівельні програми, свопи, арбітраж і похідні; в США хедж-фонди можуть мати максимум 100 інвесторів, мінімальне капіталовкладення яких переважно варіюється від 1 млн. доларів. Хоча вже зараз можна знайти вхідний поріг у 10 тис. доларів [3].

В американському розумінні хедж-фонд представляє собою, як правило, приватне інвестиційне партнерство, яке вкладає кошти головним чином у ринкові папери або похідні фінансові інструменти. Однак деякі з фондів не обмежують свою діяльність цим напрямом, а працюють також і на інших ринках, наприклад, товарних. Загалом сегмент ринку, навколо якого сконцентровані інтереси цих фінансових інститутів, цілком визначається цілями, які вони переслідують [4].

За визначенням спеціалістів Міжнародного валютного фонду, хедж-фонди – еkleктичні інвестиційні пули, організовані у формі приватних партнерств. Вони, як правило, зареєстровані в офшорних зонах з ціллю мінімізації оподаткування і державного регулювання. Хедж-фонди не мають жорстких обмежень в інвестиційних стратегіях і застосовують ці стратегії до будь-яких економічних і фінансових об'єктів з метою отримання максимально можливої абсолютної доходності незалежно від існуючих ринкових умов.

Згідно з даними HedgeFund.net, в офшорних зонах зареєстровано 55% всіх хедж-фондів. При цьому 54% менеджерів знаходяться в США, 23% – в Євросоюзі і тільки 14% – в самих офшорних зонах. Прописку в офшорах під управлінням хедж-фондів мають 64% всіх капіталів [5].

Кропельницька С.О. Хедж-фонди – альтернативна форма інвестування капіталу

УБЦОВ  
ЕНТІВ І

стратегій, який дозволяє їм отримувати прибуток навіть в періоди спадів і стагнації на світових фінансових ринках. За останні 15 років сукупні активи під управлінням хедж-фондів зросли більш ніж у 20 разів [6].

Отже, хедж-фонд є сучасним фінансовим інструментом, який надає гнучкості інвестиціям, недоступним пайовим фондам. У загальних рисах хедж-фонд можна описати як інвестиційний пул, сформований за рахунок грошей приватних осіб і інституційних інвесторів, який управляється професійними менеджерами, використовує щонайширше коло інструментів, починаючи від облігацій і закінчуючи найризикованішими вкладеннями (як, наприклад, купівля футбольного клубу), і знаходиться в офшорах або юрисдикціях з низькими податками.

У сучасних поглядах на хедж-фонди увага акцентується на об'єднанні значних коштів з метою отримання швидкого прибутку та низького рівня зарегульованості їх діяльності.

“Сьогодні термін “хеджевий фонд” застосовується так широко, що в це поняття включений вельми широкий спектр діяльності. Наш хеджевий фонд діє скоріше як досвідчений приватний інвестор, ніж як організація, що управляє засобами інших людей”, – говорить найвідоміший хеджевий менеджер Джордж Сорос у своїй книзі “Випереджаючи час”. Джордж Сорос став мільярдером, управляючи хеджевим фондом Quantum. З 1969 р. і до цього дня середньорічна прибутковість фонду склала 30%, а вкладена на самому початку \$1 тис. перетворилася на \$5 млн.

“Чаклуном” хедж-фондів вважають також американця Стівена Коена, який у 1992 р. відкрив хедж-фонд *SAC Capital Advisors*, вклавши туди 20 млн. дол. власних коштів. У той час індустрія хедж-фондів була ще відносно невелика, а “бичачий” ринок 1990-х тільки розігрівався. Багатьох збентежила висока оплата послуг, яку він вимагав від інвесторів, тому новий фонд зумів залучити лише 13 млн. дол. у сторонніх інвесторів. Десяток трейдерів і портфельних менеджерів, які розмістилися в маленькому офісі на Уолл-Стріт, за рік подвоїли активи компанії і заробили близько 17,5% річних. До 1995 р. активи *SAC* виросли в чотири рази. Коен переніс штаб-квартиру в Стемфорд і почав відкривати філії. Він розробив спеціальну комп'ютерну програму, що дозволяла відслідковувати недооцінені чи переоцінені ринком акції [7].

На думку І.Єльника, хедж-фонд – це інвестиційний фонд, що вільний вибирати свою інвестиційну стратегію, яка жорстко не регулюється державними органами і, як правило, прагне до одержання доходу, незалежного від напрямку руху ринку [8].

Такий погляд на хедж-фонди підтримує Н.Задерей. Вона зазначає, що хедж-фонди відрізняються від звичайних інвестфондів тим, що не зобов'язані додержуватись інвестиційної декларації (тобто диверсифікувати портфель вкладень) і можуть інвестувати гроші вкладників у що завгодно. Однак поріг входження в хедж-фонд набагато вищий, ніж в інвестиційний фонд. Наприклад, щоб стати учасником фонду Хоффмана, необхідно викласти відразу \$ 250 тис. [9].

Голова наглядової ради Правекс-Банку Степан Чернівецький вважає: “Українські компанії стикаються з хедж-фондами в основному при організації фондування на зовнішньому ринку або при розміщенні локальних облігацій, коли дані фонди заходять в Україну з гривнею. Що стосується організації в Україні місцевих хедж-фондів, то більш ймовірний сценарій, при якому український ринок піде дорогою створення представництв цих іноземних фондів, що мають в управлінні величезні капітали” [10].

На думку стратега ІК “Трійка. Діалог. Україна” Максима Бугрія, “для хедж-фондів український ринок ще недостатньо ліквідний, оскільки цим фондам потрібно проводити операції на ринку оперативної й у досить великих обсягах. У той же час іноземні хедж-фонди активно інвестують в українські акції як високоприбуткові ризиковані активи” [10]. Хоча закордонні хедж-фонди і транснаціональні корпорації почали виділяти ліміти на вкладення в українські активи лише наприкінці 2005 року [11].

За визначенням спеціалістів Європейського Центрального Банку (ЄЦБ), хедж-фонди є групою з декількох інвесторів, які є активними гравцями на ринку, проте, на відміну від пайових фондів, вони орієнтовані головним чином на отримання швидкого прибутку. Не виключено, що великі кризи, зокрема можлива всесвітня епідемія пташиного грипу, здатні викликати крах численних інвестиційних хедж-фондів. Зараз ЄЦБ, а також центральні банки Німеччини і Франції намагаються добитися створення спеціальної міжнародної системи контролю за роботою хедж-фондів, включаючи надання їм спеціальних рейтингів. Проте США і Великобританія вважають, що хедж-фонди достатньо мірою регулюються самим ринком. Це не дивно, адже, на думку членів ЄЦБ, одним з основних ризиків для світового фінансового ринку є бюджетна політика деяких країн. Зокрема, основним джерелом дисбалансів є дуже великі обсяги зовнішніх запозичень в США при дуже високих рівнях заощаджень в інших країнах світу, наприклад, в Азії і в країнах-виробниках нафти [12].

**Структура хедж-фондів.** У хедж-фонді існують два види партнерів: Загальний (головний) Партнер і Обмежений Партнер. Загальний Партнер – це засновник хедж-фонду. Він займається оперативною діяльністю фонду. Обмежені Партнери беруть участь своїм капіталом, але не беруть участі в торгівлі і щоденній діяльності фонду. Типова форма організації Загального Партнера – ТОВ (LLC – Limited Liability Company – компанія з обмеженою відповідальністю), при цьому він необмежено відповідальний в партнерстві. Обмежений Партнер інвестиційного партнерства відповідальний тільки в межах своїх інвестицій в партнерстві.

За всі види послуг, які надає Загальний Партнер, він отримує стимулюючу плату, визначену партнерською угодою. Зазвичай вона складає приблизно 20% чистого прибутку партнерства. Крім того, призначається ще й адміністративна плата, розмір якої, як правило, складає 2–3% величини чистих активів. Результат діяльності хедж-фонду розподіляється між усіма партнерами пропорційно їх пайовій участі. Всі взаємини Партнерів детально визначаються у партнерській угоді, яка є найбільш важливою частиною будь-якого хедж-фонду.

Оскільки хедж-фонд є приватним інвестиційним партнерством, американська Комісія з цінних паперів і бірж (Securities and Exchange Commission, SEC) обмежує кількість інвесторів, які можуть увійти до нього, до 99. При цьому щонайменше 65 з них повинні мати статус “акредитованих”. Статус “акредитованого” інвестора визначається за критерієм чистої

вартості пайового внеску, який має певну планку. Її рівень може бути дуже високим і складати величину від 250 тис. до 1 млн. доларів. З урахуванням того, що подібні інвестиції відносяться до розряду ризикованих, то “акредитованому” інвесторові необхідно також довести своє право розпоряджатися такою сумою без збитку для сімейного бюджету. Іншими словами, дати необхідні запевнення, що цей мільйон не є останнім [4].

У хедж-фондах, зареєстрованих в офшорних зонах, кількість інвесторів США, що не є громадянами, не обмежена [1].

**Особливості функціонування хедж-фондів.** Однією з особливостей хедж-фондів є те, що їх не можуть контролювати державні органи, а більшість із них зареєстровано в офшорних юрисдикціях (Кайманові острови, Бермуди, Багами, в кращому випадку Ірландія або Люксембург). З одного боку, через відсутність державного контролю знижується

*Кропельницька С.О.* Хедж-фонди – альтернативна форма інвестування капіталу ати на

Податковий режим хедж-фонду залежить від його структури і операцій, які він проводить. Інвестор повинен сам подбати про те, щоб режим оподаткування його інвестицій до хедж-фонду був ефективним.

Найчастіше хедж-фонди не мають справи з дрібними інвесторами (дуже високі адміністративні витрати). Та й законодавство більшості країн не допускає незначних інвестицій в хедж-фонди. Винятком є законодавство таких країн, як Канада, де можна вкласти до хедж-фонду близько 2 тис. дол. Як правило, хедж-фонди встановлюють мінімальний розмір інвестицій – 1 млн. дол., що значно звужує коло зацікавлених осіб, однак забезпечує вищий рівень інформованості інвесторів про ризики.

Для того, щоб знизити адміністративне навантаження й уникнути плагиату, хедж-фонди зазвичай не публікують своїх позицій і не повідомляють інвесторам про свої угоди щодня. Таким чином, інвестор не знає, чим він володіє. Оскільки хедж-фонди не надають детальної звітності контролюючим органам, тому складно простежити, що ж насправді відбувається з інвестиціями. Хоч, на перший погляд, така непрозорість викликає негативне враження, насправді вона цілком обґрунтована. Приймати її як даність чи ні – справа інвестора.

Окремі професійні інвестори, які підлягають державному регулюванню, наприклад пенсійні фонди, іноді очікують від менеджерів хедж-фондів щоденного розкриття позицій, деякі з них на це погоджуються. Теоретично щоденна інформація дозволяє інвесторам контролювати ризик своїх портфелів. Насправді ж навіть вони не можуть повною мірою використовувати цю інформацію.

Є ще одна особливість хедж-фондів, яку обов'язково слід мати на увазі при інвестуванні, – низька ліквідність. Акції хедж-фондів, як правило, не котирують, і продати їх можна тільки самому хедж-фонду. З метою зниження адміністративного навантаження хедж-фонди не дозволяють вилучати гроші щодня. Різні фонди встановлюють свої правила, однак найчастіше вони просять повідомити про вилучення коштів за 15–30 днів і потім стільки ж часу витрачають на перерахування коштів.

У більшості фондів передбачено період блокування інвестицій (lock-up period), протягом якого інвестор не може забрати свої гроші або може забрати їх, сплативши штраф, призначений для покриття адміністративних витрат.

Ще одна цікава особливість: після того як фонд досягає певного розміру, він може бути закритий для нових інвестицій. Навіть якщо ви дуже хочете вкласти свої останні 10 млн. дол. у такий фонд, гроші не візьмуть. Адже менеджер фонду розуміє, що ліквідності ринку може не вистачити для реалізації його стратегії, якщо він оперуватиме занадто великими обсягами.

**Найголовнішими у хедж-фонді є менеджер і стратегія.** Найчастіше успіх або провал хедж-фонду залежить від менеджера, до речі, серед них є такі всесвітньо відомі, як Джордж Сорос чи Уоррен Баффет. Вибір менеджера дуже важливий, якщо інвестування засноване на якісному підході або на поєднанні якісного і кількісного підходів. Якщо ж фонд

використовує тільки кількісні методики, то основна роль належить не менеджеру, а команді, яка займається розробкою моделей.

**Стратегії.** Стратегії, що використовуються хедж-фондами, є надзвичайно різноманітними.

Класичною основою для хедж-фонду є робота фондів на відкритих позиціях. Іншими словами, хедж-фонд під свій початковий портфель отримує кредит, потім на суму отриманого кредиту формує новий портфель і так далі. І хоча така схема є типовою, проте вона не є єдино можливою. Часте використання левериджу (фінансового важеля) в хедж-фондах призводить до необхідності утримання в портфелі фондів деривативів та інших інструментів, що знижують ризики.

Думка про те, що хедж-фонди складаються виключно з деривативів, є хибною і пов'язана з назвою такого типу фондів. У розумінні західних компаній з управління активами різке зростання готівки у структурі інвестиційного фонду також є свого роду хеджем. Створення хеджу – це створення в портфелі такої противаги, вартість якої зростатиме у випадку зниження вартості іншої частини портфеля. Наприклад, якщо портфель інвестиційного фонду повністю повторює структуру індексу S&P500, то керуюча компанія може внести до фонду деривативи, базою для яких виступає індекс S&P500, і таким чином штучно регулювати рівень систематичного ризику. Ось чому думка про те, що всі хедж-фонди є фондами з агресивною спекулятивною стратегією, не відповідає дійсності [13].

**Global macro.** Такі фонди не прив'язані ні до певної країни, ні до певного фінансового інструмента. Коли менеджер бачить гарну можливість для інвестиції, він робить відповідну ставку. Це може бути ставка на девальвацію фунта стерлінгів або на падіння російського ринку акцій, або на підвищення ціни на нафту. Найвідомішим прикладом стратегії Global macro є Quantum Fund, що асоціюється з ім'ям Джорджа Сороса.

**Convertible arbitrage.** Конвертовані облігації поведуться майже як облігації, коли ціна акцій далека від рівня конвертації, і майже як акції, коли ціна акцій наближена або вища від рівня конвертації. Така подвійність створює гарні можливості для проведення арбітражних операцій.

**Equity long-short, Equity market neutral.** Дві найпоширеніші стратегії, від 50 до 70% хедж-фондів використовують саме їх. Ідея полягає в тому, щоб купити одні акції і, зайнявши “коротку” позицію, продати інші. Не має значення, зростатиме ринок чи спадатиме. Важливо, щоб придбані акції зростали швидше або спадали повільніше, ніж продані.

Різниця полягає в тому, що long-short-менеджер прагнучиме підтримувати нульову сумарну позицію: на яку суму акцій куплено, на таку ж суму їх має бути й продано. Market neutral-менеджер піклується про те, щоб бета його сумарної позиції дорівнювала нулю. Непропорційно висока популярність цих стратегій обумовлена тим, що більшість менеджерів починають свою кар'єру з традиційного управління активами, що зосереджене переважно на роботі з акціями і частково – з облігаціями.

**Fixed income arbitrage.** Корпоративні й державні облігації – основний інструмент цих стратегій. Незважаючи на низьку ризикованість інструментів, самі стратегії звичайно не такі безпечні. Найчастіше це вказує на те, що одну з облігацій куплено, а іншу “коротко” продано, це дозволяє грати, наприклад, на корпоративних спредах чи на зміні кривої прибутковості.

**Emerging markets.** Інвестиції цих фондів здійснюються в ринки, що розвиваються і сполучені з додатковими ризиками та менш корельовані з розвинутими ринками, ніж розвинуті ринки між собою. Часто стратегія цих фондів досить проста – “купи і тримай”, що робить кореляцію цих фондів стосовно індексу відповідного ринку наближеною до одиниці.

**Distressed debt.** Ці фонди інвестують у боргові зобов'язання збанкрутілих або близьких до банкрутства компаній. Ґрунтуючись на розумінні стану справ компанії, такі фонди купують її борги у інвесторів, які упевнилися, чи є реальний шанс одержати гроші від боржника.

Event driven. Ставка робиться на очікування і здійснення важливих подій у житті компаній, таких як злиття, поглинання, реструктуризація, рекапіталізація. Неправильна  
*Кропельницька С.О.* Хедж-фонди – альтернативна форма інвестування капіталу чення

Volatility arbitrage. Стратегії засновані на використанні неправильної оцінки волатильностей ринком і найчастіше припускають використання опціонів як інструменту торгівлі.

Relative value. Тут використовуються оцінки відносної вартості різних активів: відносно недооцінений актив купується, відносно переоцінений – продається. Наприклад, облігації більш і менш надійного позичальників з однаковими умовами випуску коштуватимуть по-різному. За умови збереження ринком тих же оцінок надійності емітентів і при відсутності зовнішніх потрясінь спред скорочуватиметься з наближенням дати погашення. Купівля менш надійних і “короткий” продаж більш надійних облігацій дозволяють на цьому виграти. Можна сказати, що і long-short equity – це вид стратегії relative value.

Merger Arbitrage. Такі стратегії використовують ефект зростання вартості компанії, що поглинається, при одночасному падінні вартості компанії-покупця.

Managed futures. Великий набір стратегій, об’єднаних інструментом інвестування – ф’ючерсними контрактами. Це можуть бути ф’ючерси товарні або фінансові. Найчастіше ці стратегії побудовано на технічному аналізі і розраховано на проходження тренду. Використання ф’ючерсів дозволяє одержати фінансовий важіль і забезпечує низьку вартість транзакцій.

Multi-strategy funds. Як випливає з назви, фонди використовують кілька стратегій “під одним дахом”. Стратегії, звичайно, вибираються низькорельовані для того, щоб підвищити співвідношення прибутковості і ризику [8].

**Розподіл доходів у хедж-фонді.** Розрахунок доходів у хедж-фонді проводиться на умовах, визначених у партнерській угоді. Після вирахування адміністративної плати і винагороди Загальному Партнерові грошові кошти розподіляються між усіма партнерами згідно з їх пайовим внеском. Звичайну винагороду Загальному Партнерові хедж-фонду іноді поділяють на складові – фіксовану і “за результат”.

Фіксована винагорода обчислюється в залежності від розміру власних активів фонду і складає найчастіше 1–2% від суми активів. Від результату діяльності фонду ця частина винагороди не залежить. Навіть якщо фонд зазнав збитків, фіксовану винагороду виплачують.

Винагорода за результат залежить від прибутку фонду і складає, зазвичай, близько 20% від прибутку [8].

Фактично така процедура майже не відрізняється від механізму визначення вартості паю у взаємному фонді. Тут використовуються ті ж самі принципи. Проте менший ступінь інформаційної прозорості в порівнянні з хедж-фондом часто вводить в оману інвесторів і приносить їм розчарування в результатах віддачі на капітал. Після визначення поточної вартості активів і отриманих доходів, що належать кожному партнерові хедж-фонду, до його внеску додаються свого роду “дивіденди”, які ще називають “паперовим прибутком”. Незважаючи на таке визначення, вони абсолютно реальні, бо активи можуть бути у будь-який момент продані і переведені в готівку. Визначення ж суми, яка може бути отримана після всіх вирахувань і виплачена партнерам, здійснюється хедж-фондом на кожну періодичну дату – так звану “дату переходу”, зафіксовану в партнерській угоді. Зазвичай, це останній день кожного місяця. Найбільш далекоглядні й грамотні інвестори вважають за краще накопичувати такого роду прибуток, що акумулюється у вигляді вартості внеску, оскільки з часом починає працювати ефект накопичення, тому що фонд постійно проводить реінвестиції. У малі проміжки часу це не дає значного прибутку, зате протягом достатньо довгого періоду ефект виявляється сильніше і може перевищити всі найсмівлівіші очікування. Цей факт однаково правильний для будь-якого способу інвестицій на ринку

цінних паперів, проте саме у випадку з хедж-фондом виявляється найефективніше. Це відбувається тому, що він має можливість вести значно агресивнішу політику в порівнянні із взаємними фондами, особливо у разі реструктуризації портфеля.

Схильність інвесторів залишати свої внески на достатньо тривалій термін у великій мірі стимулюється політикою, що проводиться щодо варіантів процедури виходу з партнерства. Зазвичай, це вимагає завчасного сповіщення про вихід з визначенням терміну в достатньо тривалому діапазоні (до 2–3 місяців).

При вступі, виході або вилученні частини свого внеску з хедж-фонду вкладення кожного з партнерів підлягають перегляду і визначається нове пайове співвідношення. Тих партнерів, які не чіпають своїх активів, подібні дії абсолютно не стосуються, і вартість їх внеску в грошовому виразі не змінюється. Перегляду підлягає лише пайове співвідношення внесків [4].

**Висновки.** У першу чергу хедж-фонд є цікавим каналом розміщення ресурсів на ринку з погляду рядового інвестора, який не хоче обтяжувати себе турботами щодо ухвалення рішень. З цим питанням все зрозуміло: вступив у партнерство – і залишається тільки відстежувати стан своїх засобів.

Проте є ще один важливий момент: створення хедж-фонду – важливий і невід’ємний елемент сучасного бізнесу, здатний забезпечити рішення величезної кількості проблем, які існують на сьогоднішній момент практично нерозв’язними, наприклад таких, як питання управління ризиками, пов’язаними із здійсненням операцій експортно-імпортного характеру. Зараз ці проблеми залишаються поза межами уваги менеджерів вітчизняних компаній або стикаються зі складностями законодавства в цій сфері.

Законним чином створений хедж-фонд в даному випадку здатний вирішити багато проблем, залишаючи під контролем весь ланцюжок операцій, що може істотно підвищити здатність основного бізнесу до продуктивного функціонування. Особливо цікавий такий тип фінансових інститутів повинен бути підприємствам, що діють у сфері надання фінансових послуг, у першу чергу – банкам. Маючи в своєму розпорядженні хедж-фонд, що реально діє як повноцінний інвестиційний інститут, забезпечений кваліфікованими кадрами, будь-яка банківська установа або інвестиційна компанія здатні запропонувати значно більше послуг не тільки за кількістю, але й за якістю, що спостерігається нині.

Окремі банківські установи, наскільки це нам відомо, саме так і поступають. Проте використання зарубіжних фінансових установ, що діють з метою ведення операцій на ринках капіталу, обмежується тільки управлінням грошовими ресурсами, які опинилися за кордоном. В основному коло операцій обмежується вкладеннями в цінні папери, що є значно кращим варіантом, ніж залишати їх просто на банківських рахунках або довіряти інвестиційним менеджерам, чия перевага полягає лише в тому, що вони живуть і працюють за кордоном.

Немає ніякого сумніву в тому, що створення хедж-фонду за умови формування його структури як повноцінного підприємства – дуже перспективний напрям, особливо коли воно вписується в загальний контекст бізнесу. З урахуванням того, що сучасне різноманіття фінансових інструментів, що обертаються на ринку, вимагає значних зусиль у разі потреби синхронного проведення операцій, це – просто необхідний елемент сучасної практики фінансового менеджменту. Крім того, саме хедж-фонд, як організація, що має велику свободу у виборі принципів управління, здатний якнайкраще вирішувати завдання у сфері фінансової інженерії, яка є в сучасних умовах рушійною силою на ринку пропозиції послуг в області управління активами і зобов’язаннями.

1. Рубцов Н. Алхимики инвестиций. Досье на хедж-фонды: ну очень большие и рисковые // [http://www.expert.ru/printissues/d/2006/12/hedzh\\_fondy](http://www.expert.ru/printissues/d/2006/12/hedzh_fondy).
2. Термінологія // [isig.co.il/Terminology.html](http://isig.co.il/Terminology.html).
3. Барановский Д. Что такое хедж-фонд? // [www.stockportal.ru](http://www.stockportal.ru).
4. Чекулаев М. Хедж-фонд: мифы или реальность // <http://forex-kiev.narod.ru/risk/hed3.html> /<a href=<http://traders.kiev.ua/>>Форекс клуб Белый воротничок.

5. Рубцов Н. Хедж-угроза // *Капитал*. – №33 (219) 3 сентября – 9 сентября 2007.
6. Рубцов Н. Хедж-фонди // <http://www.finansmag.ru>.
7. Стівен Коен: чаклун хедж-фондів // [http://www.ufin.com.ua/10\\_36/Fru.htm](http://www.ufin.com.ua/10_36/Fru.htm).
8. Єльник І. Хедж-фонди як об'єкт інвестування // [http://209.85.135.104/search?q=cache:0CRtBR9GAxcJ:uafr.com.ua/analitika/mignar\\_oglad/hedg\\_fond](http://209.85.135.104/search?q=cache:0CRtBR9GAxcJ:uafr.com.ua/analitika/mignar_oglad/hedg_fond).
9. Задерей Н. Вибору.net. // Український діловий тижневик "Контракти". – № 15 від 10-04-2006 // <http://www.kontrakty.com.ua>.
10. Мошенець О. Полотно для інвестиції // <http://www.pravex.com/ukr/press/news/smi/2007-07/8473>.
11. Дубогриз Є. Перший Інтернаціонал. Український діловий тижневик "Контракти". – № 35 від 27-08-2007 // [www.finmarket.biz](http://www.finmarket.biz).
12. Світова фінансова система на порозі обвалу // "ПОДІІ.com.ua". – 03.06.2006.
13. Хедж-фонди: перспективи появи на ринках, що розвиваються // <http://www.spekulant.ru>.

**ББК 65.9(4 Укр)8.**  
**УДК 339.9:334.716**

*Мудра І.Я.*

### **ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В РАМКАХ ЄС ТА СОТ**

**Анотація.** Розглянуто основні питання міжнародного співробітництва та розвитку підприємництва в умовах глобалізації. Зокрема, автор аналізує сучасні процеси інтеграції до ЄС та СОТ. Акцентуються переваги вступу України до згаданих організацій для розвитку вітчизняного підприємництва, звертається увага на відносини з державами-сусідами, їх досвід участі в міжнародних союзах та роль міжнародної кооперації як можливого шляху виходу на зарубіжні ринки.

**Ключові слова:** розвиток підприємництва, глобалізація, кооперація, інтеграція до ЄС та СОТ, економічне співробітництво.

**Annotation.** The principal questions of the international cooperation and enterprise development in the conditions of globalization are presented here. Particularly the author analyses the modern processes of integration to EU and WTO. Here we make an emphasis on the advantages of the Ukraine entrance to the above mentioned organizations for the home enterprise, we also pay attention to the relations with countries-neighbours, to their experience of the participation in international unions and the part of the international cooperation as a possible way of appearance in the foreign markets.

**Key words:** enterprise development, globalization, cooperation, integration to EU and WTO, economic collaboration.

**Вступ.** Уже в перші роки незалежності України постала актуальність такого напрямку розвитку економіки молодій державі, як співробітництво з найзначнішими світовими інтеграційними структурами – Європейським Союзом та Світовою організацією торгівлі. Адже очевидним є те, що нині уже неможливо залишатись осторонь сучасних глобалізаційних процесів, а та держава, яка оптимально організує свою участь у них, зуміє не тільки здобути соціально-економічну вигоду, а й стати одним із впливових лідерів світового суспільства та постійно розвиватись у вказаному напрямку. Глобалізація зумовлює те, що питання адаптації, гнучкості та взаємозалежності держав стають основними в процесі виникнення зовнішньоекономічних зв'язків.

Останнім часом питанням прискорення інтеграції до ЄС та СОТ особливо переймаються не тільки вищі органи державного управління, міністерства, особливо закордонних справ та економіки, і центральні відомства, а й відповідні науково-дослідні організації. Значну увагу цьому питанню приділяє Український центр міжнародної інтеграції (див. публікації В.Ваврищука, С.Лахно, І.Бурковського, Є.Єнсена та ін.).



**Постановка завдання.** У згаданому контексті за умов, що склались нині у секторі вітчизняної економіки (незважаючи на чималий 16-річний термін переходу до ринкових відносин, вони, на наш погляд, ще не до кінця сформувалися), саме участь у ЄС та СОТ повинна дати поштовх до всіма очікуваного зростання реальних макроекономічних показників, а не тих, які декларуються черговим урядом задля виправдання власної немічності та бездіяльності.

Нині Європейський Союз займає провідне місце в обсягах іноземних інвестицій у вітчизняну економіку, адже із ТОП-10 інвесторів 6 належать до ЄС, лідером серед яких є Німеччина (33,6% загального обсягу прямих іноземних інвестицій), друге місце посідає Кіпр (9,5%), третє – Австрія (8,7%), п'яте – Великобританія (7,1%), шосте – Нідерланди (4,4%), та десяте – Польща (1,4%). Усього ж на країни ЄС припадає близько 2/3 загальної суми отриманих Україною ПІІ. Варто зазначити, що в останні роки саме ЄС перетворився на основне джерело імпорту капіталу в Україну, потіснивши США, офшорні зони та Росію. У той час як у 1995–2005 рр. надходження із США зросли у 8,0 разів, з Росії – у 21,2 рази, аналогічні надходження з ФРН зросли у 42,5 рази, Кіпру – у 40,5 рази, Великобританії – у 24,9 рази, Нідерландів – у 16,1 рази тощо. До цього списку у 2005 р. долучилась і Польща, загальний рівень ПІІ якої склав 224,0 млн. дол. Дещо поступаються такими показниками Угорщина та Чеська Республіка.

У нинішніх умовах успіх залежить від стратегічних міжнародних партнерів, які розвиваються, використовуючи нові правила гри в діловому світі. На тлі зовнішньоекономічних зв'язків особливу увагу, на наш погляд, необхідно приділити відносинам перш за все із державами-сусідами.

Зважаючи на досить високий рівень експортної залежності внутрішнього валового продукту України, доцільно змінити форми і методи виходу на зарубіжні ринки, а також структуру зовнішньої торгівлі. Таким чином, особливої ваги набуває розвиток кооперації у складі зовнішньоекономічного механізму держави.

Україна, як і кожна країна, має певні переваги у виробництві тих чи інших видів продукції за рахунок географічного розташування, природних ресурсів, дешевої кваліфікованої робочої сили. Проте ізолюваність країни від світової економіки призвела до формування замкненої самодостатньої системи, що перешкоджає поглибленню виробничої спеціалізації. Навіть після проголошення економіки нашої держави ринковою і налагодження деяких зв'язків українських підприємців із закордонними партнерами весь потенціал міжнародної торгівлі нині використовується недостатньо.

СОТ, на нашу думку, дає можливість забезпечити країні певні вигоди не тільки в майбутньому, а й зараз. Адже сам процес вступу до цієї організації стане потужним стимулом поштовху структурних реформ вітчизняної економіки. Так, наприклад, загострення конкуренції між українськими та іноземними підприємцями на вітчизняному та зовнішньому ринках сприятиме перерозподілу ресурсів від неефективних та застарілих виробництв до сучасних галузей. Подібна конкуренція стимулюватиме реалізацію інноваційних програм, інвестиції в людський капітал та нові технології. Завдяки цим процесам повинні поліпшитись умови для іноземного інвестування у вітчизняну економіку як стабільну та передбачувану зі сприятливими умовами торгівлі та інвестування. Це означатиме, що українські правила торгівлі та інвестування відповідають міжнародним правилам і принципам; витрати на ведення бізнесу в Україні є низькими, що зумовлено

*Мудра І.Я. Зовнішньоекономічний механізм розвитку вітчизняного підприємництва в рамках...* (укти і

**Результати.** Стратегічними партнерами, з якими варто зміцнювати зовнішньоекономічні зв'язки нашої держави, мають бути, як уже згадувалось, сусідні держави, серед яких Угорщина, Туреччина та Польща. Це зумовлюється насамперед успіхом Угорщини в реалізації загальноєвропейської стратегії та ефективним регулюванням зовнішньоекономічної діяльності, що стало поштовхом для розвитку власної економіки. Так, порівнявши в цілому економіку Угорщини та України, бачимо відставання останньої за

низкою найважливіших економічних показників, а саме: ВВП на одну особу в Україні у 8 разів менший; інфляція та рівень безробіття вдвічі вищі; зовнішньоекономічна квота втричі більша.

Показовим є те, що за досить короткий період цій країні вдалось переорієнтувати свої зовнішньоекономічні зв'язки на Захід. Сприяла цьому грошова приватизація, що зумовила приплив іноземного капіталу в країну, за допомогою якого створювались сучасні підприємства, насамперед машинобудівні, хімічні, з виробництва обчислювальної техніки. Переважно це транснаціональні компанії, як, наприклад, Дженерал Моторс, Дженерал Електрик, Сіменс, Опель, Філіпс та інші, які придбали акції угорських підприємств чи створювали нові. Нині кількість спільних підприємств за участю іноземного капіталу у цій країні наближається до 30 тисяч. На цьому етапі завдяки інтенсивному розвитку коопераційних зв'язків та поліпшенню структури виробництва й було створено підґрунтя для євроінтеграції.

Проводячи паралель з економікою України, варто зазначити, що ваучерна приватизація не створила ефективного власника, і це не сприяло припливу іноземних інвестицій. У результаті за рівнем їх надходжень Україна посідає одне з останніх місць, і за весь період незалежності їх кількість склала 8,3 млрд. дол. США або 177 дол. на одну особу, а кількість спільних підприємств не перевищує 5 тис. Незавершеність економічних реформ, відсутність філій транснаціональних компаній, розрив коопераційних зв'язків з колишніми союзними державами несприятливо позначились на припливі в Україну наукомістких технологій, сучасних методів організації виробництва і менеджменту.

На наш погляд, угорський вектор міжнародної наукової кооперації дає можливість дещо активізувати напрямки формування інноваційної моделі розвитку вітчизняного підприємницького сектора.

Ще одним партнером для України, який також приділяє значну увагу відносинам з ЄС, є Туреччина. Адже у коло наших спільних інтересів входить не тільки Чорноморський регіон, а й спроби стати повноправним членом європейської спільноти та увійти до групи розвинених країн світу.

Туреччина є третім за розміром імпортером українських товарів і п'ятим – за обсягом експорту в Україну. Крім того, Україна зі сторони економічних інтересів Туреччини розглядається як міжнародний партнер, з яким необхідно розвивати двосторонні відносини на паритетних засадах. Варто зауважити, що в 1990 році в обох країн були схожі позиції на старті, з тією лише відмінністю, що в економіці Туреччини переважав аграрний напрям, а в Україні – індустріальний.

Порівнюючи основні показники структури господарства обох країн, неважко помітити, що лівову частку (майже 70%) ВВП в економіці Туреччини займає сфера послуг, у той час як в Україні вона сягає заледве 40%. На думку багатьох експертів, у цьому й прихована проблема структури економіки України, що робить її у відношенні навіть до експорту Туреччини сировиннозалежною. Так, приблизно 70% українського експорту складає сировина та напівфабрикати, а експорт Туреччини уже диверсифіковано продукцією переробних галузей та кінцевого споживання.

Сьогодні у контексті економічної співпраці України і Туреччини варто не лише нарощувати обсяги торгівлі послугами, які поки що не відповідають можливому їх потенціалу, а й розвивати перехід від простих торгових операцій до спільних проектів у галузі високих технологій, спільного виходу на ринок третіх країн і розширення інвестиційних можливостей. Такими галузями, за оцінками турецьких експертів, можуть бути металургійна, будівельна, харчова, текстильна, а також туристична галузь, у просуванні якої чітко спостерігаються переваги з боку Туреччини.

Чинниками, що об'єднують Україну і Туреччину, є спільна участь в Організації Чорноморського Економічного Співробітництва (The Black Sea Cooperation (BSEC)). Метою організації є створення механізму розробки пропозицій, програм і проектів у різних сферах економіки, передусім створення розвиненої транспортної мережі навколо Чорного моря.

Найбільш цікавим для Туреччини є Південь нашої країни. Так, зокрема, зі слів міністра культури і туризму Туреччини Аттила Коч, турецькі інвестори готові інвестувати понад 20 млрд. дол. США в розвиток Кримського півострова для реалізації широко-масштабного проекту на 10 років розвитку туристичного та рекреаційного комплексу.

Розглядаючи перспективи європейської інтеграції, варто звернути увагу на питання міжнародної кооперації. Основними формами міжнародної співпраці в сучасних умовах можна вважати зовнішню торгівлю, міжнародну інвестиційну діяльність та фінансово-кредитне партнерство, а також окремо можна виділити міжнародну кооперацію. Недостатня увага та вивчення такої форми співпраці може призвести, на думку науковців, до обмеження пошуку науково обґрунтованих напрямків посилення ролі України в нових торговельних та інвестиційних сегментах глобалізованого середовища, а також до невикористання можливостей державної підтримки суб'єктів підприємницької діяльності у сфері міжнародного кооперування.

Міжнародна кооперація – це добровільне об'єднання зусиль суб'єктів господарювання, регіонів різних держав і держав загалом з метою здійснення економічної діяльності, спрямованої на отримання позитивного економічного та соціального ефекту. В такому випадку кооперація сприятиме поєднанню позитивних ефектів, що утворюються в процесі зовнішньої торгівлі, міжнародної інвестиційної діяльності та фінансово-кредитної взаємодії.

Недостатній розвиток коопераційних відносин між Україною та країнами Євросоюзу породжує низку проблем у зовнішній торгівлі. Варто зауважити, що нині проблеми доступу на ринок ЄС існують не лише у сферах традиційного українського експорту на “чутливі” ринки Євросоюзу: аграрний, металургійний, текстильний. Застосування Євросоюзом преференцій обмежує доступ українських виробників на ринок і в тих сегментах, де вони виробляють конкурентоспроможні товари, наприклад, вантажно-транспортні літаки. Країни-члени ЄС зацікавлені у залученні українських фахівців у високотехнологічні галузі, але не поспішають розвивати виробничу кооперацію з українськими підприємствами і науково-дослідними організаціями.

Незважаючи на те, що економіка нашої країни визнана ринковою США та ЄС, Україна все ще виконує роль спостерігача у СОТ. Членство в СОТ необхідне Україні перш за все для того, щоб не тільки погоджуватись із правилами міжнародної торгівлі, а й самим брати участь у їх створенні та використовувати переваги пільгових режимів. Ще одним важливим чинником на користь вступу до СОТ є можливість рівноправного партнерства у міжнародній спільноті.

Українські виробники одержать додаткові можливості експорту продукції внаслідок запровадження режиму найбільшого сприяння та національного режиму щодо українських товарів у торговельному просторі всіх країн-членів СОТ. Будуть скасовані квоти на імпорту

*Мудра І.Я.* Зовнішньоекономічний механізм розвитку вітчизняного підприємництва в рамках... щодо

будуть

постачатися на ринки країн-членів СОТ на таких же умовах, що й вітчизняні товари цих країн.

У той же час товари, вироблені в країнах СОТ, отримають більш вільний доступ на українські ринки. Зросте конкуренція між вітчизняними та іноземними виробниками, що може спричинити скорочення виробництва неконкурентоспроможних вітчизняних підприємств та галузей. У довгостроковому періоді це сприятиме структурним реформам та раціональному перерозподілу ресурсів між галузями та підприємствами від неефективних до конкурентоспроможних. Проте у короткостроковому періоді можливе загострення економічних і соціальних проблем, оскільки виникне питання працевлаштування вивільнених працівників, реструктуризації виробництва та пошуку необхідних для цього інвестиційних ресурсів.

Важливою перевагою, яку отримають українські підприємці після вступу України до СОТ, стане створення прозорого та передбачуваного бізнес-середовища. Це означає, що

адміністративні процедури не будуть часто змінюватись, обмеженим буде запровадження заходів державної підтримки на користь окремих підприємств чи галузей, відбудеться спрощення зовнішньоторговельної діяльності, зокрема процедур митного контролю, оцінки митної вартості, зменшення митних платежів. Також будуть узгоджені з вимогами СОТ правила ліцензування продукції, система стандартизації та сертифікації, санітарні заходи та технічні регламенти.

Очікується, що участь України в СОТ сприятиме зменшенню витрат на ведення бізнесу за рахунок встановлення ефективного торговельного режиму, чіткого закріплення в національному законодавстві правил торгівлі, що суттєво звузить можливості втручання чиновників у діяльність підприємств. Виробники зможуть із більшою впевненістю прогнозувати потенційні доходи та видатки.

Разом із тим запровадження правил СОТ у сфері ліцензування, стандартизації та сертифікації потребує суттєвих витрат для розроблення та впровадження нових механізмів здійснення таких процедур.

Неприєднання до СОТ суттєво обмежить можливості України знаходити нові зарубіжні ринки та своє місце в міжнародній економіці, максимізувати конкурентоспроможність та ефективність виробництва, створювати нові робочі місця та зменшувати міграцію талановитих українських професіоналів, користуватись перевагами членства в СОТ, залучати необхідні інвестиції для забезпечення економічного розвитку та зростання.

**Висновки.** Основні важелі зовнішньоекономічного механізму розвитку підприємництва мають бути сконцентровані на питаннях збільшення його експортного потенціалу. Необхідними кроками щодо гармонізації вітчизняної управлінської практики зі стандартами, поширеними у країнах-членах ЄС, є вдосконалення організаційно-економічного механізму управління розвитком підприємництва на рівні регіонів, шляхом реформування системи самоврядування та підвищення рівня участі громадськості у розробці та реалізації місцевої політики.

У процесі підготовки вступу України до ЄС особливої важливості набуває обґрунтування найдієвіших та одночасно демократичних інструментів організаційно-економічного механізму для прийняття управлінських рішень та розробки регіональних програм та стратегій розвитку. Здійснення, окрім економічних реформ та демократичних перетворень на національному рівні, заходів стосовно вдосконалення системи місцевого самоврядування, забезпечення розвитку громадянського суспільства передбачено в Плані дій Україна – ЄС на 2005–2007 роки.

З метою оптимізації та прискорення процесів формування зовнішньоекономічного механізму інтеграції України у світові структури необхідно, на нашу думку, проводити активні обговорення та дискусії серед ділових кіл з питань членства в СОТ та ЄС. При цьому основну увагу необхідно сконцентрувати на перевагах такого членства для різноманітних секторів соціально-економічного розвитку, формування якісно нового, конкурентоспроможного бізнес-середовища та шляхах реформування політики державної допомоги.

1. Вольфганг Ур. Перспективи майбутньої інтеграції української економіки в ЄС // Журнал європейської економіки. – 2006. – Том 5 (№2). – С. 135–137.
2. Савчук О., Крюковський В. Розширення стратегічних можливостей в економічному співробітництві між Україною та Туреччиною // Журнал європейської економіки. – 2006. – Том 5 (№4). – С. 445–452.
3. Фліссак К. Міжнародна кооперація як ефективна форма сучасного економічного співробітництва // Журнал європейської економіки. – 2006. – Том 5 (№2). – С. 138–142.
4. Лахно С. Чотири стратегічні переваги членства України у СОТ. – К.: Український центр міжнародної інтеграції, 2006.
5. Макроекономічні наслідки вступу України до СОТ / І.Бурковський, Є.Єнсен та ін. – К.: Український центр міжнародної інтеграції, 2006.
6. План дій “Україна – Європейський Союз”, підписаний 20 лютого 2005 року // <http://www.mfa.gov.ua> (Сайт Міністерства закордонних справ України).

**ББК 65.29 (4 Укр)**

**УДК 338(447)+339+65.58**

**Орищин Т.М., Недільська І.І.**

## **ПОТЕНЦІЙНІ ПЕРЕВАГИ ТА РИЗИКИ ДЛЯ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ПРИ ВСТУПІ УКРАЇНИ ДО СОТ**

**Анотація.** Розглянуто основні переваги та ризики для вітчизняних підприємств різних галузей промисловості при вступі України до Світової організації торгівлі. Серед найважливіших переваг, які виникнуть, слід виділити переваги на макрорівні, для національних товаровиробників і споживачів. У ході дослідження визначено основні наслідки вступу України до СОТ на діяльність підприємств агропромислового комплексу, хімічної та машинобудівної галузей промисловості. Запропоновано напрямки вдосконалення діяльності підприємств для зменшення негативних наслідків їх функціонування.

**Ключові слова:** інтеграція, конкурентоспроможність, національні інтереси, Світова організація торгівлі, зовнішня торгівля, глобальна економіка.

**Annotation.** Basic advantages and risks are considered for the domestic enterprises of different branches of industry at the entry of Ukraine in World Trade Organization. Among major advantages which will arise up, it follows to select advantages on a makrolevel for national commodity producers and users. During research certainly basic consequences of entry of Ukraine to WTO on activity of enterprises of agroindustrial complex, chemical and machine-building branches of industry. Directions of perfection of activity of enterprises are offered for diminishing of negative consequences of their functioning.

**Key words:** integration, competitiveness, national interests, World Trade Organization, foreign trade, global economy.

**Вступ.** Процес інтеграції України у світовий економічний простір необхідний і неминучий та обіцяє нові перспективи й значні можливості прогресивного розвитку

*Орищин Т.М., Недільська І.І. Потенційні переваги та ризики для вітчизняних підприємств при вступі... йти на*

*точок*

зору, щоб успішно відстоювати свої національні інтереси у жорсткій конкурентній боротьбі за допомогою загальновизнаних міжнародно-правових інструментів.

Однією із довгострокових соціальноекономічних стратегій реформування економіки України є її вступ до Світової організації торгівлі (СОТ). Вступивши до СОТ, ми прискоримо радикальні прогресивні перетворення в системі господарювання, промисловій, аграрній, інвестиційній політиці своєї держави. Якщо ж такі зміни забаряться, то можна опинитися на узбіччі загальносвітових процесів і залишитися сировинним додатком розвинених країн. Відтак подальше зволікання не тільки нічим не виправдане, але й небезпечне.

Важливу роль в теоретичному осмисленні проблематики інтеграції України у світовий економічний простір і формуванні практичних засад її здійснення відіграють праці таких вітчизняних вчених, як І.Бураковський, С.Осіка, В.П'ятницький, О.Богош, Ю.Макогон та інші, які дають змогу побачити ряд позитивних та негативних наслідків вступу України до СОТ.

Однак варто зазначити, що у цих дослідженнях недостатньо розкриті регіональні та галузеві особливості цих проблем, оскільки вони носять фрагментарний характер. Тому наслідки вступу України до СОТ слід проаналізувати по окремих галузях промисловості. Це зумовлено тим, що деякі галузі характеризуються високим ступенем експортної орієнтованості, інші – працюють тільки на внутрішньому ринку. Деякі галузі потребують значних капітальних інвестицій з досить довгим терміном окупності, а інші можуть дати стабільні прибутки через незначний проміжок часу. Ці відмінності впливатимуть на те, яким чином та як довго певні галузі зможуть адаптуватися до умов лібералізованого ринку. Щодо

негативних наслідків, то вони виявлятимуться у найближчий період (до 2 років), тобто у період адаптації до нових умов неконкурентоспроможних галузей економіки, що виробляють продукцію для внутрішнього споживача і мають податкові пільги. У процесі дослідження виявлено переваги та ризики вступу до СОТ та їх вплив на діяльність підприємств агропромислового комплексу, хімічної та машинобудівної галузей промисловості.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є визначення потенційних переваг та ризиків для вітчизняних підприємств при вступі України до СОТ і розробка заходів щодо зменшення негативних наслідків для економіки.

Методологічною базою для дослідження впливу можливих результатів вступу України до СОТ на діяльність окремих підприємств є теоретичні напрацювання та положення сучасної економічної теорії, роботи відомих вітчизняних учених з питань глобалізації економіки, наукова література.

**Результати.** Майбутнє приєднання України до Світової організації торгівлі посилює дискусії щодо можливих наслідків для економіки. У цих дискусіях виявляються досить різні, інколи навіть діаметрально протилежні підходи та оцінки – від передбачення “манни небесної” до настання катастрофи [6]. Таке розмаїття поглядів значною мірою віддзеркалює ту фундаментальну обставину, що приєднання до СОТ може дійсно справити різноманітні, різноспрямовані, але в будь-якому разі важливі наслідки для країни, які будуть неоднозначними для різних галузей економіки.

Потенційно членство в СОТ може надати Україні низку важливих переваг на макроекономічному рівні: створення стимулів для підвищення конкурентоспроможності; зниження рівня “тінізації” імпорту через його лібералізацію, що зумовить зростання доходів бюджету; прискорення реформ у сферах оподаткування, митного регулювання, стандартизації та сертифікації; обґрунтоване застосування заходів захисту внутрішнього ринку відповідно до угод СОТ; розвиток нових технологій та посилення стимулу для інновацій завдяки поліпшенню захисту інтелектуальної власності; можливе пожвавлення виробництва в окремих експортоорієнтованих галузях економіки.

Що стосується національних товаровиробників, то переваги для них полягатимуть в полегшенні доступу українських товарів до світових ринків; зменшенні втрат експортерів від дискримінаційних заходів; справедливому вирішенні торговельних спорів у рамках СОТ; підвищенні конкурентоспроможності товарів завдяки стабільнішому режиму торгівлі, вільному транзиту товарів територією країн-членів СОТ.

Перевагами для споживачів на внутрішньому ринку стане розширення асортименту та якості товарів і послуг, зниження цін на них.

Можливі негативні наслідки та ризики від приєднання України до СОТ пов’язані з тим, що окремі вітчизняні виробники можуть виявитися не готовими до жорсткої конкуренції.

До негативних наслідків членства України в СОТ відносяться проблеми низької конкурентоспроможності продукції національного виробництва через відміну пільг вітчизняним виробникам; зростання структурного безробіття, а також поглиблення диференціації регіональних ринків праці всередині країни внаслідок посилення поляризації регіонів-лідерів і депресивних регіонів; порушення експортно-імпортного балансу і збільшення тиску на курс національної валюти; витіснення українських товарів дешевим імпортом; скорочення прямої підтримки з боку держави дотаційних галузей, що загрожує скороченням виробництва і банкрутством окремих підприємств.

Оцінка господарської діяльності підприємств тих галузей, які були вибрані для дослідження, та врахування вказаних вище переваг та недоліків дозволили констатувати таке.

За рахунок впровадження у виробництво новіших технологій з орієнтацією на місцеві природні ресурси та внаслідок лібералізації режиму доступу до зовнішніх ринків очікується створення у *хімічній галузі* додаткових робочих місць, пожвавлення виробництва, орієнтованого на експорт. Поліпшиться прозорість торговельно-економічних відносин з

іноземними партнерами. Це, у свою чергу, сприятиме укладанню угоди між Україною та ЄС про вільну торгівлю й доступ хімічної продукції до ринків ЄС. Однак очевидно, що в короткотерміновому періоді, внаслідок зростаючої конкуренції між іноземними та вітчизняними компаніями, можна очікувати зменшення частки національних виробників на внутрішньому ринку відповідних товарів. Крім того, без упровадження національних інновацій та переоснащення виробництва галузь, незважаючи на дію ефектів торговельної лібералізації, тривалий час матиме низькотехнологічний експорт із незначним рівнем прибутків.

Що ж до підприємств *машинобудування*, то вони мають можливість як багато втратити, так і багато придбати. З одного боку, продукція багатьох із них відразу після вступу виявиться неконкурентоспроможною. З іншого – ті з заводів, які у стислий термін зуміють переорієнтувати свої потужності й розпочати випуск із використанням якісних імпортних комплектуючих, досить швидко зможуть завоювати не лише внутрішній, а й зовнішні ринки.

Одним із наслідків членства України у СОТ для підприємств *агропромислового комплексу* є забезпечення технологічного оновлення та переозброєння національного виробництва відповідно до світових стандартів унаслідок суттєвого збільшення іноземних інвестицій. З огляду на те, що частка українських товарів агропромислового комплексу на зовнішньому ринку становить 95% від загальних обсягів [5], лібералізація режиму доступу до зовнішніх ринків, у тому числі ЄС, сприятиме поживленню виробництва експортоорієнтованих товарів та зниженню їх ціни.

До можливих негативних наслідків можна віднести загострення конкурентної боротьби між національними та іноземними виробниками товарів агропромислового комплексу. *Оришин Т.М., Недільська І.І.* Потенційні переваги та ризики для вітчизняних підприємств при вступі... **ІНЬОГО** катів з низьким рівнем прибутків (насіння соняшнику, зерна тощо), що може спричинити підвищення цін на них на внутрішньому ринку.

Для подолання перелічених негативних тенденцій вступу України до СОТ і максимального використання існуючих переваг необхідно запропонувати заходи, які мають бути погоджені із СОТ в умовах перехідного режиму, що дозволить у встановлений термін здійснити необхідний комплекс гармонізаційних перетворень без нанесення шкоди національній економіці України.

**Висновки.** Під час переговорів із СОТ необхідно ставити питання про надання Україні режиму перехідного періоду, протягом якого вона могла б поступово перейти до повного виконання вимог цієї організації.

Необхідно освоювати різні методи захисту внутрішнього ринку, як, наприклад, імпортні депозити. У тих випадках, коли не вдається домогтися згоди держав-партнерів на послаблення режиму в межах перехідного періоду, доцільно застосовувати необхідні для збереження та розвитку національної економіки заходи, надаючи країнам-членам СОТ компенсацію за рахунок порівняно менш важливих сфер торгівлі.

Необхідно відстоювати право України на сприяння структурній перебудові економіки, посилаючись на ст. 29 Генеральної угоди з тарифів і торгівлі [4]. Тлумачити її якомога більш широко з огляду на те, що СОТ ставить за мету забезпечення економічного розвитку держав – її членів. Потрібно наголошувати, що державна участь у створенні нових галузей виробництва, здатних вийти на зовнішній ринок, не має розглядатися як субсидювання тому, що це є складовою частиною процесу трансформації національної економіки.

Вирішення проблеми визначення бази оподаткування повинно здійснюватися в межах СОТ в цілому. Отже, тут навряд чи доречно виявляти яку-небудь ініціативу. Існуюча система визначення бази обкладання ПДВ імпортних товарів може поки зберігатися. Однак обов'язковою умовою зближення з СОТ є повна уніфікація ставок акцизів на українські й імпортні товари.

Актуальним є законодавче встановлення вичерпного переліку документів, які може вимагати митниця під час оформлення товару. Має бути встановлений мінімум необхідних документів, а також визначені випадки, у яких можна вимагати додаткові документи.

Необхідно розвивати систему правового захисту, яка могла б застосовуватися у випадку дискримінації України в зовнішній торгівлі як через міжнародні організації, так і в судовому порядку.

Входження України до СОТ на сьогоднішній день є питанням часу. Тому дія позитивних і негативних чинників від цього кроку для національних товаровиробників та споживачів є незаперечним фактом. У цьому контексті необхідно максимально використати існуючі переваги і зменшити вплив ризиків на національну економіку.

1. Богош О.І. Передбачення наслідків від вступу України до СОТ // Економіст. – 2003. – № 4. – С. 51–54.
2. Бураковський І.Л. Вступ України до СОТ: як правильно оцінити наслідки // Економічний часопис – XXI. – 2004. – № 7–8. – С. 6–7.
3. Макогон Ю.А., Майорова І.П. Вступ України до Світової організації торгівлі: можливості та проблеми // Вісник КНТЕУ. – 2003. – №6. – С. 38–47.
4. Осика С., П'ятницький В. Світова організація торгівлі: Підручник. – К.: К.і.с., 2004. – 516 с.
5. Петровський Ю. Підготовленість промисловості України до членства в СОТ // Матеріали сайту <http://personal.in.ua>.
6. Сіденко В.Д. Оцінка позитивних і негативних наслідків вступу України до Світової організації торгівлі // Вісник КНТЕУ. – 2004. – № 1. – С. 64–69.



## АНАЛІЗ ВИТРАТ НАФТОГАЗОВИДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА НАПРЯМКИ ЙОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ В СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ ІННОВАЦІЙ

**Анотація.** Досліджено особливості аналізу витрат на виробництво нафтогазовидобувних підприємств. Розроблені стратегічні карти для аналізу витрат, які враховують загальну суму витрат на виробництво продукції за статтями калькуляції та виявляють резерви зниження витрат на виробництво.

**Ключові слова:** витрати, собівартість продукції, управління витратами, калькуляція, аналіз собівартості продукції, стратегічна карта.

**Annotation.** The methodical approaches to the analysis of the production costs have been researched. The strategic chart for the costs analysis includes the information about the volume of oil-&-gas extraction; planned and actual costs in the profile of elements and calculating articles, costs sum total.

**Key words:** costs, production costs, costs management, calculation, the analysis of production costs, the strategic chart.

**Вступ.** Питання забезпечення країни власними енергоносіями має важливе стратегічне значення, оскільки сьогодні з власних джерел видобувається лише 10–12% нафти та 22–25% – газу, необхідних країні. Тому пошук додаткових власних джерел видобутку нафти та газу за мінімальних витрат набуває актуального значення. Досягнення поставленої мети потребує вдосконалення аналітичної роботи безпосередньо на нафтогазовидобувних підприємствах.

У нових економічних умовах при реформуванні нафтогазового комплексу з метою підвищення ефективності функціонування виробництв, усунення затратних методів господарювання кожне нафтогазовидобувне підприємство повинно реально оцінювати як величину витрат на виробництво, власне фінансове становище, так і становище потенційних партнерів.

**Постановка завдання.** Чинна методика аналізу діяльності нафтогазовидобувних підприємств базується на розрахунках показників фінансової звітності, включаючи діагностику банкрутства [3]. Результати такого аналізу можуть бути корисними і для зовнішніх користувачів. Водночас для виявлення та мобілізації наявних на підприємстві резервів зниження витрат на виробництво та реалізацію продукції і нарощення на цій основі фінансових показників наявної інформації недостатньо. В умовах конкуренції результати аналізу повинні спрямовуватись на прогнозування витрат, розробку системи мотивації зниження витрат та контролю за раціональним використанням ресурсів [1, с.75].

**Результати.** Оперативно отримати оптимальну кількість згрупованих інформаційних показників з урахуванням факторів зовнішнього середовища, що є необхідним для прийняття управлінських рішень, дозволять тільки сучасні комп'ютерні технології. У зв'язку з цим пропонуємо використовувати інтегральну модель аналізу на основі блоку стратегічних карт [2, с.152], що дозволить дослідити чинники впливу на витратні показники роботи підприємств та на прийняття управлінських рішень.

Інформаційні блоки для побудови програми формування стратегічної карти для аналізу операційних витрат підприємства можуть бути такими.

Перевозова І.В., Кафка С.М. Аналіз витрат нафтогазовидобувних підприємств та напрямки його... ої но-

**Блок 2.** Нормативні показники (облікового і необлікового характеру).

**Блок 3.** Прогнозні показники операційних витрат підприємства.

**Блок 4.** Бюджети операційних витрат.

**Блок 5.** Інформаційні показники фінансового обліку (фактичні) (суми операційних витрат, суми витрат за елементами, сума загальновиробничих витрат, обсяги діяльності тощо).

**Блок 6.** Калькуляція операційних витрат (за різними методами калькулювання).

**Блок 7.** Розрахункові показники (коефіцієнти операційного леверіджу, покриття витрат, окупності, витратомісткості загальногосподарського управління, координації витрат тощо).

**Блок 8.** Інформативні показники необлікового характеру (табл. 1).

Таблиця 1

Стратегічна карта для аналізу витрат на виробництво за даними НГВУ “Надвірнанафтогаз” за 2006 р.

№ з/п	Показник	Значення	Розмірність
1	2	3	4
1.	Обсяг видобутку: Нафти Нафтового газу Природного газу	166,60 222,24 2,13	тис. т млн. м <sup>3</sup> млн. м <sup>3</sup>
2.	Нафта і газ на власні потреби	2 809	тис. грн.
3.	Витрати на 1 тис. грн. продукції	990,20	грн.
4.	Загальна сума витрат на виробництво	136574,00	тис. грн.
5.	Прогнозні значення витрат на виробництво продукції	147185,00	тис. грн.
6.	Фактичні витрати за елементами: – Матеріальні витрати – Витрати на оплату праці – Відрахування на соціальні заходи – Амортизація – Інші операційні витрати	16819,00 41150,00 14703,00 27955,00 35948,00	тис. грн.
7.	Прогнозні витрати за елементами: – Матеріальні витрати – Витрати на оплату праці – Відрахування на соціальні заходи – Амортизація – Інші операційні витрати	18125,00 44347,00 15846,00 30127,00 38741,00	тис. грн.
8.	Витрати за статтями калькуляції – Матеріальні витрати – Паливо та енергія на технологічні потреби – Витрати на оплату праці – Відрахування на соціальні заходи – Амортизація свердловин – Амортизація інших основних засобів – Витрати на утримання та експлуатацію основних засобів – Послуги виробничого характеру сторонніх організацій – Послуги виробничого характеру структурних підрозділів – Послуги виробничого характеру від структурних одиниць – Податки, збори та інші обов’язкові платежі – Відрахування на геологорозвідувальні роботи – Плата за надра – Плата за землю – Загальновиробничі витрати – Внутрішньовиробничий оборот (-)	6439 15996 18289 6648 24745 5566 5602 7320 18334 2781 185 10013 2989 195 28836 17364	тис. грн.
9.	Фактична собівартість реалізованої 1 т нафти 1 тис. м <sup>3</sup> газу	435,86 63,12	грн.
10.	Продуктивність праці на одного працівника	143,07	тис. грн.
11.	Запас сировини, матеріалів	5	дн.

### Інформаційні показники

№ з/п	Показник	Інформація
1	2	3
12.	Основна продукція	Нафта і газ
13.	Доля продукції на ринку нафти газу	12% 14%
14.	Якість продукції: Густина Вміст хлористих солей Масова частка механічних домішок Масова частка води Температура застигання Тиск насичених парів Температура початку кипіння Вихід фракцій до 200 <sup>0</sup> С	801кг/м <sup>3</sup> 308 мг/дм <sup>3</sup> 0,039% 0,36% +13 <sup>0</sup> С 38,5кПа 45 <sup>0</sup> С 67 <sup>0</sup> С
15.	Ціни на вітчизняному ринку на нафту на газ	1300грн./т 140 грн./тис. м <sup>3</sup>
16.	Світові ціни на нафту на газ	66 дол/барель
17.	Ситуація на ринку, стан у галузі	Нарощується видобуток
18.	Конкуренти у сфері діяльності	ДАК “Чорноморнафтогаз”; “Укргазвидобування”; “Росукренерго”
19.	Постачальники	Уралмаш; Азінмаш; КРАЗ; Барва; Лукор; Нафтохімік Прикарпаття
20.	Покупці	Нафтохімік Прикарпаття
21.	Ступінь задоволення покупців продукцією, якість обслуговування	висока
22.	Персонал підприємства (категорії, кількість): Виробничий персонал Адміністративно-управлінський персонал Обслуговуючий персонал	964 569 104 291
23.	Інноваційна діяльність з упровадження на родовищах ефективних методів підвищення нафтовіддачі пластів	Середній рівень
24.	Нормативна база формування витрат на виробництво	П(С)БО 16 Витрати; Інструкція з планування, обліку і калькулювання собівартості видобутку нафти і газу; Закон України “Про оподаткування прибутку підприємств”
25.	Відповідність виробничих можливостей підприємства його нинішнім і майбутнім потребам	Середній рівень
26.	Здатність технічного оснащення підприємства забезпечити бажаний рівень виробництва	Середній рівень
27.	Рівень ефективності існуючих виробничих методів підприємства порівняно з альтернативними	Середній рівень
28.	Альтернативні способи видобутку нафти і газу	Фонтанний спосіб; електро- вілцентровими насосами; іншими осіб
29.	Рівень ефективності альтернативних способів видобування порівняно з виробничими методами підприємства	Підвищення видобутку до 12%
30.	Показники, що служать основою для виробничого планування	Економічні елементи витрат
31.	Рівень слідкування і контролю за виконанням виробничих календарних планів	Щомісячно
32.	Ступінь використання організаційної форми контролю за якістю	Недостатньо
33.	Ступінь використання креслень, стандартів, допусків, інструкцій у сфері виробництва	Згідно з ГОСТами, ДСТУ

*Перезовова І.В., Кафка С.М.* Аналіз витрат нафтогазовидобувних підприємств та напрямки його... іншими  
осіб

Для пошуку внутрішніх резервів зниження витрат на виробництво продукції пропонуємо на першому етапі визначати статті виробничих витрат, за якими зафіксовані значні перевитрати або відносна величина зміни яких є висока; на другому етапі на основі бюджетних показників рекомендуємо скласти детальну структуру виробничих витрат.

**Блок 9.** Оцінка факторів впливу внутрішнього середовища (структура готової продукції, робіт, послуг, тривалість операційного циклу, тривалість фінансового циклу, забезпеченість оборотними активами тощо).

**Блок 10.** Оцінка факторів впливу зовнішнього середовища (табл.2).

Запропонована стратегічна карта для аналізу виробничих витрат підприємства дає достовірну та надійну інформацію про його становище; вона послужить основою для прийняття рішень зацікавленими сторонами.

Алгоритм побудови стратегічної карти використовується у різному середовищі автоматизації бухгалтерського обліку (1С Бухгалтерія, Парус, Галактика, Дебет плюс ін.) [2, с.155].

Отже, актуальність комп'ютеризації обліку і аналізу витрат нафтогазовидобувних підприємств обумовлена вирішенням завдань управління витратами та обліку у швидшому режимі для економії затрат часу, коштів, підвищення ефективності обліку.

Таблиця 2

**Зміна витрат виробництва НГВУ “Надвірна нафтогаз” за 2006 рр.**

№ з/п	Фактори впливу	НГВУ “Надвірна нафтогаз”
1	2	3
1.	Зміна матеріальних витрат, у тому числі за рахунок зміни:	2437,00
1.1.	Хімреагенти на підготовку, в т. ч. у зв'язку зі зміною:	11,00
1.1.1.	обсягів витрачання	0,85
1.1.2.	цін на реагенти	10,15
1.2.	Метанол, зміни:	9,20
1.2.1.	обсягів витрачання	5,97
1.2.2.	цін на реагенти	3,23
1.3.	Жиронокс на обробку привибійних зон свердловин, тис. грн., в т. ч. у зв'язку зі зміною:	-19,00
1.3.1.	обсягів витрачання	-19,46
1.3.2.	цін на реагенти	0,46
1.4.	Інші матеріали (ремонтно-експлуатаційні витрати у свердловинах), зміни:	2435,80
1.4.1.	середньодіючий фонд свердловин	-373,60
1.4.2.	питомі витрати на 1 свердловину	2809,40
2.	Зміна витрат на електроенергію, у т. ч. за рахунок зміни:	174,20
2.1.	витрачання електроенергії	-122,16
2.2.	тарифу за 1 квт/г.	296,36
3	Зміна витрат на паливо, у т. ч. за рахунок зміни:	3906,30
3.1.	витрат палива на підігрів нафти	200,20
3.1.1.	витрачання палива	8,62
3.1.2.	питомих витрат палива на 1 т	66,16
3.1.3.	цін за одиницю м <sup>3</sup>	125,42
3.2.	Витрат палива на підготовку газу	23,50
3.2.1.	витрачання палива	1,35
3.2.2.	цін за одиницю, грн./тис.м <sup>3</sup>	22,15
3.3.	Витрат палива на виробництво теплової енергії	-594,40
3.3.1.	витрачання палива	-255,27
3.3.2.	питомих витрат палива на 1 т	-53,98
3.3.3.	цін за одиницю м <sup>3</sup>	-285,16
3.4.	Інше виробниче споживання	4277,00

3.4.1.	витрачання палива	453,03
3.4.2.	цін за одиницю грн./тис.м <sup>3</sup>	3823,97
4.	Зміна витрат на оплату праці промислово-виробничого персоналу з відрахуваннями на соціальні заходи, в тому числі	10637,00
4.1.	Зміна витрат на оплату праці, у т. ч. за рахунок зміни:	8316,00
4.1.1.	чисельності	-196,15
4.1.2.	середньомісячної заробітної плати	8512,15
4.2.	Зміна відрахувань на соціальні заходи, в т. ч. за рахунок зміни:	3883,00
4.2.1.	витрат на оплату праці	3608,08
4.2.2.	норм відрахувань на соціальні заходи	-1287,08
5.	Зміна амортизаційних відрахувань основних засобів	7931,00
6.	Зміна інших операційних витрат, в т. ч. за рахунок зміни	11162,00
6.1.	Послуг виробничого характеру від структурних підрозділів	7575,00
6.2.	Послуг виробничого характеру структурних одиниць, з них:	-900,00
6.2.1.	послуг по підготовці природного газу	-1333,00
6.2.2.	послуг з підготовки нафти	-15,00
6.2.3.	втрати нафти і газу	-41,00
6.2.4.	транспортні послуги	489,00
6.3.	Послуг сторонніх організацій	-5629,00
6.4.	Витрати на утримання та експлуатацію основних засобів	-3517,00
6.5.	Зміна податків та зборів – усього: в т. ч. за рахунок зміни	5950,00
6.5.1.	Відрахувань на геологорозвідувальні роботи	5050,00
6.5.2.	Плати за надра	900,00
6.5.3.	Збір за забруднення природного середовища	19
6.6.	Загальновиробничих витрат	8642,00
6.8.	Інших операційних витрат	-
7.	Внутрішній товарооборот (-)	5721,89
8.	Усього по факторах витрат	30525,11

**Блок 11.** Матриця скорочення операційних витрат. Використовуючи інформацію, отриману на першому етапі відносно перевитрат за окремими статтями, доцільно розробити матрицю скорочення витрат за запропонованою нами формою (рис.1).

Для встановлення величини потенціалу скорочення витрат на нафтогазовидобувних підприємствах та напрямки його... ісокий менш ніж 5%. Розмір економії визначено, виходячи з межі суттєвості досліджуваних підприємств. Використання матриці скорочення витрат допомагає визначити основні сфери неекономного витрачання ресурсів та скорочення витрат у них, у результаті одержуємо реальне зниження витрат виробництва за рахунок використання внутрішніх резервів.

		Передбачуваний потенціал скорочення витрат		
		високий	середній	низький
Питома вага витрат	висока	послуги структур. 7575; амортизація основних засобів 7931; загальновиробничі витрати 864	паливо та енергія на технол. цілі 4080	транспортні послуги 489
	середня	витрати на утримання та експлуатацію основних засобів 970	витрати на оплату праці 8316	відрахування на геологорозвідувальні роботи 5050
	низька	збір за забруднення навколишнього середовища 19	відрахування на соціальні заходи 3883	матер.витрати 2437; плата за надра 900

Рис. 1. Матриця скорочення виробничих витрат НГВУ “Надвірнанафтогаз”

**Висновки.** Запропонована система автоматизованого аналізу витрат нафтогазовидобувних підприємств є гнучкою; вона здатна адаптуватися до різних груп інформаційного забезпечення підприємств, дає змогу оперативно оцінювати витрати діяльності, відображати їх у письмовому звіті з розрахунками, графічними ілюстраціями, коментарями. Водночас потрібно зазначити, що така методика вимагає постійного оновлення, повинна періодично переглядатися та адаптуватися до нових умов діяльності підприємств.

1. Перезова І.В., Кафка С.М. Використання фінансових коефіцієнтів та стратегічних карт в процесі аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств: Збірник наукових праць інституту економіки і менеджменту інвестицій. – Тернопіль: Економічна думка. – 2004. – Вип. 2. – С. 74–84.
2. Кафка С.М., Перезова І.В. Аналіз витрат на виробництво продукції нафтовидобувних підприємств з використанням стратегічних карт в умовах сучасних комп’ютерних технологій // Зб. наук. праць ТДЕУ. – Тернопіль: Економічна думка, 2005. – Вип.9. – С. 151–155.
3. Аналіз собівартості товарної продукції по нафтогазодобувних управліннях ВАТ “Укрнафта” за 1 квартал 2002 р. ЦНЕД №1334 від 25.06.02 р. – 85 с.

## ЕКОНОМІЧНА СУТЬ І ПРИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

**Анотація.** У статті розглянуто різні підходи до визначення сутності поняття “фінансові ресурси”, уточнено дефініцію “фінансові ресурси підприємства”, визначено критерії класифікації фінансових ресурсів.

**Ключові слова:** фінансові ресурси, грошові кошти, грошовий потік, капітал підприємства, джерела фінансових ресурсів.

**Annotation.** In the article are considered different approaches to determination of essence of concept “financial resources”, is specified essence “financial resources of enterprise”, certainly criteria of classification of financial resources.

**Key words:** financial resources, monies facilities, money stream, capital of enterprise, source of financial resources.

**Вступ.** У сучасних умовах становлення економіки України розвиток вітчизняного бізнесу набуває особливої динамічності, що пояснюється наявністю досить жорсткої конкуренції як з боку українських, так і з боку іноземних компаній, а також підвищенням вимог споживачів до товарів та послуг, що пропонуються на ринку. Фінансові ресурси становлять матеріальну основу фінансів та визначають фінансовий потенціал будь-якого економічного суб'єкта, створюючи сприятливі умови для його виробничого і науково-технічного розвитку.

Здійснюючи фінансово-господарську діяльність, підприємство стикається з проблемою формування капіталу та визначення оптимальної його структури, збалансування грошових потоків підприємства, нестачею фінансових ресурсів, пошуком нових джерел фінансування та створення інвестиційної привабливості підприємства. І хоча фінансові ресурси самі по собі не створюють нового продукту, а лише беруть участь тою чи іншою мірою у його створенні, вони потенційно закладені в природних, матеріальних і трудових ресурсах. На мікрорівні вони є об'єктом управління – обліку, аналізу, планування, розподілу і використання на конкретні цілі, передбачені в фінансовому плані (бюджеті) підприємства.

Формування та використання фінансових ресурсів у сфері підприємництва здійснюється з метою підвищення ефективності всіх напрямків діяльності суб'єктів господарювання і забезпечення їх подальшого розвитку. Це можливо при спрямуванні фінансових ресурсів на впровадження нових технологій, поліпшення використання основних фондів, прискорення обороту оборотних коштів тощо.

**Постановка завдання.** Характерною особливістю для фінансів будь-якої економічної системи є те, що фінансові ресурси виступають матеріальними носіями фінансових відносин, виокремлюючись при цьому з сукупності інших економічних категорій. Таким чином, процес формування, розподілу і використання фінансових ресурсів і є об'єктом економічної оцінки. Тут проявляється визначена обумовлена залежність: фінанси як система економічних відносин знаходять своє явне і конкретне вираження у фінансових ресурсах.

Проблеми методології процесу формування фінансових ресурсів суб'єктами

Петук М.І. Економічна суть і призначення фінансових ресурсів у забезпеченні господарської...

мовах  
еному

відтворенні можна чітко визначити лише тоді, коли матимемо їх теоретичне обґрунтування як економічної категорії.

Вивчення значної кількості наукової, методичної та навчальної літератури дозволяє зробити висновок, що ця дефініція донині не має однозначного визначення. Говорячи про фінансування господарської діяльності суб'єкта господарювання, ми зустрічаємо такі

поняття, як фінансові ресурси, грошові потоки, грошові кошти, капітал підприємства. Часто дослідники і науковці по-своєму визначають ці поняття, одні їх ототожнюють, другі – розмежовують, інші – визначають один термін через інший. Однозначне й обґрунтоване тлумачення сутності цієї фінансової категорії має значення не тільки для теорії, але й для практичного здійснення фінансової роботи на підприємстві.

Метою нашого дослідження є уточнення поняття “фінансові ресурси підприємства”, що дозволить точніше визначити об’єкт оцінки, а через нього – обґрунтувати форми і методи впливу фінансових ресурсів на весь відтворювальний процес суб’єкта господарювання та надалі оптимізувати структуру джерел фінансування.

**Результати.** Розвиток промисловості вимагає належного сталого фінансового забезпечення, що передбачає досягнення безперервності руху фінансових ресурсів у відтворювальних процесах економічної діяльності суб’єктів господарювання шляхом раціонального використання власних фінансових ресурсів, залучення додаткових джерел фінансування та узгодження обсягів власних і залучених фінансових ресурсів відповідно до потреби.

Фінансові ресурси – це всі грошові кошти підприємства, накопичені в процесі розподілу і перерозподілу валового внутрішнього продукту, акумульовані в цільових фондах і перетворені у відповідну матеріальну форму або призначені для здійснення визначених витрат [5]. Як бачимо, таке визначення сутності фінансових ресурсів ґрунтується на розширеному їх трактуванні: кошти, наявні у розпорядженні суб’єкта господарювання, що характеризують фінансовий стан підприємства і водночас є джерелом його розвитку; основним джерелом їх формування є валовий національний продукт.

Автори підручника за редакцією А.Поддєрьогіна уточнюють, що до фінансових ресурсів належать грошові фонди й та частина коштів, яка використовується в нефондовій формі [11]. При цьому, наприклад, І. Бланк наголошує, що дана сукупність коштів формується з метою фінансування розвитку підприємства в майбутньому періоді [1].

Розмір фінансових ресурсів, що формується на рівні підприємства, визначає можливості здійснення необхідних капітальних вкладень, збільшення оборотних активів, виконання усіх фінансових зобов’язань, забезпечення потреб соціального характеру. Таким чином, фінансові ресурси можна визначати і як грошові фонди цільового призначення, що формуються в процесі розподілу і перерозподілу суспільного продукту та використовуються у статутних цілях підприємств [2]. Однак у такому визначенні не враховується, що частина фінансових ресурсів підприємства може формуватися в нефондовій формі, що також є важливим з погляду суб’єктів господарювання. Адже за умов формування ринкових відносин грошові кошти використовуються суб’єктами господарювання в міру потреби і наявності, тобто заздалегідь грошові кошти не формуються у відповідні фонди і, таким чином, не виключаються з кругообігу грошових коштів.

Проведення фінансово-господарської діяльності підприємством передбачає, що грошові кошти постійно надходять на рахунки у банк або в касу у вигляді виручки від реалізації або доходів і вибувають при здійсненні платежів. У процесі формування, розподілу, перерозподілу і використання фінансових ресурсів підприємств виникає широкий спектр грошових відносин, які відображають економічний зміст сфери фінансів. У згаданому контексті фінансові ресурси розглядають також через форму їх вираження, зокрема, як сукупність власних грошових доходів і надходжень ззовні (залучені і позичені кошти) [7; 10], грошові кошти і прирівняні до них потоки [8], грошові засоби, кошти, прибутки і надходження, що є в розпорядженні підприємства [4], призначені для виконання фінансових зобов’язань підприємства, фінансування поточних витрат і витрат, пов’язаних з розширенням виробництва та підтримки стійкості фінансово-економічної діяльності господарюючого суб’єкта. Таким чином, вся сукупність фінансових відносин підприємств може бути умовно подана у вигляді грошових потоків і мати чіткі вартісні характеристики.

Постає питання: якщо прирівнювати фінансові ресурси до всіх грошових коштів, якими розпоряджається підприємство, то чим відрізняються фінансові ресурси від вхідних



грошових потоків? Та й в західній економічній літературі взагалі використовується тільки поняття “вхідні грошові потоки”, в українській – “фінансові ресурси підприємств”.

Вітчизняні вчені визначають грошові кошти як надходження і вибуття грошових коштів підприємства та їх еквівалентів, генерованих у результаті його господарської діяльності, рух яких пов’язаний з фактором часу, ризику та ліквідності [1]. Тобто ці автори визнають, що грошовий потік (рух грошових коштів) представляє собою процес надходження грошових коштів на рахунки або в касу підприємства та використання грошових коштів з банківських рахунків або каси при здійсненні платежів суб’єктом господарювання.

Надходження і використання коштів показує рух грошових коштів, грошові потоки відображають в динаміці зміни основних кількісних характеристик фінансових ресурсів. Вхідні грошові потоки не мають цільового призначення, не прив’язані до вихідних грошових потоків і не обов’язково використовуються підприємством за призначенням. Характерною ж ознакою фінансових ресурсів, на нашу думку, є їх цільове спрямування.

Ототожнення понять “фінансові ресурси” та “грошові кошти” є неправомірним і з погляду більшості вітчизняних підприємств, які, зазвичай, є обмеженими у коштах, виходячи з реалій сучасних умов господарювання в Україні [3]. Тому, на наш погляд, при визначенні терміна “фінансові ресурси” слід враховувати особливості певного суб’єкта господарювання, зокрема нерівномірність розподілу фінансових ресурсів та руху грошових коштів протягом відтворювального процесу виробництва.

На нашу думку, ототожнюючи фінансові ресурси з грошми, значно звужують поняття “фінансових ресурсів”, адже до їх складу входять не лише наявні, але й потенційні грошові кошти. А відмінність категорії “фінансові ресурси” від категорії “гроші” полягає в тому, що “фінансові ресурси” опосередковують фінансові відносини, які виникають в процесі розподілу продукту, виробленого суб’єктами господарювання. Для більшої точності доцільно було б окремо зазначити, що фінансові ресурси не просто грошові кошти, а деякий ресурс, що здатний перетворюватися на капітал, який не виступає у вигляді реальних грошей.

Зауважимо, що такої ж точки зору щодо визначення фінансових ресурсів дотримується В.Опарін. Він не погоджується з трактуванням поняття фінансових ресурсів як суми коштів, які перебувають у розпорядженні суб’єктів підприємницької діяльності [10]. На його думку, за такого підходу практично неможливо визначити, що є передумовою, тобто ресурсами, а що результатом, тобто доходами (валовим та чистим прибутком). Фінансові ресурси – це лише ті грошові кошти, які “роблять” гроші. Вчений виокремлює матеріалізовані фінансові ресурси, вкладені в основні засоби, які постійно забезпечують

*Петик М.І.* Економічна суть і призначення фінансових ресурсів у забезпеченні господарської...

ЦИКЛ –  
кошти,

що знаходяться в розпорядженні його контрагентів (дебіторська заборгованість, фінансові інвестиції, витрати майбутніх періодів), але належать підприємству, і ті, що представляють собою вартість основних і оборотних засобів. Таким чином, В.Опарін підкреслює, що фінансові ресурси є динамічним поняттям, вказуючи на цільове спрямування фінансових ресурсів та напрямки їх розміщення. Проте автор, на наш погляд, дещо звужує напрями розміщення та не вказує джерела формування фінансових ресурсів підприємства.

У економічній літературі висловлюється думка щодо існування фінансових ресурсів не тільки у грошовій формі. За використанням фінансові ресурси підприємства поділяють на:

- матеріалізовані фінансові ресурси (вкладені в основні засоби, запаси, виробництво, готову продукцію тощо);
- грошові фінансові ресурси (грошові кошти та їх еквіваленти) [5].

Якщо ж вважати, що фінансові ресурси підприємств включають не лише грошові кошти, то постає питання: чим відрізняється категорія “капітал” від поняття “фінансові ресурси підприємств”?

Фінансові ресурси підприємств – це власний, позичений та залучений грошовий капітал, що використовується підприємствами для формування своїх активів і здійснення виробничо-фінансової діяльності [5]. В даному випадку капітал визначається як вихідна база, необхідна для здійснення виробничо-господарської діяльності суб'єктом підприємництва. Капітал включає в себе основні засоби, предмети і знаряддя праці, грошові кошти в касі і на рахунках підприємства. Фінансові ресурси тут виступають складовою капіталу підприємства і мають вираз грошових коштів.

Проте варто розуміти, що рівень ефективності будь-якої підприємницької діяльності залежить від величини та структури капіталу, бо саме капітал у розрізі джерел його формування дає можливість попередньої оцінки щодо забезпеченості підприємства власними коштами. Адже використання фінансових ресурсів здійснюється підприємством за багатьма напрямками, не лише для інвестування власних коштів у капітальні витрати на розширення виробництва, технічне відновлення, інвестування ресурсів у цінні папери інших фірм, які придбані на ринку, а й на здійснення платежів організаціям фінансово-банківської системи у зв'язку з виконанням зобов'язань (внесення податків у бюджет, сплата відсотків банкам за користування кредитом, погашення позик, страхові платежі і т. ін.), спрямування ресурсів на утворення грошових фондів заохочувального і соціального характеру, використання ресурсів на добродійні цілі, спонсорство.

Насправді формування фінансового капіталу є одним з напрямів використання фінансових ресурсів з метою забезпечення подальшої господарської діяльності. Отже, належність капіталу до фінансових ресурсів залежить від його розміщення, а фінансові ресурси водночас слід розглядати як джерело формування капіталу, основного і оборотного, причому їх формуванню передують створення грошового капіталу.

Підприємство, організовуючи господарську та інвестиційну діяльність, використовує фінансовий капітал, джерелами формування якого є не тільки власні фінансові ресурси, а й ресурси, прирівняні до власних та позичені [8]. Формування фінансових ресурсів відбувається в процесі створення підприємства і реалізації його фінансових відносин при здійсненні господарсько-фінансової діяльності. Фінансові ресурси характеризують фінансовий потенціал, тобто можливості підприємства у здійсненні витрат з метою отримання доходу. Критерієм фінансових ресурсів є ознака їх призначення (але не обов'язково вже спрямування коштів на виконання зобов'язань і здійснення витрат), в той час як капітал представляє собою вже задіяні в обороті кошти, які приносять дохід.

Водночас, враховуючи те, що реальне формування фінансових ресурсів починається тільки на стадії розподілу, коли вартість реалізована і у складі виторгу відокремлюються конкретні економічні форми реалізованої вартості [12], авторський колектив під керівництвом В.Родіонової акцентує увагу на розподільних відносинах щодо формування фінансових ресурсів.

Разом з цим І.Зятковський та Д.Моляков підкреслюють виробничу основу формування фінансових ресурсів [6; 9]. Під фінансовими ресурсами підприємств розуміють грошові фонди цільового призначення, сформовані у процесі розподілу і перерозподілу валового внутрішнього продукту, створеного на підприємстві, якими воно володіє, розпоряджається на правах власності або повного господарського відання і використовує на статутні потреби. Фінансові ресурси в такому випадку виступають вже результатом використання грошових коштів та постають як грошові вираження новоствореної вартості; автори також визначають ознаки фінансових ресурсів підприємств: джерела їх формування та факт володіння і розпорядження ними суб'єктом господарювання.

Як ми вже зазначали, деякі автори [7; 11] взагалі не дають визначення поняття “фінансові ресурси”, а лише вказують джерела їх формування – власні, залучені та позичені кошти. Так, наприклад, Л.Павлова обмежує обсяг фінансових ресурсів тільки власними джерелами фінансування розширеного відтворення, які залишаються у розпорядженні підприємства після виконання поточних зобов'язань по платежах і розрахунках.

Однак не всі фінансові ресурси підприємства формуються за чітко визначеним розміром, оскільки частина їх створюється в результаті форс-мажорних обставин (надзвичайних подій), а розмір авансованих в основні і оборотні засоби фінансових ресурсів може не збігатися з коштами, що повертаються на рахунки підприємства в результаті продажу товарів, у виробництві яких використано оборотні і основні засоби.

Оскільки фінансові ресурси забезпечують не тільки просте, але й розширене відтворення, важливою складовою фінансових ресурсів є позикові кошти, які мобілізуються на фінансовому ринку. Тому заслуговує на увагу таке визначення фінансових ресурсів, при якому враховуються всі джерела коштів, акумульовані для формування необхідних активів з метою здійснення усіх видів діяльності як за рахунок власних доходів, нагромаджень та капіталу, так і за рахунок різного роду надходжень [3]. Тобто фінансові ресурси підприємств пов'язані зі зміною форми вартості з грошової на матеріальну і є динамічним поняттям. Отже, формування фінансових ресурсів підприємств відбувається в момент надходження грошових коштів на рахунки і в касу підприємства, а їх використання означає процес обміну грошових коштів на матеріальні ресурси з метою продовження господарської діяльності підприємства.

Організація фінансових відносин підприємства базується на формуванні, русі та ефективному використанні фінансових ресурсів підприємства, тобто фінансові ресурси виступають матеріальним носієм фінансових відносин. При цьому необхідно відзначити, що різні за видами фінансові ресурси (зовнішні або власні) характеризують перш за все різні ступені поділу та руху цих ресурсів, зокрема:

- перерозподіл вільних ресурсів, які залучені або запозичені підприємством;
- перерозподіл наявних ресурсів окремого суб'єкта господарювання;
- незаконний перерозподіл ресурсів у разі існування кредиторської заборгованості, яка у перехідній економіці виникає переважно внаслідок порушень у кругообігу ресурсів та призводить зазвичай до фінансових ускладнень.

Не менш важливим питанням є й визначення джерела фінансування підприємств. Фінансові ресурси, перебуваючи в постійному русі, можуть змінювати форму з метою

*Петик М.І.* Економічна суть і призначення фінансових ресурсів у забезпеченні господарської... есурсу  
тично

означає відсутність відповідного фінансового ресурсу, тобто джерело фінансування є первинним і виступає передумовою виникнення фінансових ресурсів. Ураховуючи вищевикладене, економічна сутність джерел фінансових ресурсів полягає у визначенні вектора (напряму) і розміру надходження фінансових ресурсів.

Наявність достатніх фінансових ресурсів – необхідна умова успішного функціонування будь-якої підприємницької структури незалежно від сфери діяльності, галузевої спрямованості й організаційно-правового статусу. Водночас джерела їх формування та порядок залучення на підприємствах державної та недержавної форм власності відмінні. Разом з цим необхідно зазначити, що перехід України до ринкових відносин і пов'язані з ним трансформаційні процеси в економіці зумовили формування нових видів фінансових ресурсів підприємства, які мають як короткостроковий, так і довгостроковий характер залучення. Визначальними при виборі джерела фінансових ресурсів, на нашу думку, повинні бути цілі фінансування суб'єкта господарської діяльності, зокрема фінансування при заснуванні підприємства, на розширення діяльності, рефінансування чи санаційне фінансування.

**Висновки.** В умовах ринкових відносин ефективне управління передбачає оптимізацію всіх видів ресурсів, що використовуються в господарській діяльності підприємства. Фінансові ресурси набувають головного значення, адже від того, наскільки ефективно вони формуються і використовуються, залежить соціальний та економічний добробут власників, працівників і підприємства в цілому. Роль фінансових ресурсів важлива на всіх етапах виробничого процесу, але особливого значення вони набувають у стратегічному плані розвитку господарюючого суб'єкта.

Проаналізувавши запропоновані різними авторами підходи до трактування поняття “фінансові ресурси”, можна зробити висновок, що в економічній науці має місце суттєва розбіжність щодо визначення економічної природи і тлумачення цього терміна. Одночасно висловлювання одних вчених-економістів щодо тлумачення сутності фінансових ресурсів часто не суперечать точкам зору інших науковців, а лише доповнюють їх.

Визначаючи економічний зміст поняття “фінансові ресурси”, необхідно чітко назвати ті критерії, яким воно повинно відповідати. На нашу думку, до таких критеріїв належать: джерела створення, форма прояву, цільове призначення.

Відповідно, всі кошти, що є в розпорядженні підприємства і складаються з основних і оборотних засобів, що представлені у вартісному вираженні, є його фінансовими ресурсами. З іншого боку, загальна сума фінансових ресурсів підприємства характеризується сукупністю джерел фінансування цих коштів. Таке представлення сукупного обсягу фінансових ресурсів є групуванням їх за юридичною належністю, що відображається в пасиві балансу. Ці фінансові ресурси вкладені в об’єкти виробництва (активи) підприємства. Проте фінансові ресурси від цього не вичерпались, вони лише змінили грошову форму на матеріальну. Таким чином, відбулась видозміна фінансових ресурсів з метою виробництва знову-таки фінансових ресурсів. З цієї точки зору, актив балансу підприємства буде відображати його фінансові ресурси за формою їх прояву.

Отже, на наш погляд, фінансові ресурси підприємства – це сукупність грошових коштів та їх еквівалентів, мобілізованих у процесі господарської діяльності з метою їх раціонального розміщення для забезпечення фінансової стійкості та здійснення фінансово-економічної діяльності господарюючого суб’єкта. Таке визначення фінансових ресурсів підприємства є найбільш повним і точним. У ньому розкривається основний внутрішній зміст фінансових ресурсів, відповідно до чого з’являється можливість виявлення механізму впливу фінансів на відтворювальний процес.

1. Бланк И.А. Управление формированием капитала. – К.: Ника-Центр, 2000.
2. Воробйов Ю.М. Фінансовий капітал підприємницьких структур в умовах ринкової трансформації економіки: Автореф. дис. д-ра екон. наук: 08.04.01 / Київський національний ун-т ім. Тараса Шевченка. – К., 2003.
3. Глущенко В.В., Лобас В.С. Сучасні питання фінансового забезпечення підприємств сільського господарства. – Харків: СПД ФО, 2005.
4. Гриньова В.М., Коюда В.О. Фінанси підприємств в схемах: Навчальний посібник. – 3-є вид., переробл. і доп. – Х.: Вид. дім “ІНЖЕК”, 2004.
5. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. Фінансовий словник. – 3-тє вид., випр. та доп. – К.: Т-во “Знання”, КОО, 2000.
6. Зятковський І.В. Фінанси підприємств: Навчальний посібник. 2-ге вид., доп. і переробл. – Тернопіль: Економічна думка, 2002.
7. Ковалева А.М., Лапуста М.Г., Скамай Л.Г. Финансы фирмы: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2001.
8. Костирко Л.А. Стратегія фінансово-економічної діяльності господарюючого суб’єкта: методологія і організація: Монографія. – Луганськ: вид-во СНУ ім. В.Даля, 2002.
9. Моляков Д.С. Финансы предприятий отраслей народного хозяйства / Учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика. – 1999.
10. Опарін Валерій М. Фінансова система України: Теоретико-методологічні аспекти / Київський національний економічний ун-т. – К.: КНЕУ, 2005.
11. Финансы предприятий: Учебник / Н.В.Колчина, Г.Б.Поляк, Л.П.Павлова и др.; Под ред. проф. Н.В.Колчиной. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1998.
12. Финансы рыночного хозяйства / В.М.Родионова (отв. ред.). – М.: Путь России; Экономическая литература, 2003.
13. Фінанси підприємств: Підручник / За наук. ред. А.М.Поддєрьогіна. – К.: КНЕУ, 2006.

## ЕКОНОМІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ ТА США: ПРИКЛАД ВІРТУАЛЬНОГО БІЗНЕСУ

**Анотація.** Розглядаються економічні відносини України та США і шляхи їх розвитку: традиційні методи і віртуальне спілкування.

**Ключові слова:** Інтернет, телекомунікації, віза, неімміграційна віза, віртуальний бізнес.

**Annotation.** In this article the primarily question is economical relations between Ukraine and USA and the ways it's being done, either traditionally "face to face" or through virtual interaction, with other factors of influence on the result.

**Key words:** Internet, telecommunications, visa, non immigrant visa, virtual business.

**Вступ.** Як свідчать наукові дослідження, бізнес між Україною і Сполученими Штатами Америки набув за останні роки великого розвитку [1]. Проте дослідження питань віртуального бізнесу не знайшло відображення в наукових працях. Цим і визначається актуальність цієї статті.

**Постановка завдання.** Стаття має на меті дослідити шляхи успішного розвитку віртуального бізнесу.

**Результати.** Автором використано офіційну базу даних Сполучених Штатів Америки для дослідження змін у кількості бізнес-віз [15], виданих з США до України з використанням можливостей Інтернету, з метою прогнозування моделей в бізнес-комунікаціях.

*Пилипів М.І.* Економічне співробітництво України та США: приклад віртуального бізнесу

грімко

У цілому кількість міжнародних телефонних дзвінків у напрямку з України до США зросла на 15% за кожен попередній рік з 2000 до 2005 року.

Кількість телефонних дзвінків у зворотному напрямку з США до України зросла на 19,5% за кожний попередній рік [10].

Слід зазначити, що в міжнародних телекомунікаціях набуває розвитку такий вид зв'язку, як послуги Інтернету [13,18, 19].

У США Інтернет [14] є звичним методом зв'язку, але в Україні він ще досі знаходиться в стадії розвитку і освоєння.

З 2000 до 2006 року зростає процент користувачів Інтернету від загальної кількості населення з 0,4% до 11,5%, що становить 2875 процентів росту за шестирічний період [18].

Завдяки вигідному географічному положенню України в Європі, зокрема сусідству з Румунією, Росією та Польщею, кожна з яких має свого особистого міжнародного оператора і точку обміну Інтернет [8, 9], Україна має можливість використовувати кваліфікований, швидкий та дешевший зв'язок. Це дуже важливо для країни, яка перебуває в періоді розвитку ринкових відносин.

На рис.1 [8] наведена телекомунікаційна схема існуючого зв'язку на Європейському континенті. Україна користується в першу чергу послугами польських міжнародних операторів зв'язку.

Процент користувачів Інтернетом в Україні становить 1,6 від загальної кількості користувачів по Європейському регіоні, що є досить не значним, але достатньо добрим для подальшого розвитку такого виду зв'язку [19].

Базуючись на вищенаведеній інформації (про користування Інтернетом і кількості міжнародних телефонних розмов), автор стверджує, що:

1) зростання кількості бізнес-віз протягом (2000–2006 рр.) свідчить про те, що бізнес між Україною і США і досі здійснюється в традиційний спосіб: бізнесмени подорожують до США замість того, щоб використовувати віртуальні телекомунікації (як рефлексію в зв'язку з низькою потужністю Інтернету і відсутністю особистих міжнародних операторів зв'язку в Україні);

2) із збільшенням довіри у майбутньому до віртуального зв'язку буде зменшуватись кількість бізнес-віз, виданих українським громадянам на визначений період. Це дасть можливість бізнесменам заключати бізнес-угоди без здійснення подорожей.

Дослідження бази даних США про кількість віз, виданих до України, дало можливість визначити процент бізнес-віз, виданих протягом вибраного періоду і згрупувати їх за типами.

Результати аналізу наведені в трьох таблицях, зокрема в таблиці 1 відображена динаміка змін кількості бізнес-віз, виданих з США в Україну та їх процент від загальної кількості; в таблиці 2 показано динаміку кількості виданих бізнес-віз, згрупованих за видами; в таблиці 3 відображено процент зростання виданих віз за кожен попередній рік.

Аналіз даних таблиці 1 свідчить, що процент виданих бізнес-віз починає зростати з 2003 року. Для порівняння бізнес-віз різних типів автором згруповано види віз, які мають близьке відношення до бізнес-відносин (B1 – тимчасова віза для здійснення бізнесу, B12 – тимчасова віза для здійснення бізнесу і відпочинку, H-1B – віза для спеціальних видів зайнятості і L1 – віза для керівників, менеджерів) [1], і визначено їхній процент від загальної кількості віз, виданих протягом року. Автором розраховано експоненційну лінію шляхом підсумку всіх видів віз і діленням їх на загальну кількість виданих віз протягом календарного року.

Аналіз даних таблиці 2 показав, що найбільше зростання відбулось щодо кількості віз B12, виданих громадянам України протягом п'ятирічного терміну [2–7] (зростання в середньому на 10% по відношенню до кожного попереднього року).

Дані таблиці 3 свідчать, що бізнес-візи мають тенденцію до зростання, в той час як загальна кількість віз, виданих громадянам України, має значно нижчі темпи. З кожним роком зростає кількість людей, які їздять з метою здійснення бізнесу (за винятком іміграційних віз).

Показники, наведені в таблиці 4, свідчать, що кількість користувачів Інтернету в Україні за 2004 рік становила 200000 (0,4% від загальної кількості населення), тоді як у 2006 р. відбулось різке зростання користувачів на 253,9%, тобто 5278100 користувачів (11,5% від загальної кількості населення країни).

Однак, незважаючи на зростання користувачів Інтернету протягом 2000–2006 рр., їх відсоток залишається на дуже низькому рівні в порівнянні з іншими європейськими країнами (табл.5).

На рис.1 наведені дані по використанню телефонного зв'язку в Європі, які свідчать про те, що використання Україною міжнародних телефонних операторів Польщі сприяє зміцненню її взаємовідносин з ЄС.

Потенційні інвестори з США хочуть бачити Україну більш стабільною як в економічному, так і в політико-соціальному житті. Українські фінансові установи повинні докласти більше зусиль для організації універсальної банківської системи, головна мета повинна бути сфокусована на міжнародних взаємовідносинах. Це надавало б інвесторам більшої впевненості, а підприємцям – максимальну вигоду від укладених договорів.

При дослідженні візової політики США щодо України слід враховувати деякі фактори. Як стверджує відомий американський дослідник Brent Неймен, після терористичного акту 11 вересня 2001 року США змінила свою візову політику. Це призвело до того, що кількість відвідувачів США з країн (громадянам яких не потрібно отримувати візу для в'їзду на територію Сполучених Штатів Америки) різко скоротилась, в той час як збільшилась кількість відкритих віз для українських бізнесменів.

Слід зазначити, що після терористичних актів одночасно збільшилась кількість міжнародних телефонних розмов і використання послуг Інтернету в цілому світі [20].

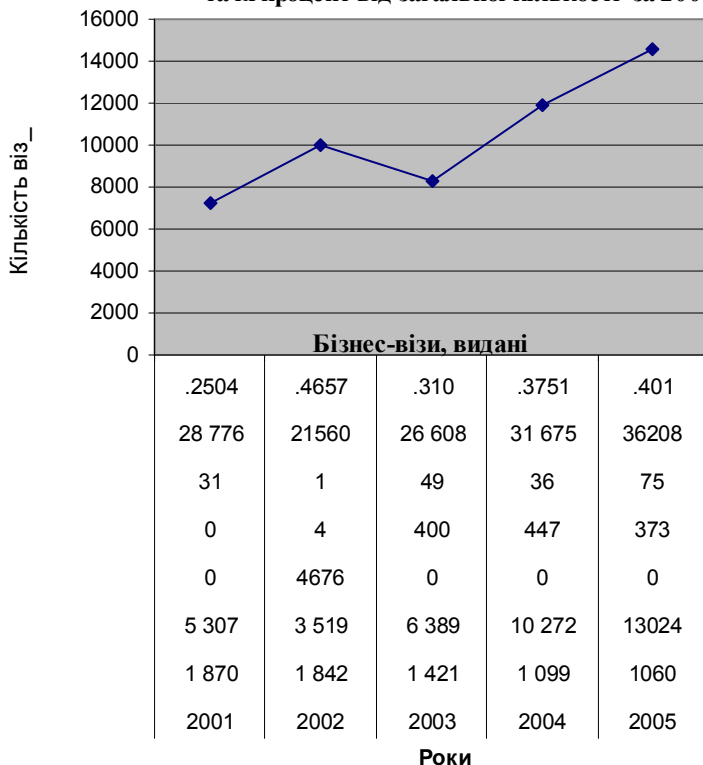
З кожним днем збільшується бізнес, який здійснюється віртуально, без реальної зустрічі “лицем до лиця”. В той час як у світі відбувається перехід на “он-лайн” (здійснений через мережу Інтернет) контракти, український бізнес ні морально, ні фізично не готовий до таких змін. Цим пояснюється зростання кількості виданих бізнес-віз протягом вибраного періоду.

Важливу роль в міжнародних відносинах між країнами відіграє політика, про що зазначив Олег Шамшур (Надзвичайний та уповноважений посол України в США): “Український уряд зробив усе можливе для забезпечення інтересів українських національних виробників у США. Розвиток їхнього успіху залежить від їхніх особистих намагань, еластичності і можливості змагатись на американському ринку. Я б хотів також наголосити, що “економізація” українських дипломатів, їхня готовність і бажання просувати інтереси українських експортерів не можуть вирішити зовнішніх економічних питань. Тепер черга за українськими комерсантами: вони мають різні можливості для отримання вигод завдяки перевазі, яку отримали через українських дипломатів у Вашингтоні” [17].

**Висновки.** Вищенаведене дослідження дає змогу зробити висновок, що зростання кількості бізнес-віз від загальної кількості виданих свідчить про дальший розвиток економічних взаємовідносин між двома країнами. Беручи до уваги досвід інших країн у віртуальному бізнесі та теперішню практику України в даному напрямку, можна стверджувати, що віртуальний бізнес [23] є “гарячою” темою для досліджень, оскільки стає оптимальним способом підписання бізнес-контрактів в Україні.

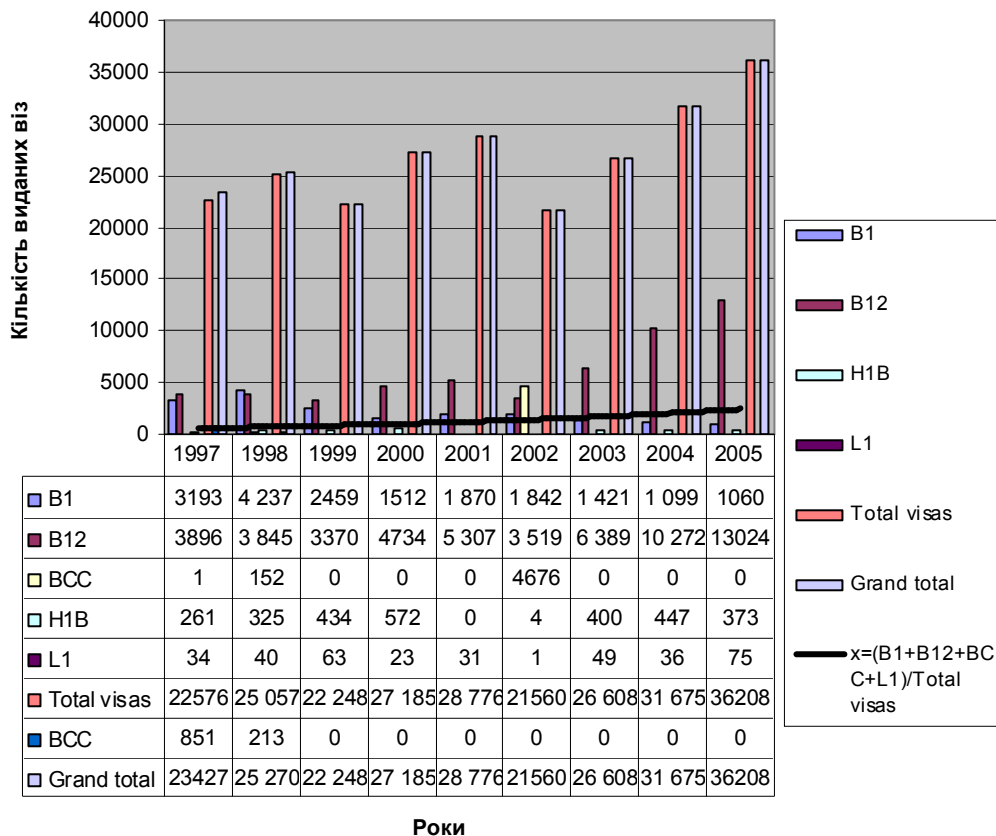
Таблиця 1

Динаміка змін кількості бізнес-віз виданих з США в Україні та їх процент від загальної кількості за 2000-2005[2-7]



Таблиця 2

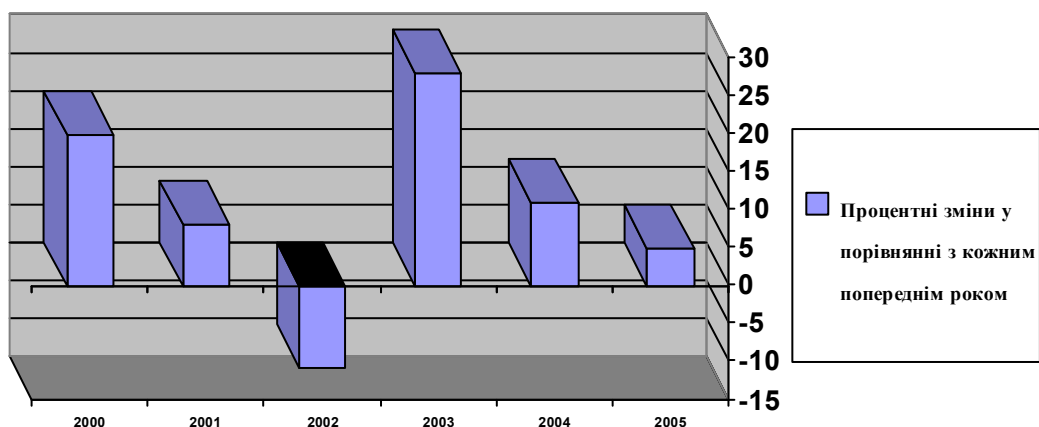
Динаміка кількості бізнес-віз, згрупованих за видами [2-7]



Таблиця 3

Процент зростання виданих віз за кожний попередній рік





Таблиця 4

### Використання Інтернету в Україні \*

Рік	Користувачів	Населення	% Населення	Отримана інформація
2000	200,000	49,084,600	0.4 %	ITU
2006	5,278,100	45,833,977	11.5 %	<a href="#">C.I.Almanac</a>

\* – Відтворено з джерела [18]

Таблиця 5

### Порівняння даних використання Інтернету в Україні і в Європі\*

	Населення (2007)	Кількість користувачів, останні дані	% Населення	% від користувачів у Європі	Зростання використання (2000-2007)
<b>Україна</b>	45,833,977	5,278,100	11.5 %	1.6 %	2,539.1
<b>Загальні дані по Європі</b>	809,624,686	321,853,477	39.8 %	100.0 %	206.2 %

\* – Відтворення з джерела [19]

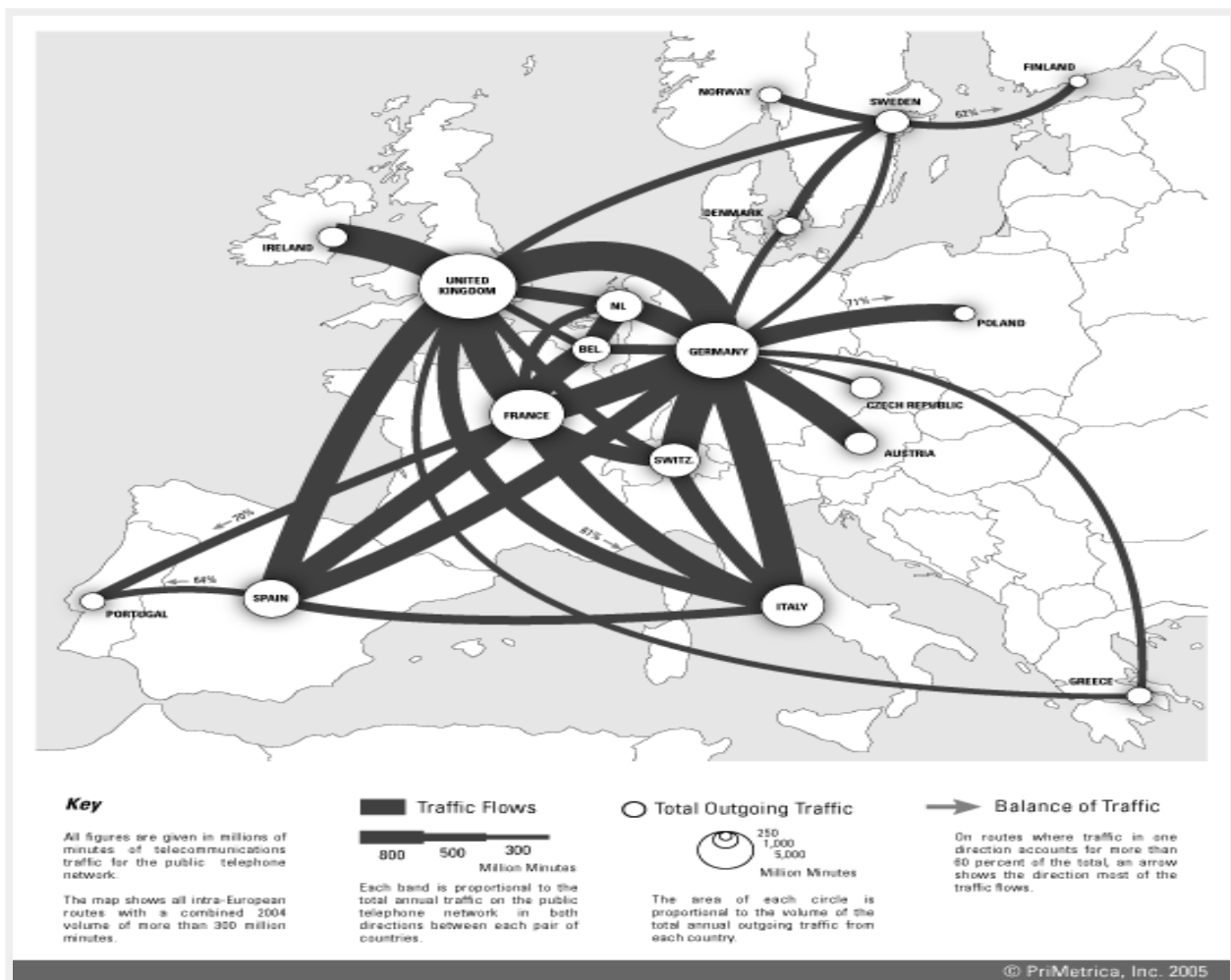


Рис. 1. Схема між'європейського телекомунікаційного зв'язку в 2004\*

\* – Відтворення з джерела [8].

1. [http://www.accessmylibrary.com/coms2/summary\\_0286-21125808\\_ITM-33k-](http://www.accessmylibrary.com/coms2/summary_0286-21125808_ITM-33k-)
2. <http://www.uscis.gov/portal/site/uscis/menuitem.5af9bb95919f35e66f614176543f6d1a/?vgnnextoid=e6c08875d714d010VgnVCM10000048f3d6a1RCRD&vgnnextchannel=ca0408875d714d010VgnVCM10000048f3d6a1>
3. [http://travel.state.gov/pdf/FY2000\\_NIV%20Detail\\_Table.pdf](http://travel.state.gov/pdf/FY2000_NIV%20Detail_Table.pdf)
4. [http://travel.state.gov/pdf/FY2001\\_NIV%20Detail\\_Table.pdf](http://travel.state.gov/pdf/FY2001_NIV%20Detail_Table.pdf)
5. [http://travel.state.gov/pdf/FY2002\\_NIV%20Detail\\_Table.pdf](http://travel.state.gov/pdf/FY2002_NIV%20Detail_Table.pdf)
6. [http://travel.state.gov/pdf/FY2003\\_NIV\\_Detail\\_Table.pdf](http://travel.state.gov/pdf/FY2003_NIV_Detail_Table.pdf)
7. [http://travel.state.gov/pdf/FY2004\\_NIV\\_Detail\\_Table.pdf](http://travel.state.gov/pdf/FY2004_NIV_Detail_Table.pdf)
8. [http://travel.state.gov/pdf/FY2005\\_NIV\\_Detail\\_Table.pdf](http://travel.state.gov/pdf/FY2005_NIV_Detail_Table.pdf)
9. [http://www.telegeography.com/ee/free\\_resources/figures/tg-04.php](http://www.telegeography.com/ee/free_resources/figures/tg-04.php)
10. <http://www.t1shopper.com/carriers/international.shtml>
11. [http://www.telegeography.com/ee/demo/trafficdb/trafficdb/index.php?nav\\_id=50000](http://www.telegeography.com/ee/demo/trafficdb/trafficdb/index.php?nav_id=50000)
12. [http://www2.lib.purdue.edu:2296/V/P74BMAL3HI6UMLBNP34GVJS12P9SSAEHPLFPLMSHCV61GYQS/G7-38629?func=quick-3&shortformat=002&set\\_number=002182&set\\_entry=000001&format=999](http://www2.lib.purdue.edu:2296/V/P74BMAL3HI6UMLBNP34GVJS12P9SSAEHPLFPLMSHCV61GYQS/G7-38629?func=quick-3&shortformat=002&set_number=002182&set_entry=000001&format=999)
13. <http://dictionary.reference.com/browse/Telecommunications>
14. <http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%86%D0%BD%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%BD%D0%B5%D1%82>
15. <http://dictionary.reference.com/browse/visa>
16. [http://mpra.ub.uni-muenchen.de/2952/01/MPRA\\_paper\\_2952.pdf](http://mpra.ub.uni-muenchen.de/2952/01/MPRA_paper_2952.pdf)
17. <http://www.mw.ua/1000/1600/52856/>
18. <http://chennai.usconsulate.gov/nivwhat.html>
19. <http://www.internetworldstats.com/euro/ua.htm>
20. <http://www.internetworldstats.com/stats4.htm#europe>
21. [http://www.itu.int/ITU-D/ict/statistics/at\\_glance/KeyTelecom99.html](http://www.itu.int/ITU-D/ict/statistics/at_glance/KeyTelecom99.html)
22. <http://www.knowledgematters.com/>

## ОРГАНІЗАЦІЯ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ НА ГАЗОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

**Анотація.** Розглядається необхідність впровадження внутрішнього аудиту на газотранспортних підприємствах. Інформація, що міститься у статті, розкриває питання організації та методики внутрішнього аудиту.

**Ключові слова:** служба внутрішнього аудиту, внутрішньогосподарський контроль, бухгалтерський облік.

**Annotation.** Article discusses the importance of audit introduced into gas transportation productions. Information that is included into article opens question of organization and methodic of internal audit.

**Key words:** service of inside audit, intraorganizational, accounting

**Вступ.** За сучасних умов розвитку ринкових відносин, коли зростає непередбачуваність результатів діяльності підприємств та рівень їх ризиковості, підвищується роль такої форми внутрішньогосподарського контролю, як внутрішній аудит.

Необхідність ведення внутрішнього аудиту визначається багатьма ученими, зокрема Н.І.Дорош, Л.В.Нападовською, О.А.Петрик, С.В.Рудницьким, В.В.Сопком та іншими, які в своїх дослідженнях виділяють основні методологічні та організаційні аспекти його формування. Проте таких питань, як ведення внутрішнього аудиту на газотранспортних підприємствах, автори не торкаються.

У зв'язку з цим визріває необхідність розгляду питань щодо організації внутрішнього аудиту на газотранспортних підприємствах для підвищення ефективності системи внутрішньогосподарського контролю.

**Постановка завдання.** Мета статті – обґрунтувати доцільність створення на газотранспортних підприємствах незалежної служби внутрішнього аудиту, що впливає з потреби забезпечення внутрішньогосподарського контролю за: здійсненням діяльності відповідно до вимог чинного законодавства та облікової політики; виконанням прийнятих управлінських рішень; управлінням ризиками, що виникають у процесі здійснення основної та іншої діяльності, а також здійснення моніторингу діяльності щодо їх мінімізації.

**Результати.** Зміст поняття “внутрішній аудит” полягає в наданні незалежних та об'єктивних рекомендацій щодо ефективного використання ресурсів для досягнення поставленої мети. У зв'язку з цим аудиторів при здійсненні внутрішнього аудиту необхідні не тільки глибокі спеціальні, а й галузеві знання.

Слід зазначити, що служба внутрішнього аудиту не повинна бути підпорядкована виконавчим органам управління підприємства; організаційний статус має бути достатнім для  
Пилипів Н.І. Організація внутрішнього аудиту на газотранспортних підприємствах ння їх

Внутрішній аудитор не має права вимагати виконання своїх рекомендацій (пропозицій), відповідати за організацію їх впровадження та одержання відповідних результатів. Також він не повинен брати участь у корегуванні виявлених ним відхилень, нести за них відповідальність.

Це пояснюється тим, що аудиторів необхідно було б перевіряти або результати своєї праці, або результати здійснення своїх рекомендацій, що привело б до необ'єктивного подальшого контролю цих самих об'єктів. У зв'язку з цим фахівці відділу внутрішнього аудиту не повинні здійснювати перевірку тієї діяльності, де вони попередньо давали рекомендації.

Внутрішній аудит не тільки робить суттєвий внесок у зміцнення середовища контролю, а й зменшує затрати підприємства на зовнішній аудит.

Особливість внутрішнього аудиту полягає в тому, що він відбувається в момент здійснення й документального оформлення господарських операцій, що дає змогу своєчасно виявляти недоліки в роботі, уживати необхідних заходів щодо їх попередження і, зрештою, впливає на функціонування системи внутрішньогосподарського контролю.

Як правило, внутрішнім аудитом контролюється вся фінансово-господарська діяльність як структурних підрозділів, так і підприємства в цілому, зокрема контролюються: організація бухгалтерського обліку, оперативний облік, затрати на виробництво й реалізацію продукції (робіт, послуг), фінансова робота, маркетинг.

Таким чином, внутрішній аудит використовується керівництвом при проведенні аналізу на газотранспортних підприємствах. Потреба у внутрішньому аудиті виникає тому, що апарат управління підприємства безпосередньо не займається контролем повсякденної діяльності, у зв'язку з чим відчуває потребу в інформації, яка збирається на нижчих рівнях управління.

Якщо служба внутрішньогосподарського контролю охоплює всю виробничо-комерційну діяльність підприємства (від виробничої бригади, цеху, служби до його діяльності в цілому) і покликана знати як загальне законодавство, що регулює господарську діяльність, так і внутрішні документи, а також технологію виробництва, то служба внутрішнього аудиту, крім перевірки наявності правильності оформлення всіх бухгалтерських документів, здійснює перевірку дотримання адміністративного порядку, виконання директив і наказів, аналізує інформацію управлінського характеру з метою розробки заходів щодо вдосконалення організаційної структури підприємства.

Основною складовою внутрішнього аудиту є аудит затрат на виробництво. Відповідно він не тільки повинен проводитися з метою достовірності та повноти відображення затрат в обліку, виявлення впливу відхилень на фінансову звітність підприємства, але й повинен бути спрямований на виявлення ефективності використання виробничих ресурсів.

При проведенні внутрішнього аудиту затрат виробничо-комерційної діяльності аудитор може виявити основні фактори зниження собівартості продукції (робіт, послуг) за всіма статтями затрат, провести аналіз об'єму наданих послуг із транспортування газу.

Для одержання конкретної інформації, яка дає змогу керувати виробництвом за його структурними елементами, аудитор здійснює перевірку та оцінку контролю виконання повноважень, делегованих на рівні центрів відповідальності.

Таким чином, на кожному рівні управління забезпечується персональна відповідальність працівників підприємства за затрати, що сприяє проведенню системного контролю внутрішнім аудитором за зниженням таких затрат.

Слід зазначити, що необхідною є періодична організація семінарів на підприємствах під керівництвом внутрішніх аудиторів із метою ознайомлення керівників центрів відповідальності зі змінами в законодавстві.

Аудитор, контролюючи діяльність відповідних структурних підрозділів, зіставляє фактичні затрати з нормативними, виявляє причини відхилень і повідомляє керівництво про результати перевірки.

Зарубіжні вчені рекомендують здійснювати внутрішній аудит із метою одержання рекомендацій щодо економного й ефективного використання ресурсів підприємств.

При проведенні внутрішнього аудиту виробничо-комерційної діяльності аудитор виявляє основні фактори можливого зниження собівартості продукції (робіт, послуг), яка виробляється, за всіма статтями затрат, а також проводить аналіз об'єму продукції (робіт, послуг) з позиції ефективності використання виробничих потужностей тощо.

Важливим аспектом при проведенні аудиторської перевірки є її планованість і поетапність, у зв'язку з чим автором виділені певні етапи проведення аудиторської перевірки службою внутрішнього аудиту (рис. 1).

Затвердження керівництвом (начальником ЛВУМГ)  
плану роботи служби внутрішнього аудиту





*Пилипів Н.І.* Організація внутрішнього аудиту на газотранспортних підприємствах

При здійсненні аудиторської перевірки затрат на виробництво аудитор у першу чергу повинен оцінити господарські операції щодо їх реальності, повноти, оцінки, своєчасності підготовки звітності.

Внутрішній аудит забезпечує вищій менеджмент газотранспортних підприємств інформацією про їх виробничо-комерційну діяльність. Він дає можливість підвищити ефективність системи внутрішньогосподарського контролю, оскільки буде перешкоджати виникненню фінансових порушень.

Вплив внутрішнього аудиту на регулювання економіки ДК “Укртрансгаз” буде здійснюватися шляхом:

1) забезпечення відповідності документального оформлення проведених господарських операцій, з одного боку, нормативно-правовим актам, а з іншого – внутрішньо-відомчим корпоративним вимогам;

2) надання послуг із взаємозв’язку фінансового, управлінського й податкових обліків, з розробки й впровадження корпоративних вимог, з організації системи внутрішньогосподарського контролю.

Таким чином, внутрішній аудит дозволить забезпечувати керівництво компанії своєчасною достовірною інформацією про виробничо-комерційну діяльність газотранспортних підприємств відповідно до прийнятої облікової політики.

Розглянемо вплив внутрішнього аудиту на різні види обліку (рис.2).



Рис.2. Вплив внутрішнього аудиту на різні види обліку

У фінансовому обліку роль внутрішнього аудиту є надзвичайно важливою. Виконання вимог, законодавчих актів, внутрішніх нормативних документів та облікової політики дозволяє одержувати достовірну звітність для зовнішніх користувачів і базові дані для різних видів аналізу.

Управлінський облік – діяльність внутрішнього аудиту, спрямована насамперед на одержання якісної інформації, необхідної для прийняття ефективних управлінських рішень, на впровадження системи стандарт-кост.

Податковий облік – напрям діяльності внутрішнього аудиту повинен бути сфокусований на правильність визначення бази оподаткування й розрахунку податків.

При розробці методики проведення внутрішнього аудиту необхідно враховувати такі фактори:

- галузевий принцип, зумовлений особливостями транспортування, передачі та споживання природного газу;
- загальноекономічний, пов’язаний з особливостями формування газового ринку;
- принцип державного регулювання, пов’язаний з особливостями ціноутворення й установлення тарифів на транспортування газу.

Розглянемо вплив кожного з наведених вище факторів на проведення внутрішнього аудиту. Процес транспортування газу в рамках усієї газотранспортної системи являє собою безперервні процеси транспортування газу споживачам і розподілу його між ними, у зв’язку з чим не виникає залишків незавершеного виробництва. Транспортований газ передається споживачам у повному об’ємі, що пов’язано з технічною відсутністю будь-якого складування готової продукції.

Як показали попередні дослідження, особливості ведення бухгалтерського обліку на підприємствах із транспортування газу, які зумовлені галузевими факторами, полягають у:

- необхідності визначення для відображення в бухгалтерській звітності собівартості й виручки від надання послуг із транспортування газу;
- відсутності незавершеного виробництва на рахунку 23 “Виробництво” станом на кінець звітного періоду;
- відсутності обліку на складах готової продукції, яка обліковується рахунком 26 “Готова продукція”.

У результаті встановлених особливостей ведення бухгалтерського обліку на газотранспортних підприємствах було виявлено особливості проведення внутрішнього аудиту:

- відсутність проведення аудиторських процедур із перевірки формування собівартості залишків незавершеного виробництва;
- спрощення процесу проведення внутрішнього аудиту, формування собівартості послуг із транспортування газу, оскільки всі витрати, які відображені у звітному періоді на

рахунку 23 “Виробництво”, у повному об’ємі включаються до рахунку 90 “Собівартість реалізації”;

– можливість суцільної перевірки показника собівартості реалізованих послуг, відображеного у формі №2 “Звіту про фінансові результати” на основі бухгалтерських регістрів затрат за кожен місяць.

Особливості внутрішнього аудиту, які викликані загальноекономічним принципом, зумовлені функціонуванням газового ринку, одним із наслідків якого є виділення як окремої самостійної юридичної особи ДК “Укртрансгаз”, якій підпорядковуються всі газотранспортні підприємства як окремі філії, в яких здійснюється основне й допоміжне виробництво і які до реформування галузі відображалися на самостійних балансах.

Таким чином, до особливостей діяльності газотранспортних підприємств, які пов’язані із загальноекономічним принципом, відносять:

– реалізацію послуг із транспортування газу підприємствами, які підпорядковуються ДК “Укртрансгаз”;

– контроль за діяльністю учасників газового ринку з боку НАК “Нафтогаз України”.

Вплив зазначених особливостей на систему бухгалтерського обліку проявляється в такому:

1) зменшується ймовірність виникнення помилок при формуванні показника виручки від реалізації наданих послуг, пов’язаних із неправильним визначенням об’єму транспортованого газу;

2) відсутніми є витрати на збут транспортованого газу;

3) наявність відносно невеликої кількості договорів на поставку газу спрощує ведення аналітичного обліку виручки від його постачання.

Особливості обліку на газотранспортних підприємствах зумовлюють такі особливості ведення внутрішнього аудиту:

- зниження трудомісткості проведення суцільних перевірок зі споживачами на поставку природного газу;

*Пилипів Н.І.* Організація внутрішнього аудиту на газотранспортних підприємствах

вання,

пояснюються стратегічною важливістю галузі. Вплив держави на функціонування й розвиток газової галузі здійснюється шляхом регулювання тарифів на транспортування газу.

Узагальнюючи вищенаведене, можна стверджувати, що найбільш ефективним і прийнятним механізмом оперативної адаптації підприємств із транспортування газу до внутрішніх і зовнішніх змін є комплексне застосування контрольної та консультативної функції аудиту. Автором запропоновано методичні рекомендації щодо проведення внутрішнього аудиту на газотранспортних підприємствах.

Основні завдання і функції внутрішнього аудиту визначаються метою його створення. В умовах відсутності Національних нормативів з внутрішнього аудиту кожне підприємство, яке створює службу внутрішнього аудиту, має розробити Положення про неї, виходячи із Закону України “Про аудиторську діяльність” [1], Національних нормативів [2] і Міжнародних стандартів аудиту з урахуванням галузевої специфіки діяльності підприємств.

Завдання служби внутрішнього аудиту:

– перевірка виробничо-комерційної діяльності й фінансової дисципліни на підприємстві;

– перевірка організаційних заходів щодо відповідності діючим нормативним документам і статутним вимогам;

– експертиза організації бухгалтерського обліку й складання звітності;

– надання рекомендацій щодо усунення виявлених недоліків.

Функції служби внутрішнього аудиту:

– експертиза фінансово-господарської діяльності підприємства здійснюється в розрізі:

- а) бухгалтерської звітності: підтвердження правильності складання й оформлення первинних документів, облікових реєстрів, узгодження форми звітності з Головною книгою;
- б) достовірності фінансових результатів: повноти обліку затрат і доходів від різних видів діяльності та правильності визначення розміру прибутку;
- розробка й подання обґрунтованих пропозицій щодо вдосконалення системи внутрішньогосподарського контролю;
  - проведення перевірок за дорученням керівництва підприємства згідно із затвердженим планом робіт щодо ефективності використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, дотримання діючого порядку застосування цін і тарифів;
  - підготовка пропозиції щодо вдосконалення бухгалтерського та податкового обліку відповідно до діючих нормативно-правових актів;
  - консультування керівників виробничих підрозділів і апарату управління щодо окремих питань організації обліку та контролю матеріальної відповідальності осіб тощо;
  - оформлення результатів перевірок виробничо-комерційної діяльності підприємства і його підрозділів щодо наведених вище питань здійснюється у вигляді офіційних актів перевірок, доповідних записок, проектів наказів та інших документів (табл.1).
  - Служба внутрішнього аудиту має право:
    - перевіряти бухгалтерські первинні документи, реєстри, плани та інші документи про всю фінансово-господарську діяльність підприємства;
    - ознайомлюватися з наказами, розпорядженнями, рішеннями загальних зборів підприємства, укладеними господарськими договорами з іншими організаціями;
    - обстежувати об'єкти будівництва, територію, склади та інші виробничі, господарські й службові приміщення;
    - перевіряти наявність і стан зберігання товарно-матеріальних цінностей, матеріально відповідальних осіб;
    - вимагати від керівників структурних підрозділів, фахівців підприємства необхідні для аудиторської перевірки документи, довідки, розрахунки, усні й письмові пояснення на питання, що виникають під час перевірки.

Таблиця 1

Схема взаємодії служби внутрішнього аудиту з іншими службами газотранспортного підприємства

№	Структурний підрозділ	Яка інформація отримується	Терміни	Яка інформація передається	Терміни
1	Керівництво підприємства	Накази, розпорядження, рішення	Постійно	Результати перевірок, акти перевірок, висновки, рекомендації	Після завершення роботи
2	Виробничі служби	Нормативно-технічні документи	З огляду на необхідність	Акти перевірок, пропозиції, накази	Після завершення роботи
3	Бухгалтерія	Первинні й звітні нормативні документи	За вимогою	Акти перевірок, пропозиції, накази	Після завершення роботи
4	Планово-економічний відділ	Аналіз випуску продукції, квартальні й місячні плани виробництва	За вимогою	Акти перевірок, пропозиції, накази	Після завершення роботи
5	Юридична служба	Матеріали нестач, крадіжок, судових розглядів	За вимогою	Акти перевірок, пропозиції, накази	Після завершення роботи



Для регламентації діяльності служби внутрішнього аудиту розробляється положення відповідно до вимог нормативів аудиту в Україні. Слід зазначити, що в США проводиться навіть сертифікація внутрішніх аудиторів [3, с.96].

Таким чином, органи управління ДК “Укртрансгаз” можуть користуватись послугами внутрішніх аудиторів для здійснення функцій управління компанією.

**Висновки.** Створення ефективної системи внутрішнього аудиту на газотранспортних підприємствах дозволить:

- забезпечити ефективне функціонування всіх структурних підрозділів;
- своєчасно виявити та мінімізувати затрати виробничо-комерційної діяльності;
- сформуванню адекватну сучасним умовам господарювання систему інформаційного забезпечення всіх рівнів управління.

Це пов’язане з тим, що зі збільшенням масштабів діяльності збільшується кількість рівнів управління. При створенні багаторівневого апарату управління виникають проблеми щодо обміну інформацією, координації рішень, збільшується ймовірність прийняття різними ланками управління суперечливих рішень.

1. Закон України “Про аудиторську діяльність” від 22 квітня 1993 року. З наступними змінами і доповненнями // Відомості Верховної Ради України. – 1993. – № 23. – С. 243.
2. Національні стандарти аудиту. Кодекс професійної етики аудиторів України. Аудиторська палата України // Повний текст національних нормативів аудиту в Україні. Затв. рішенням Аудиторської палати України №73 від 18.21.98 р. – К.: Основа, 1999. – 274 с.
3. Bodnar George H., Hopwood William S. Accounting Information Systems. – 7-th ed. – Upper Saddle River, Prentice-Hall, Inc, 1988. – 686 p.

## АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ЮВЕЛІРНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

**Анотація.** Виробництво ювелірних виробів в Україні відстає у темпах свого розвитку від аналогічного виробництва в економічно розвинутих країнах і потребує додаткової уваги з боку держави. У статті здійснено аналіз розвитку ювелірної промисловості України, визначено основні проблеми та особливості функціонування цього виду діяльності.

**Ключові слова:** аналіз, виробництво, клеймування, рентабельність, собівартість, ювелірні вироби.

**Annotation.** Production of jewelry in Ukraine falls behind in the rates of its development from the economic developed countries and needs additional attention from the side of the state. In the article the analysis of jeweller's industry in Ukraine is carried out, basic problems and features of functioning of this type of activity are defined.

**Key words:** analysis, production, stamping, profitability, prime cost, jewelry.

**Вступ.** Ефективна промислова політика є важливою на кожному етапі розвитку держави, особливо тепер, коли в Україні функціонує економіка ринкового типу. Попри зростання і розвиток промисловості, необхідно звернути особливу увагу на підвищення ефективності роботи окремих напрямків промислового виробництва, формування такої законодавчо-нормативної бази, яка б дозволила підвищити конкурентоспроможність вітчизняних підприємств як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Виробництво ювелірних виробів є важливою складовою переробної промисловості України, проте його розвитку приділяється недостатньо уваги як з боку державних органів, так і з боку вчених та дослідників. Це зумовлено відносною інформаційною закритістю цього сектора ринку. Так, основні дані про ринок ювелірної продукції можна отримати в Державному комітеті статистики України [1] чи у Державній пробірній службі Міністерства фінансів України [2]. Проблемою є те, що виробництво ювелірних виробів не відображається окремим рядком у щорічниках Державного комітету статистики, до того ж такі дані часто є застарілими. Тому для ґрунтовних досліджень доцільно використовувати також інформацію, що надається самими виробниками, публікації спеціалізованих видань, громадських організацій тощо.

Актуальність обраної теми зумовлена тим, що, незважаючи на ріст обсягу ювелірного виробництва в Україні, його продукція не витримує конкуренції на ринку з боку іноземних виробників.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є аналіз стану та основних тенденцій розвитку ювелірної промисловості України, а також визначення її особливостей та проблем функціонування.

**Результати.** Для ювелірного виробництва характерними є великі затрати на сировину. Ціни на неї залежать від коливання цін на світовому ринку дорогоцінних металів. Тому доцільно розглянути динаміку зміни середніх цін за місяць на золото, срібло, платину і паладій, виходячи з ціни “Лондонського фіксингу” (офіційна ціна золота, що використовується всіма учасниками ринку – добувними і афінажними компаніями (афінаж – металургійний процес одержання дорогоцінних металів високої чистоти шляхом відділення від них забруднюючих домішок [3]), споживачами тощо [4, с.64] [5] (рис. 1.1–1.4):

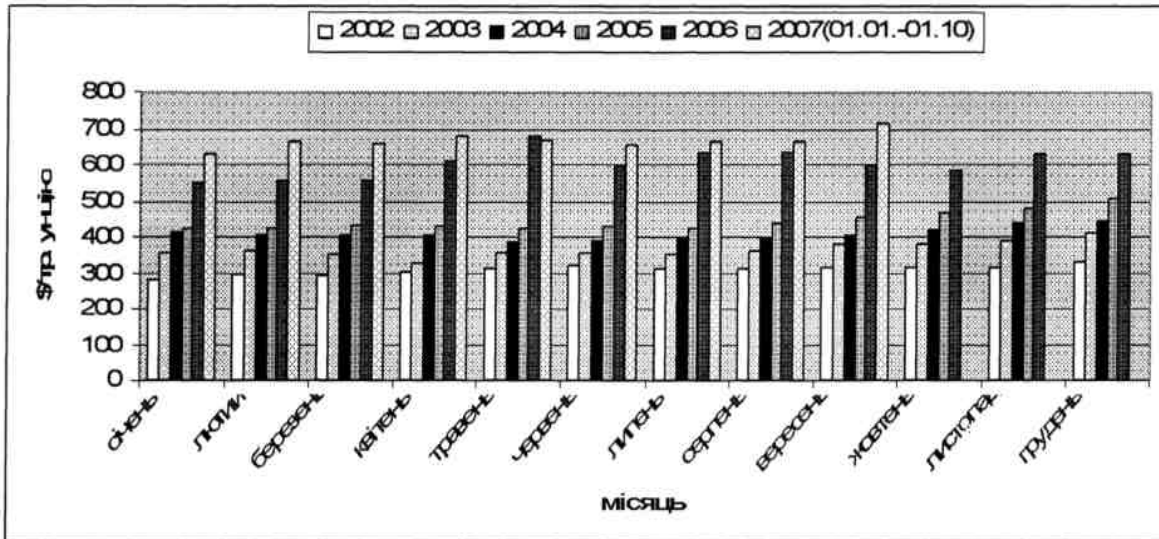


Рис.1.1. Динаміка зміни середніх світових цін на золото за 2002–2007 рр.

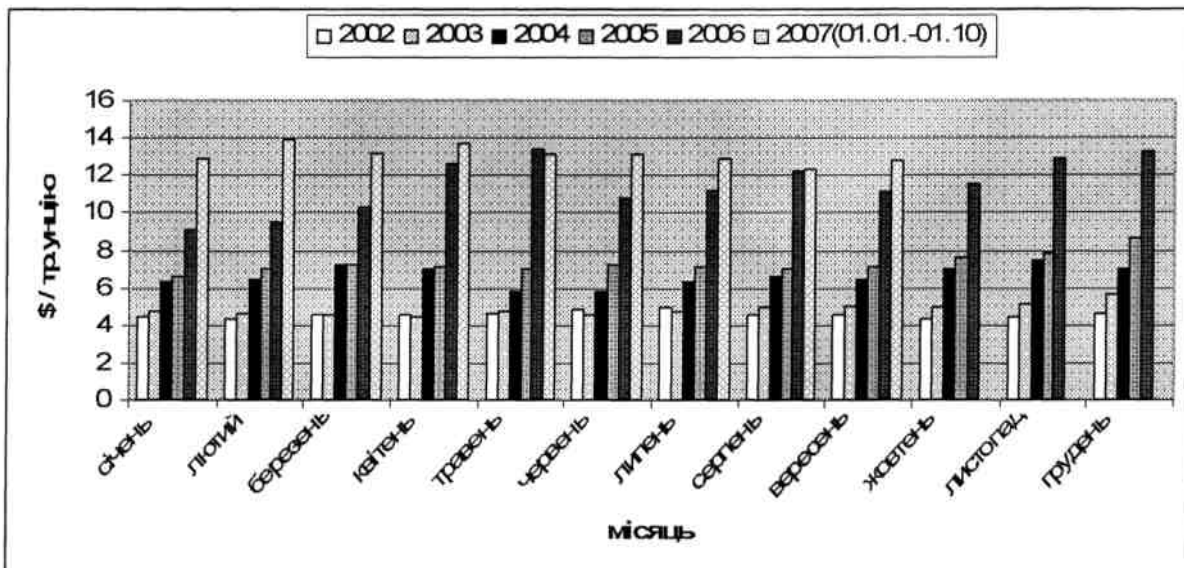


Рис.1.2. Динаміка зміни середніх світових цін на срібло за 2002–2007 рр.

Як бачимо, ціни на дорогоцінні метали у світі невинно зростають та, за прогнозами аналітиків, збільшуватимуться і надалі. Різке їх підвищення відбулося у 2006–2007 р. у порівнянні з попередніми періодами. Якщо у вересні 2002 р. середня ціна на золото становила 18,97\$/тройську унцію (1 тройська унція = 31,103 г), то в тому ж місяці у 2007 р. ціна піднялася до 711,65\$/тройську унцію, тобто за 5 років вартість золота на світовому ринку зросла у 2,23 раза. Подібні зміни відбулися і з цінами на срібло та платину (ціна срібла зросла з 4,55 до 12,84\$/тройську унцію, тобто у 2,82 раза, а платини – з 555,84 до 1307,1\$/тройську унцію, тобто у 2,35 раза). Ціни ж на паладій знижувалися до 2005 р., а за 2006–2007 рр. повторюють загальну тенденцію до підвищення.

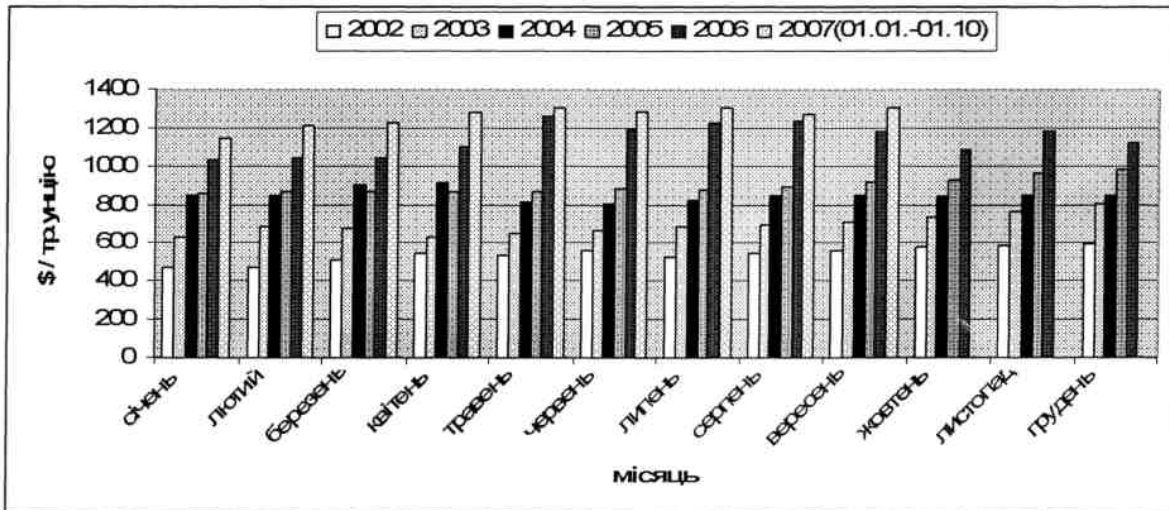


Рис.1.3. Динаміка зміни середніх світових цін на платину за 2002–2007 рр.

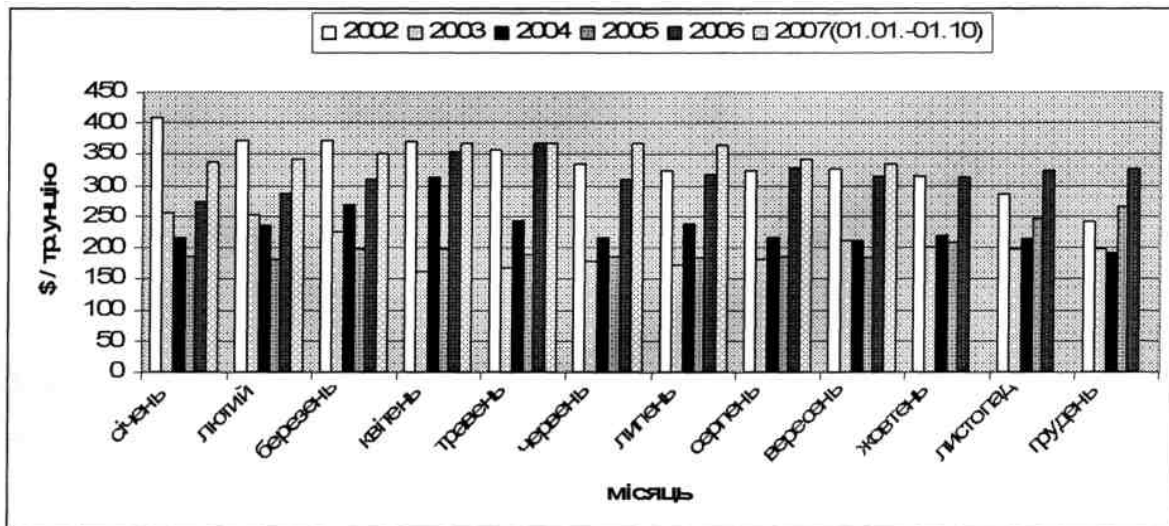


Рис.1.4. Динаміка зміни середніх світових цін на паладій за 2002–2007 рр.

Така динаміка цін на дорогоцінні метали зумовлена:

- збільшенням попиту на них;
- вичерпністю цих природних ресурсів;
- нестабільністю цін на енергоносії на світових ринках.

Негативними наслідками такого збільшення цін стане подорожчання готової продукції, зниження рентабельності для виробників і, як наслідок, зниження обсягів виробництва [6]. Тому необхідно шукати інші методи зниження собівартості продукції та управління виробництвом, адже ціни на виробничі ресурси мало залежать від окремих підприємств ювелірної промисловості.

Проаналізувавши дані про обсяги виготовленої ювелірної продукції в Україні [7, 8], результати доцільно представити у вигляді рис.2. Зауважимо, що показники обсягу виготовленої продукції за 2004–2007 роки постійно зростали, проте існує тенденція до зниження темпів їх росту. Якщо у 2004 р. обсяги виробництва зросли вдвічі, порівнюючи з 2003 роком, то за період січень-вересень 2007 р. – тільки на 12,73% (у порівнянні з аналогічним періодом 2006 р.). За прогнозами аналітиків, зростання обсягів виробництва до кінця 2007 р. сягне 15% [9], що, знову ж таки, на 3,42% менше, ніж у 2006 р.

Зростання обсягів виробництва у 2004–2005 рр. на 40–50% зумовлене, в першу чергу, податковою політикою держави. Так, до 2003 р. в Україні діяв акциз на ювелірні вироби у

розмірі 55% від їх вартості, а до літа 2005 р. розмір ввізного мита на імпорт становив 50%. Зараз акцизний збір повністю скасовано [10], а розмір ввізного мита зменшено до 0–5% на дорогоцінне каміння і метали та до 20% на ювелірні вироби [11]. Проте зменшення розміру мита на ювелірні вироби приводить до зростання в обігу імпортової продукції, що вимагає здійснення додаткових заходів для підвищення конкурентоспроможності вітчизняних виробників. Щоб стимулювати розвиток ювелірної промисловості України, ввізне мито на сировину (дорогоцінні метали та каміння), варто було б знизити до 0% на всі її види.

Стосовно уповільнення темпів росту обсягу виробництва ювелірної продукції, то це зумовлено зростанням цін на дорогоцінні метали, проблемами оновлення виробничої бази, незаконним оборотом дорогоцінних металів і каміння.

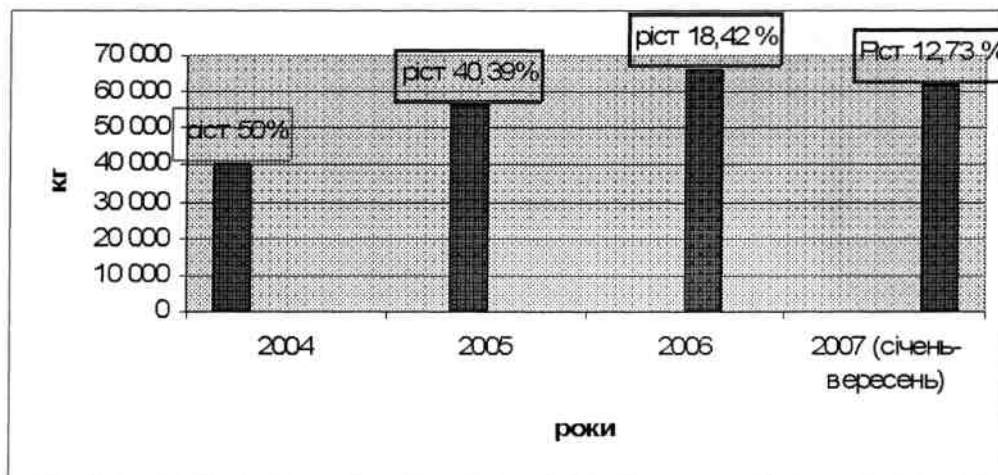


Рис.2. Обсяг виробництва ювелірних виробів в Україні за 2004–2007 рр.

Незважаючи на зростання обсягу виробництва ювелірної продукції (до прикладу, в 1999 р. обсяги виробництва ювелірних виробів становили 6000 кг [12], тобто за період 1999–2006 рр. вони зросли в 11 разів), сам показник обсягу виробництва не є характеристикою розвитку підприємства чи певного виду діяльності. Ключовим у такому ракурсі дослідження є показник обсягу реалізованої продукції. У статистичних довідниках простежується необгрунтована заміна поняття “обсяг виготовленої продукції” на “обсяг реалізованої продукції”, що ускладнює процедуру аналізу з метою прийняття ефективних управлінських рішень.

Особливістю відображення інформації про ювелірну промисловість є те, що показники діяльності представлені у вартісному, натуральному та ваговому вимірниках. Це потрібно враховувати при здійсненні обліку і аналізу таких показників (особливо коли розглядаються відносні показники без зазначення одиниць виміру).

Попівняк Ю.М. Аналіз розвитку ювелірної промисловості України

них на

Як бачимо, обсяги клеймованих виробів зростають з кожним роком, і у 2006 р. цей показник сягнув позначки 16363,3 тис. шт. або 53228 кг виробів. Проте й така інформація є дещо неоднозначною. Часто саме обсяг ювелірних виробів, поданих на випробування та клеймування, сприймають як показник обсягу виготовленої продукції в Україні. Зазначимо, що обов’язковому клеймуванню підлягають вироби, не тільки виготовлені в Україні, а й імпортовані з-за кордону [3]. Тому цей показник краще було б характеризувати як обсяг реалізації зареєстрованої ювелірної продукції в Україні (обсяг чорного ринку України за різними оцінками коливається від 60% до 80%).

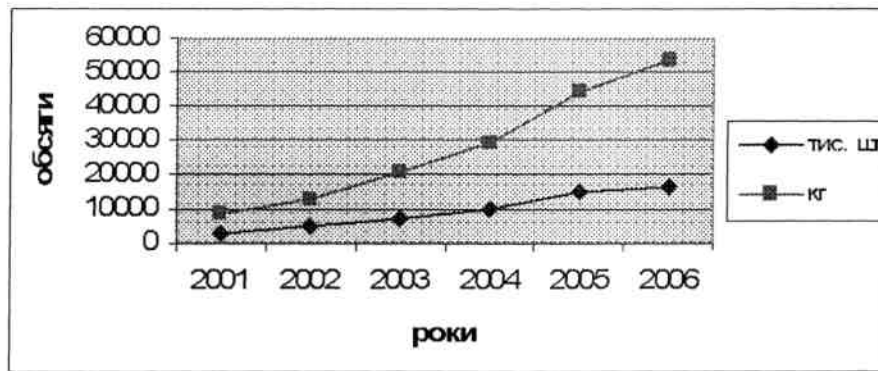


Рис.3. Зміна обсягів ювелірних виробів, поданих на випробування та клеймування за 2001–2006 рр.

Якщо аналізувати обсяг виробництва ювелірної продукції з золота та срібла, то, на основі проведених ринкових досліджень [7, 8], зробимо такі узагальнення (рис.4):

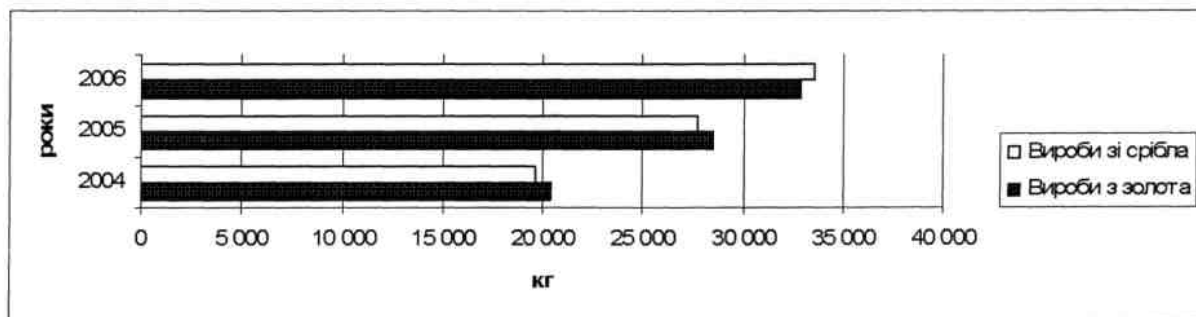


Рис.4. Співвідношення обсягів виробництва ювелірних виробів із золота та срібла в Україні за 2004–2006 рр.

З рисунка видно, що співвідношення між виготовленими золотими та срібними виробами коливається від 51%:49% у 2004 р. до 49,47%:50,53% у 2006 р. відповідно. Аналізуючи такі співвідношення за три останні роки, констатуємо їх стабілізацію, що є позитивною тенденцією ринку.

Належної уваги заслуговують показники експорту та імпорту продукції. Розглянемо їх для виробництва ювелірних виробів [2] (рис.5):

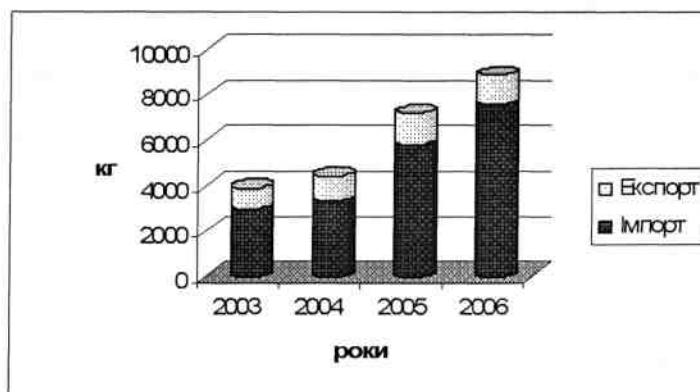


Рис.5. Зовнішня торгівля України ювелірними виробами за 2003–2006 рр.

Зазначимо, що імпорт ювелірної продукції значно переважає її експорт. Так, якщо у 2003 р. експорт становив 30% імпорту, то у 2006 році – тільки 18%. І хоча фізичний обсяг експорту ювелірних виробів в Україні постійно зростає, його питома вага становить усього 2% від загального обсягу виготовленої продукції. Тим часом український ринок

наповнюється імпортною продукцією. Основну конкуренцію вітчизняним виробникам складають виробники з Туреччини, які постачають на ринок ювелірні вироби гіршої якості та нижчої собівартості, тому така продукція продається за нижчими цінами, ніж вітчизняна. А оскільки мотивація вибору ювелірних виробів середньостатистичним українським покупцем ще не є брендовою, то головним критерієм тут і буде ціна.

Конкуренцію українським виробникам ювелірних виробів складають також російські [13, с.38]. Вони працюють в тому ж ціновому секторі, що й вітчизняні виробники, та їх перевагою є наявність потужної сировинної бази, що дає можливість в більшій мірі управляти собівартістю виготовленої продукції за рахунок зменшення витрат на ресурси виробництва.

Небезпеку становлять також китайські виробники, які зменшують собівартість виготовленої ювелірної продукції за рахунок дешевої робочої сили. Ціни ж на робочу силу на ювелірних підприємствах України є вищими від світових і не адекватними запропонованим умовам праці та товару [14, с.23].

За статистичними даними [1], роздрібний товарооборот ювелірних виробів в Україні постійно зростає, починаючи з 2001 р. (рис.6). Як у випадку з обсягами виробництва ювелірної продукції, найбільше його зростання відбулося у 2004 р. (на 26% у порівнянні з 2003 р.). Після 2004 р. роздрібний товарооборот ювелірної продукції зростає сповільненими темпами (на 13% та 19% у 2005 р. та 2006 р. відповідно).

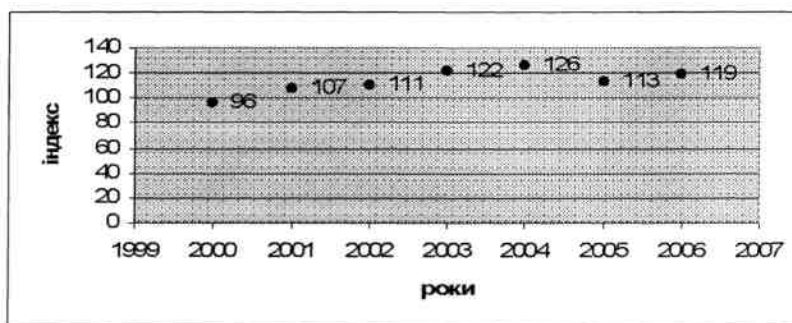


Рис.6. Індекс фізичного обсягу роздрібно-товарообороту ювелірних виробів в Україні за 2000–2006 рр. (у % до попереднього року)

Характеризуючи конкурентне середовище функціонування ювелірних виробників, зауважимо, що, за даними Державної пробірної служби, їх кількість в Україні зростає (рис.7). У порівнянні з 2001 р. станом на 2006 р. вона зросла на 442 суб'єкти підприємницької діяльності або на 81,1%. Проблемою є значна питома вага нелегального ринку ювелірної

Попівняк Ю.М. Аналіз розвитку ювелірної промисловості України

ькість

Близько 80% клеймованих у 2006 р. ювелірних виробів припадає на 6 областей України, які є провідними у виробництві ювелірних виробів – Київська обл. (30,59%), Харківська обл. (27,11%), Донецька обл. (8,91%), Луганська обл. (7%), Запорізька обл. (5%), Львівська обл. Основними виробниками продукції з золота в Україні є Київський ювелірний завод, “Південь золото”, Львівський державний ювелірний завод, “Золотой Век” та Ювелірний завод “Багет”. На виробництві продукції зі срібла спеціалізуються Київський ювелірний завод, ВКФ “Брюс”, Харківський ювелірний завод, ВЮКП “Агат”, Харківська Ювелірна Фабрика [2].

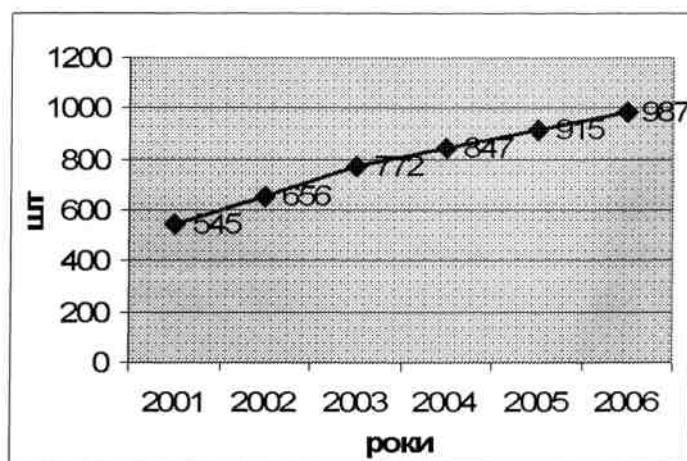


Рис.7. Кількість суб'єктів підприємницької діяльності, що виготовляють ювелірні вироби в Україні за 2001–2006 рр.

**Висновки.** На основі проведених досліджень можна зробити висновки, що в Україні ще немає таких офіційних статистичних даних, які б дозволили здійснити комплексний аналіз ринку ювелірних виробів. Запропоновані напрямки аналізу виявили, що, попри зростання обсягів виробництва ювелірної продукції та її роздрібного товарообороту, з кожним роком збільшуються обсяги імпортованої продукції, яка створює серйозну конкуренцію ювелірній продукції вітчизняного виробництва. Додатковий поштовх такого зростання відбувся тоді, коли державою було скасовано акцизний збір на ювелірну продукцію та знижено ставку ввізного мита. Для підтримки розвитку ювелірного виробництва необхідно забезпечити аналітиків оперативною і точною інформацією, спростити процедуру клеймування продукції, а також сформувану ефективну податкову політику держави в контексті виробництва та реалізації ювелірних виробів.

1. [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
2. [www.assay.gov.ua](http://www.assay.gov.ua).
3. Закон України “Про державне регулювання видобутку, виробництва і використання дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння та контроль за операціями з ним” від 18 листопада 1997 р. № 637/97-ВР, зі змінами та доповненнями.
4. Крылова И. “Золотая” торговля // Финансовый директор. – №1. – 2006. – С. 62–66.
5. [www.bullion.ru](http://www.bullion.ru).
6. [www.pro-consuling.com.ua](http://www.pro-consuling.com.ua).
7. [www.swissbrand-ua.info](http://www.swissbrand-ua.info).
8. [www.jewellerexpo.kiev.ua](http://www.jewellerexpo.kiev.ua).
9. [www.rbc.ua](http://www.rbc.ua).
10. Закон України “Про внесення змін до деяких законів України про оподаткування, виробництво та обіг підакцизних товарів” від 24 жовтня 2002 р. № 195-ІУ, зі змінами та доповненнями.
11. Закон України “Про митний тариф України” від 5 квітня 2001 р. № 23 71-ІІІ, зі змінами та доповненнями.
12. [www.j-business.ru](http://www.j-business.ru).
13. Фролова В. Золотые сети // Эксперт. – №48(97). – 2006. – С. 32–38.
14. Новоселов Б. Семь месяцев на розничном рынке Нью-Йорка // Ювелирная Россия. – №4. – 2006. – С. 22–24.



## МАТРИЦЯ ФІНАНСОВИХ САНАЦІЙНИХ СТРАТЕГІЙ ПІДПРИЄМСТВА: МОДЕЛЬ ФОРМУВАННЯ ТА ЗМІСТОВНІ АСПЕКТИ

**Анотація.** У статті обґрунтовано використання матричного інструментарію в процесі формування фінансової санаційної стратегії, визначено відмінні особливості пропонованих градацій станів внутрішнього та зовнішнього середовища, що є основою побудови пропонованої матриці. Представлено модель побудови матриці та розглянуто передумови формування і економічний зміст фінансових санаційних стратегій.

**Ключові слова:** матриця, санація, фінансова санаційна стратегія, внутрішнє середовище, клас кризи, зовнішнє середовище, мета, інструмент реалізації стратегії.

**Annotation.** In clause use of matrix toolkit during formation financial sanitation strategy is proved, distinctive features of offered gradation of conditions internal and an environment that is a basis of construction of an offered matrix are certain. The model of construction of a matrix is presented and preconditions of formation and the economic maintenance financial sanitation strategy are considered

**Key words:** a matrix, sanitation, financial sanitation strategy, the internal environment, a class of crisis, an environment, the purpose, the tool of realization of strategy.

**Вступ.** В економічній ситуації, що склалася на Україні в теперішній час, високою інтенсивністю характеризуються процеси, пов'язані з фінансовою неспроможністю та банкрутством господарюючих суб'єктів. Так, станом на 1 липня 2006 р. у процедурі банкрутства знаходилось 12,6 тис. вітчизняних підприємств [1], з яких 268 підприємств є державними, при цьому з їхнього числа 87 (32,5%) – на стадії розпорядження майном, 110 (41%) – на стадії ліквідації, 71 (26,5%) – на стадії санації [2]. Кількість справ про банкрутство, розглянутих господарськими судами в 2006 році, зросла в порівнянні з 2005 роком на 18,8%, а їхня частка в загальному обсязі склала 4,8% проти 4,3% роком раніше [3]. При цьому слід зазначити, що частка збиткових підприємств в економіці України (а отже, потенційних банкрутів) в останні роки, хоча й демонструє деяку тенденцію до зниження, однак не падає нижче 30% [4]. У зв'язку з цим актуальною є проблема розробки й удосконалення інструментів і механізмів антикризового управління, спрямованих на відновлення ефективного функціонування підприємств-банкрутів.

**Постановка завдання.** Санація як механізм фінансового оздоровлення підприємств являє собою складну комплексну процедуру, що охоплює всі функціональні сфери життєдіяльності підприємства. Комплексність і слабка структурованість процесу санації обумовлюють необхідність його стратегічного характеру. При цьому в рамках санаційної стратегії, що розробляється підприємством, формуються функціональні стратегії, кожна з яких спрямована на досягнення цілей оздоровлення у відповідній сфері життєдіяльності підприємства. Найважливішою серед них виступає фінансова санаційна стратегія, тобто комплекс задач, рішень і заходів, реалізованих у сфері фінансової діяльності господарюючого суб'єкта й спрямованих на оздоровлення функціонування підприємства й надання йому вектора стійкого висхідного розвитку. У зв'язку з цим метою дослідження є розробка матриці фінансових санаційних стратегій та визначення їх економічного змісту з урахуванням синергетичного ефекту впливів зовнішнього й внутрішнього середовищ функціонування підприємства.

**Результати.** Аналіз наукових досліджень з проблем стратегічного менеджменту [5, 11, 12] показав, що одним з найчастіше застосовуваних у процесі розробки стратегії методів є матричний аналіз. Це пояснюється тим, що матричні побудови дозволяють здійснити позиціонування підприємства на двовимірній площині і залежно від отриманого результату вибрати адекватну стратегію або отримати інший результат аналізу, що відповідає

поставленій цілі дослідження. (Пропоновані дослідниками матриці переважно мають розмірність 2x2 або 3x3 залежно від обраної кількості градацій).

Доцільність застосування матричного інструментарію в процесі формування фінансової санаційної стратегії обґрунтовується необхідністю урахування синергетичного ефекту взаємодії зовнішнього й внутрішнього середовищ функціонування підприємства. Тому матриця фінансових санаційних стратегій повинна ув'язувати фінансовий стан підприємства з характеристикою зовнішнього середовища його функціонування.

Розглянемо детально градації станів середовищ функціонування підприємства, що є основою для побудови матриці.

Оскільки об'єктом санації є підприємство, що знаходиться в стані кризи, то визначальною характеристикою його внутрішнього середовища є глибина і тяжкість розвитку кризових явищ. У сучасній економічній літературі виділяється досить велика кількість підходів до класифікації видів, стадій, типів та інших груп кризи на підприємстві [5, 6, 8, 9]. Узагальнюючи й аналізуючи ці підходи, необхідно відзначити, що найбільш повно й адекватно оцінити глибину розвитку кризових явищ у процесі формування фінансової санаційної стратегії можна, використовуючи таку класифікацію класів кризи:

- I клас – криза для власників підприємства, проявляється в погіршенні фінансово-економічного стану, обумовленому зниженням прибутковості, падінням темпів зростання прибутку, що не відображається на розрахунках із кредиторами;
- II клас – криза для кредиторів, виникає тоді, коли падіння доходів приводить до нестачі коштів і характеризується частковим або несвоєчасним виконанням зобов'язань підприємства перед кредиторами;
- III клас – криза для підприємства, виникає як результат існування перших двох етапів і характеризує такий фінансовий стан, при якому зобов'язання підприємства перевищують його власні кошти, порушується фінансова стійкість підприємства, виникає реальна загроза банкрутства.

Оцінка стану зовнішнього середовища функціонування підприємства також обумовлена сутністю й особливостями стратегії, що ним формується. Так, в умовах істотної обмеженості власних фінансових ресурсів, якими характеризується проведення санації, одним із ключових її завдань є пошук можливих джерел залучення зовнішніх фінансових ресурсів, а також визначення ступеня їх доступності. Тому як характеристики зовнішнього середовища підприємства, які повинні відображати наявність і доступність подібних джерел, пропонується виділяти:

- внески учасників і засновників;
- кредиторську заборгованість;
- санаційні кредити;
- кошти санаторів та інвесторів.

В якості градацій побудови матриці фінансової санаційної стратегії пропонується виділити три види станів зовнішнього середовища:

- несприятливе зовнішнє середовище – характеризується мінімальною кількістю й можливостями або, у крайньому випадку, недоступністю використання зовнішніх форм фінансування для санації підприємства;
- нейтральне зовнішнє середовище – надає обмежений вибір джерел фінансових ресурсів, при цьому їх доступність також обмежена;
- сприятливе зовнішнє середовище – відображає можливість залучення достатньої кількості зовнішніх фінансових ресурсів для фінансування санаційних заходів і їх відносно високу доступність.

Таким чином, виділені градації комплексно відображають стан зовнішнього й внутрішнього середовища функціонування підприємства. У таблиці 1 представлені відмінні риси, що обґрунтовують доцільність застосування запропонованих класифікацій для побудови матриці фінансових санаційних стратегій.

Відмінні риси пропонованих градацій побудови матриці фінансових санаційних стратегій підприємства

Виділені градації	Відмінні риси
<p>Внутрішнє середовище:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- криза для власників;</li> <li>- криза для кредиторів;</li> <li>- криза для підприємства.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- відображає еволюцію розвитку кризових явищ на підприємстві;</li> <li>- враховує взаємодію підприємства з агентами зовнішнього й внутрішнього середовища;</li> <li>- характеризує фінансові аспекти розвитку кризи на підприємстві</li> </ul>
<p>Зовнішнє середовище:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- сприятливе зовнішнє середовище;</li> <li>- нейтральне зовнішнє середовище;</li> <li>- несприятливе зовнішнє середовище.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- відображає фінансові аспекти стану зовнішнього середовища;</li> <li>- дозволяє оцінити рівень доступності зовнішніх фінансових ресурсів для проведення санації;</li> <li>- дає можливість вибору інструментів реалізації фінансової стратегії, що відповідають стану зовнішнього середовища.</li> </ul>

Для формування кількісної оцінки діапазонів і класів станів середовищ функціонування підприємства пропонується використовувати методи таксономічного та кластерного аналізу. Матрицю фінансових санаційних стратегій підприємства  $S_{ij}$  можна представити в такому вигляді (рис.1), де  $i$  – клас кризи підприємства,  $i = \{A, B, C\}$ ;  $j$  – кластер стану зовнішнього середовища  $j = \{1, 2, 3\}$ .

Розглянемо передумови формування та зміст пропонованих фінансових стратегій.

Для формування фінансової санаційної стратегії необхідно вирішити два основних завдання:

**Зовнішнє середовище**

Сприятливе	$S_{A1}$	$S_{B1}$	$S_{C1}$	<b>Внутрішнє середовище</b>
Нейтральне	$S_{A2}$	$S_{B2}$	$S_{C2}$	
Несприятливе	$S_{A3}$	$S_{B3}$	$S_{C3}$	
	Криза для власників	Криза для кредиторів	Криза для підприємства	

Расвнева О.В., Берест М.М. Матриця фінансових санаційних стратегій підприємства: модель...

1) сформулювати мету стратегії, яка характеризується глибиною розвитку кризових явищ на підприємстві, тобто обумовлюється класом кризи;

2) обрати доцільний спосіб реалізації стратегії, який відповідає реальним і потенційним можливостям підприємства і стану його зовнішнього середовища з домінуючим впливом останнього.

Аналіз літературних джерел з проблем фінансового менеджменту і санації підприємств України [6–8, 10, 13], а також зміст виділених класів кризи дозволили сформулювати таку множину фінансових санаційних стратегій:

- стратегія відновлення ефективного функціонування (А), метою якої є забезпечення стабільних темпів росту фінансових результатів діяльності підприємства, відповідає класу кризи для власників;
- стратегія відновлення платоспроможності (В), спрямована на забезпечення своєчасного виконання зобов'язань підприємства на основі оптимізації його грошових потоків, відповідає класу кризи для кредиторів;
- стратегія запобігання банкрутства (С), метою якої є призупинення розвитку кризових явищ і недопущення ліквідації господарюючого суб'єкта, відповідає класу кризи для підприємства.

Стан зовнішнього середовища функціонування підприємства обумовлює вибір пріоритетних інструментів реалізації обраної фінансової стратегії, а саме:

- активне залучення зовнішніх джерел фінансових ресурсів для фінансування санаційних заходів (санаційні кредити, фінансове оздоровлення із залученням коштів на фінансовому ринку, залучення коштів санаторів та інвесторів) ( $j = 1$ );
- пошук оптимального співвідношення між залученням в обмежених обсягах зовнішніх фінансових ресурсів і максимально ефективним використанням власних джерел коштів (реструктуризація та пролонгація зобов'язань, максимізація вхідних грошових потоків, рефінансування дебіторської заборгованості та ін.) ( $j = 2$ );
- пошук внутрішніх резервів фінансування санаційних заходів (санація балансу, реструктуризація активів, зменшення вихідних грошових потоків, згортання інвестицій і т. ін.) ( $j = 3$ ).

Таким чином, відповідно до запропонованого підходу передбачається формування адекватних стану зовнішнього й внутрішнього середовища функціонування підприємства 9 фінансових санаційних стратегій для відповідних квадратів матриці. У таблиці 2 представлена економічна характеристика розроблених фінансових санаційних стратегій.

**Висновки.** Таким чином, запропонована матриця дозволяє врахувати синергетичний ефект взаємодії зовнішнього й внутрішнього середовища функціонування підприємства й обрати адекватну до умов, що склалися, фінансову санаційну стратегію. Запропонована сукупність стратегій і способів їх реалізації комплексно характеризує особливості фінансової діяльності підприємства в процесі санації й спрямована на підвищення управлінських рішень для фінансового оздоровлення підприємства.

## Економічний зміст фінансових санаційних стратегій

Вид фінансової санаційної стратегії	Економічний зміст стратегії
1	2
S <sub>A1</sub>	Характеризується найбільш легким класом кризи – криза для власників, і сприятливим станом зовнішнього середовища. Для даної ситуації найбільш доцільним уявляється використання стратегії відновлення ефективного функціонування підприємства на основі активного залучення позикових фінансових ресурсів (реалізація інвестиційних проектів, залучення санаційних банківських кредитів і т. п.).
S <sub>A2</sub>	Стан підприємства оцінюється як криза для власників при нейтральному зовнішньому середовищі. У цьому випадку, на наш погляд, стратегія відновлення ефективного функціонування підприємства може бути реалізована за допомогою інструментів, що поєднують у собі використання доступних за термінами і вартістю зовнішніх фінансових ресурсів з мінімальним ризиком і одночасне виявлення резервів внутрішніх джерел фінансування. Стосовно зовнішнього середовища такими інструментами можуть виступати збільшення статутного фонду підприємства, використання коштів інвесторів та ін., а стосовно внутрішнього середовища функціонування – максимізація вхідних грошових потоків, реалізація невикористаних активів і т. п.
S <sub>A3</sub>	Криза для власників підприємства виникає на фоні несприятливого зовнішнього середовища функціонування. Для таких господарюючих суб'єктів доцільним передбачається використання стратегії, спрямованої на забезпечення зростання прибутковості підприємства на основі мобілізації внутрішніх фінансових резервів. Як найбільш ефективні способи реалізації даної стратегії можна виділити збільшення виручки від реалізації, оптимізацію структури активів, зниження виробничих і невиробничих витрат та ін.
S <sub>B1</sub>	Підприємство знаходиться в класі кризи для кредиторів, а стан зовнішнього середовища оцінюється як сприятливий. У цій ситуації доцільним уявляється використання стратегії відновлення платоспроможності на основі застосування фінансових інструментів управління зовнішніми фінансовими ресурсами, спрямованих на пошук альтернативних наявним, більш дешевих джерел позикового капіталу або додаткове залучення коштів власників підприємства, що могло б підвищити його ліквідність і платоспроможність. Актуальною також уявляється оптимізація політики управління кредиторською заборгованістю, пов'язана з пошуком найбільш вигідних для підприємства умов формування зобов'язань, мінімізацією їхньої вартості й забезпеченням своєчасних розрахунків.

1	2
S <sub>B2</sub> .	Характеризується класом кризи для кредиторів і нейтральним станом зовнішнього середовища. У цьому випадку стратегія відновлення платоспроможності може бути реалізована за допомогою фінансових інструментів, спрямованих на скорочення або пролонгацію зобов'язань підприємства, з одного боку, і оптимізацію його вхідних і вихідних грошових потоків, з іншого. Так, за допомогою угод із кредиторами можуть бути проведені реструктуризація або пролонгація існуючої заборгованості, у той же час оптимізація структури грошових потоків дозволить сформувати додатково внутрішні фінансові ресурси.
S <sub>B3</sub>	Відображає кризу для кредиторів на тлі несприятливого стану зовнішнього середовища функціонування підприємства. У цій ситуації реалізація стратегії відновлення платоспроможності може бути здійснена за допомогою мобілізації внутрішніх фінансових джерел санації, до яких можна віднести реструктуризацію активів, збільшення вхідних і мінімізацію вихідних грошових потоків, згортання інвестицій і т. п.
S <sub>C1</sub>	Характеризується класом кризи для підприємства в цілому при сприятливому стані зовнішнього середовища. Для таких господарюючих суб'єктів рекомендується застосування стратегії запобігання банкрутства, для реалізації якої підприємство при відсутності внутрішніх фінансових ресурсів може скористатися тими фінансовими інструментами, що надає зовнішнє середовище. Так, можливе одержання санаційних кредитів, однак на більш жорстких умовах (гарантія третьої особи, додаткове забезпечення, більш високі відсотки), висновок угод із кредиторами, участь інвесторів у фінансовому оздоровленні підприємства.
S <sub>C2</sub>	Криза для підприємства в цілому обтяжена обмеженістю доступності фінансових ресурсів у зовнішнім середовищі. У цій ситуації стратегія запобігання банкрутства, що рекомендується для підприємства, може бути реалізована тільки за допомогою зовнішніх агентів, якими можуть виступати: держава (у рамках проведення протекціоністської політики), муніципальні органи керування (якщо в кризовому стані перебувають міські підприємства), кредитори (через реструктуризацію й пролонгацію зобов'язань, у виняткових випадках – списання боргів).
S <sub>C3</sub>	Характеризує найбільш складну ситуацію – криза для підприємства сформувалася в умовах несприятливого зовнішнього середовища. У такому випадку ціль фінансової санаційної стратегії – запобігання банкрутства може бути досягнута через ініціювання санації в рамках процедури банкрутства й фінансування санаційних заходів за допомогою фінансових ресурсів кредиторів, санаторів, інших зацікавлених осіб.

1. В пресс-центре ЛИГАБизнесИнформ прошел Круглый стол “Участие государства в процедурах банкротства” / Сайт Союза кризис-менеджеров Украины // [http://www.skmu.org.ua/index.php?option=com\\_content&task=view&id=219&Itemid=2](http://www.skmu.org.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=219&Itemid=2).
2. Звіт про результати управління корпоративними правами держави в госп. товариствах, національних акціонерних та ДХК за I півріччя 2006 року / Сайт Фонду Державного майна України // [http://www.spfu.gov.ua/ukr/fin\\_stat\\_view.php?id=168](http://www.spfu.gov.ua/ukr/fin_stat_view.php?id=168).
3. Стан здійснення судочинства судами загальної юрисдикції в 2006 р. (за даними судової статистики) / Сайт Верховного суду України // <http://www.scourt.gov.ua>.
4. Основні показники економічного і соціального стану України у 2001–2007 роках / Сайт Національного банку України // <http://www.bank.gov.ua/Macro/index.htm>.
5. Аистова М.Д. Реструктуризация предприятий: вопросы управления. Стратегии, координация структурных параметров, снижение сопротивления преобразованиям. – М.: Альпина паблишер, 2002. – 287 с.

6. Банкрутство і санація підприємства: теорія і практика кризового управління / Т.С.Клебанова, О.М.Бондар, О.В.Мозенков та ін. / За ред. О.В.Мозенкова. – Х.: ВД “ІНЖЕК”, 2003. – 272 с.
7. Білик М.Д., Павловська О.В., Притуляк Н.М., Невмержицька Н.Ю. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2005. – 592 с.
8. Бланк И.А. Антикризисное финансовое управление предприятием. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2006. – 672 с. – (Серия “Библиотека финансового менеджера”; Вып. 10).
9. Крамаренко Г.О., Чорна О.Є. Фінансовий менеджмент: Підручник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2006. – 520 с.
10. Колисник М. Финансы: Стратегии, с которыми побеждают. – К.: Издательский Дом “Максимум”, 2006. – 332 с.
11. Пушкарь А.И., Тридел А.Н., Колос А.Л. Антикризисное управление: модели, стратегии, механизмы. Научное издание. – Харьков: ООО “Модель Вселенной”, 2001. – 452 с.
12. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: Навч. посібник. – К.:КНЕУ, 2000. – 412 с.

**УДК 336.226**

**ББК 65.9(4УКР)261.4**

**Савка В.В.**

### **ХАРАКТЕРИСТИКА ТА НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СПРОЩЕНОЇ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ СУБ’ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА**

**Анотація.** У статті розглянуто шляхи покращення та напрями вдосконалення механізму функціонування спрощеної системи оподаткування в ринкових умовах господарювання.

**Ключові слова:** спрощена система оподаткування, мале підприємництво, підприємницька діяльність, єдиний податок, малий бізнес.

**Annotation.** This article scrutinizes the ways of betterment and improvement of the functional mechanism in simplified system of taxation during the market conditions of activity.

**Key words:** simplified system of taxation, small undertakings, business activities, common tax, small business.

**Вступ.** Розвиток економіки України залежить від активності малого підприємництва. У більшості країн світу йому належить значне місце в загальній сумі валового національного продукту, виробництві товарів, наданні послуг, що дає змогу повніше задовільняти попит у товарах, збільшувати зайнятість населення, надходження грошових ресурсів до бюджету за рахунок сплати податків. Протягом часу свого існування спрощена система оподаткування, обліку та звітності забезпечує динамічний розвиток сфери малого підприємництва та стабільні надходження до місцевих бюджетів, що свідчить про адаптованість і прийнятливості її для значної категорії суб’єктів малого підприємництва.

Але, на жаль, дієвість заходів державної політики щодо підтримки розвитку малого бізнесу в Україні ще не є достатньо ефективною і малі підприємства ще не посіли належного місця в структурі національної економіки країни та стикаються з різного роду проблемами, особливо у сфері організаційно-правового забезпечення оподаткування суб’єктів малого підприємництва. *Савка В.В.* Характеристика та напрями вдосконалення спрощеної системи оподаткування суб’єктів... **ОГОДНІ**

**Постановка завдання.** На сьогодні актуальним є питання розвитку малого підприємництва як в Україні, так і за кордоном. Відносини у сфері державної реєстрації, діяльності та ліквідації підприємств регулюються Господарським [1] і Цивільним кодексами України [2], Законом України “Про державну підтримку малого підприємництва” [3], які визначають основні напрями розвитку малого бізнесу. Указ Президента України від 28.06.1999 року №746/99 “Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб’єктів малого підприємництва” [4] також спрямований на розвиток малого підприємництва. Тож проаналізуємо наявну спрощену систему оподаткування малого

підприємництва та визначимо основні проблеми та напрями удосконалення у контексті чинної системи оподаткування.

**Результати.** Проблеми розвитку малого й середнього підприємництва присвячені праці З.Варналія, О.Василика, В.Вишневського, С.Дзюбика, А.Єлисеєва, А.Жеребних, Н.Кучерявенка, І.Лукінова, І.Луніної, В.Мельника, І.Михасюка, Ю.Палкіна, А.Соколовської, М.Азарова, А.Крисоватого, І.Іванова, Я.Литвиненка, В.Суторміної, Л.Шаблістої, С.Юргелевича та інших. Але, незважаючи на таку кількість розробок, проблеми, пов'язані з малим підприємництвом і спрощеними системами оподаткування, потребують продовження і детального їх вивчення. Науковці звертаються до вивчення зарубіжного досвіду, як до джерела накопичення практичних знань у сфері податкового стимулювання.

Характерною особливістю системи оподаткування в Україні є фактична наявність диференціації оподаткування суб'єктів підприємництва, коли у межах однієї податкової системи поєднуються дві підсистеми оподаткування – звичайна для одного виду платників та спрощена – для іншого. Остання передбачає заміну декількох податків єдиним або фіксованим. Поєднання звичайної системи зі спрощеною, наголошує А.Соколовська, з одного боку, негативно позначається на цілісності податкової системи, однак, з іншого, по-перше, сприяє розвитку малого підприємництва, оскільки за певних умов (залежно від рівня рентабельності) знижує податкове навантаження на його суб'єктів; по-друге, є засобом пристосування податкової системи України до об'єктивних умов соціально-економічного розвитку, що пов'язане з неготовністю певних галузей економіки, типів підприємств, а також податкових органів до повсюдного запровадження зрілих форм оподаткування [5].

У сучасних умовах розвитку економіки велика увага приділяється малому бізнесу щодо статусу малого підприємства та умови переходу на спрощену систему оподаткування.

Підприємства малого бізнесу за своєю суттю є суб'єктами ринкової інфраструктури, які самостійно здійснюють свою виробничу та торговельну й інші види діяльності і при цьому можуть розраховувати тільки на свої можливості. Головним джерелом отримання фінансових коштів цих підприємств є грошові засоби, отримані від реалізації виробленої продукції, виконання робіт або надання послуг [6]. Після прийняття Указу Президента України від 28.06.1999 року №746/99 “Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва” на таку систему перейшла більшість підприємств. Як доводить досвід, така система оподаткування є ефективнішою, ніж звичайна, вона сприяє розширенню та розвитку малого бізнесу.

Спрощена система оподаткування стала ефективною не лише для підприємців, а й для держави. Ще у 2001 році від юридичних осіб, які оподатковувались по звичайній системі, до бюджету надійшло 133,6 млн. грн. податкових надходжень. Від цих же платників, коли вони перейшли на спрощену систему оподаткування, до бюджету надійшло 172,2 млн. грн. [7, с.18]. Держава виграла хоча б тому, що план єдиного податку за 2001 рік було виконано на 600% [8].

Динаміка надходження єдиного податку в розрізі щомісячних надходжень зображена на рис.1.



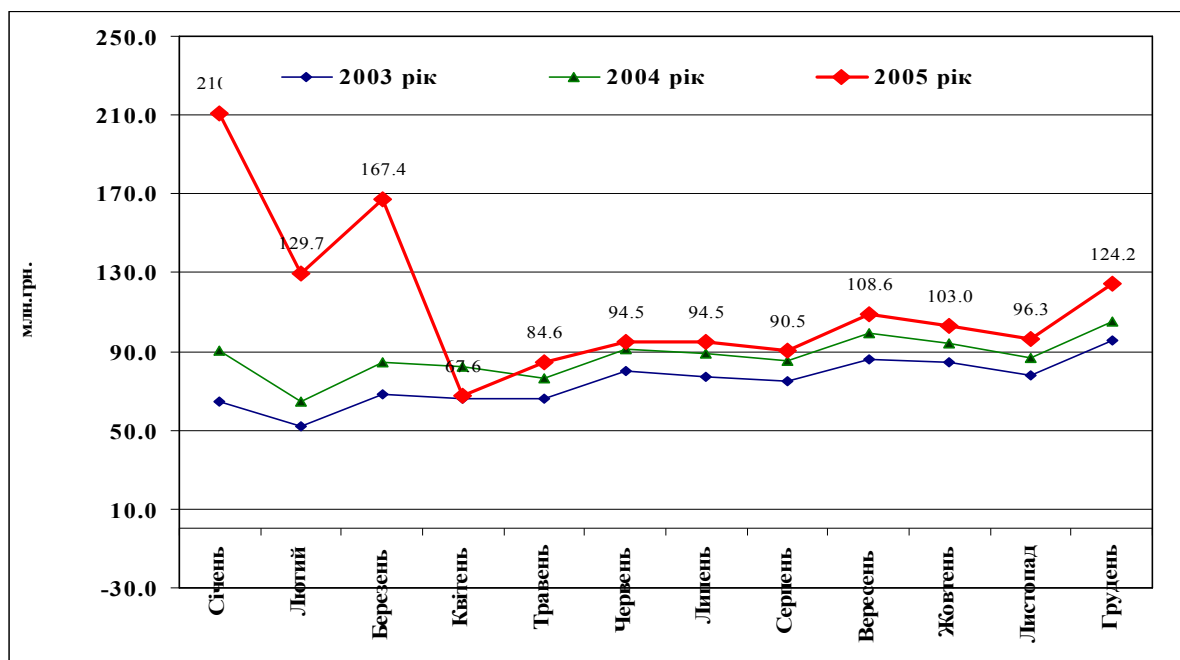


Рис.1. Динаміка щомісячних надходжень єдиного податку для суб'єктів малого підприємництва в 2003 – 2005 роках [9]

Отже, за період січень – квітень 2005 року спостерігаються значні надходження єдиного податку в порівнянні з таким же періодом в 2003–2004 рр.

Найбільші надходження єдиного податку спостерігаються за січень 2005 року – 210 млн. грн. У зв'язку з постійними змінами законодавства у 2005 році щодо спрощеної системи оподаткування проглядається значне коливання надходження єдиного податку. В результаті чого за лютий 2005 року вони зменшились до 129,7 млн. грн., а в березні надходження єдиного податку зросли і становили 167,4 млн. грн. Протягом квітня 2005 року спостерігаються найменші надходження – 67,6 млн. грн. Протягом травня – грудня надходження єдиного податку є стабільними в порівнянні як з 2005, так і з 2003–2004 роками.

На регіональному рівні підтримка малого підприємництва у 2005 році здійснювалася відповідно до затверджених регіональних та місцевих програм розвитку малого підприємництва. Проведений аналіз свідчить, що протягом дії регіональних програм у 2005 році напрями роботи місцевих органів влади були зосереджені на вдосконаленні регуляторних процесів, вирішенні проблем підприємництва, розбудові інфраструктури підтримки підприємництва, спрощенні процедури реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності та видачі їм дозволів, пошуку нових форм фінансової та матеріально-технічної підтримки, навчанні та перенавчанні незайнятого населення з орієнтацією на підприємницьку діяльність, створенні сприятливого інвестиційного клімату тощо.

Проведена робота сприяла зростанню кількості суб'єктів малого підприємництва в Україні. Водночас зростання відбулося за рахунок збільшення фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності.

За даними Державної податкової адміністрації України станом на 01.01.06 було *Савка В.В. Характеристика та напрями вдосконалення спрощеної системи оподаткування суб'єктів...* **кількість фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності, вищі від середнього рівня по Україні (у порівнянні з 2004 роком), зареєстровано у 16 регіонах.**

Кількість платників єдиного податку – фізичних осіб в Україні у порівнянні з відповідним періодом 2004 року збільшилася на 89,6 тис. осіб, або на 14,8%, і становила 696,7 тис. осіб.

Найвище зростання зафіксоване в Івано-Франківській (23,1%), Чернігівській (20,2), Хмельницькій (19,9), Донецькій (19,4), Вінницькій (18,8), Чернівецькій (18,7), Львівській (18,4 відсотка) областях. Найнижче – у Сумській (9,8), Черкаській (8,7) областях та Автономній Республіці Крим (5,6%) [10].

Кількість платників єдиного податку – юридичних осіб в Україні у порівнянні з 2004 роком зменшилася на 2,27 тис. осіб, або на 1,7%, і становила 133,2 тис. осіб.

За рахунок бюджетів усіх рівнів у 2005 році в рамках регіональних програм було виділено на розвиток суб'єктів малого підприємництва 62,9 млн. грн., або на 18% більше, ніж у 2004 році [10].

Незважаючи на те, що аналітичні звіти регіонів в основному відображають позитивну роботу місцевих органів виконавчої влади, треба зазначити, що потенціал малого бізнесу в усіх регіонах задіяний недостатньо: неефективно використовуються кошти, більша частина яких спрямовується не на безпосередню фінансову підтримку малого підприємництва, а на проведення різноманітних конференцій, семінарів, круглих столів тощо.

Проблема розвитку малого бізнесу в Україні полягає у його структурі, зосередженості на посередницьких операціях, роздробленості й практичній відсутності дієвої співпраці з великими підприємствами. Сьогодні характерним є те, що спрощена система оподаткування фізичних осіб охоплює понад 50 видів економічної діяльності, проте найпоширенішими і найпривабливішими для підприємців є ті види, здійснення яких дає змогу отримувати значні доходи. Мале підприємництво розвивається переважно у сферах торгово-посередницької діяльності, транспортного обслуговування, надання побутових послуг, громадського харчування, юридичної практики. При цьому кількість підприємців – платників єдиного податку, які здійснюють діяльність за цими видами, постійно збільшується.

Зрозуміло, що спрощена система оподаткування не є однозначно позитивним явищем і з точки зору інтересів держави, і з погляду інтересів платників податків. Вона має як певні переваги порівняно зі звичайною системою, так і недоліки, що необхідно враховувати при законодавчому їх коригуванні та при прийнятті рішення стосовно їх застосування.

Розроблений і впроваджений Указом президента єдиний податок містить досить багато суперечливих положень і в такому вигляді існувати не може. Зокрема, це стосується і ставок, і граничного обсягу виручки для переходу на спрощену систему, і переліку податків і зборів, замість яких сплачується єдиний податок.

На даний час існують такі проблеми в процесі функціонування спрощеної системи оподаткування:

- спрощена система оподаткування об'єднує дві абсолютно різні системи оподаткування, а саме: оподаткування за фіксованою ставкою податку та сплата фіксованого розміру податку незалежно від результатів діяльності. Якщо перша система ще має право на існування через те, що розмір податку все ж таки прив'язаний до економічної діяльності суб'єктів господарювання, то друга система може застосовуватись лише для незначного кола дрібних бізнесменів;
- фіксований розмір податку не переглядався з 1998 року, в той час як за період з 1998 року кумулятивний індекс інфляції склав 231,1%. Таким чином, існують економічні підстави для збільшення розміру фіксованого розміру податку (принаймні його верхньої межі) у 2,5–3 рази, тобто до 500–600 грн.
- граничний обсяг операцій для реєстрації платником єдиного податку перевищує граничний обсяг операцій для обов'язкової реєстрації платником ПДВ. Зокрема, для можливості переходу на спрощену систему обсяг виручки суб'єкта господарювання – фізичної особи не має перевищувати 500 тис. грн., а юридичної особи – 1 млн грн., у той час як для обов'язкової реєстрації платником ПДВ обсяг оподатковуваних операцій має бути більшим за 300 тис. грн. Через таку розбіжність на практиці можуть виникати ситуації, коли платник єдиного податку зобов'язаний реєструватися платником податку на додану вартість, незважаючи на можливість залишатися на спрощеній системі оподаткування. Такий суб'єкт господарювання буде сплачувати і

єдиний податок, і ПДВ. З огляду на складність обліку податку на додану вартість це може виявитись неприйнятним для багатьох дрібних підприємств і підприємців і стати причиною наростання тінізації;

- ситуація із моментом виникнення необхідності реєструватися платником ПДВ для малого підприємства ускладнюється ще й тим, що при реєстрації платником єдиного податку за основу береться період у один календарний рік (тобто з 1 січня до 31 грудня), тоді як для визначення моменту виникнення зобов'язання реєструватися платником ПДВ враховуються 12 календарних місяців (тобто це може бути з 1 квітня до 31 березня, з 1 жовтня до 30 вересня і т. ін.). Така “часова” розбіжність може створити додаткові проблеми для сезонних підприємств у вигляді неочікуваного і незапланованого зобов'язання зареєструватися платником ПДВ;
- на сьогодні є чинними законодавчі акти, які встановлюють різні порядки сплати зборів на пенсійне та соціальне страхування, – Указ №727/98 та Закон України “Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування” [11], із змінами та доповненнями від 09.07.2003 р. №1058-IV. Саме поняття спрощеної системи передбачає заміну сплати встановлених законодавством податків і зборів сплатою єдиного податку і спрощенням форми бухгалтерського обліку та звітності. Так, зазначений Указ звільняє платників єдиного податку від сплати зборів на пенсійне та соціальне страхування, оскільки вони сплачують їх у складі єдиного податку. Водночас Закон №1058-IV зобов'язує платників єдиного податку додатково сплачувати збір на пенсійне страхування та подавати звітність на загальних підставах, що автоматично спростовує поняття “спрощена система”. Це ставить під сумнів необхідність існування спрощеної системи оподаткування, адже пенсійні платежі становлять значну частину внесків, від яких звільнялися суб'єкти підприємницької діяльності;
- потребує законодавчого врегулювання й питання щодо визначення бази оподаткування єдиним податком, оскільки Указ №727/98 нечітко визначає об'єкт оподаткування при застосуванні спрощеної системи, що призводить до зловживань і створення тіньових схем ухилення від оподаткування.

З огляду на недоліки спрощеної системи оподаткування уряд і парламент повинні спрямовувати свої зусилля на покращення сучасного стану єдиного податку, адже, підтримуючи розвиток малого бізнесу, держава тим самим підтримує вітчизняних виробників, формує умови для забезпечення зайнятості населення України, створює нові робочі місця, вирішує проблеми безробіття.

*Савка В.В.* Характеристика та напрями вдосконалення спрощеної системи оподаткування суб'єктів... ДИНОГО  
ВУЮЧИ  
роль цього податку при започаткуванні нової власної справи фізичною чи юридичною особою з невеликими фінансовими можливостями, треба віддати йому належне, бо саме завдяки можливості сплати невеликої суми податків подібне мале підприємство може “стати на ноги” і розвинути свій потенціал. Держава, враховуючи такі недоліки справляння єдиного податку, як недоотримання податкових надходжень від податку внаслідок зміни їх структури й кількості та, відповідно, – зменшення надходжень від штрафних санкцій, не повинна обмежувати наданої нею ж підприємцям можливості обрати сплату єдиного податку. Адже саме цей податок розвиває конкурентне середовище, демонополізує економіку, виводить значну частку господарських операцій із тіньового сектора за рахунок зменшення податкового навантаження, зменшує обсяг заборгованості платників податку перед бюджетом, знижує кількість витрат контролюючих органів через спрощення адміністрування податків та ведення їх обліку, а за рахунок розширення кола платників і бази оподаткування збільшує суму податкових надходжень.

Отже, головною проблемою спрощеної системи оподаткування є те, що вона, як і багато інших урегульованих указами Президента України питань, не ув'язана з чинними законами у сфері оподаткування. Зокрема, єдиний податок відсутній у переліку

загальнодержавних податків і зборів, наведеному в Законі України від 18 лютого 1997 р. “Про систему оподаткування”. Така ситуація зумовлює протиріччя з приводу застосування до єдиного податку загальних принципів податкового адміністрування, передбачених, зокрема, Законом України від 21 грудня 2000 р. “Про порядок погашення зобов’язань платників податків перед бюджетом та державними цільовими фондами” й іншими фінансовими законами.

**Висновки.** Виходячи із вищесказаного, запропоновано такі напрями удосконалення спрощеної системи оподаткування:

- встановлення “прогресивної” шкали ставок оподаткування для різних обсягів виручки платника єдиного податку;
- застосування спрощених схем справляння окремих податків (ПДВ, податок на прибуток) для певних галузей;
- законодавче визначення переліку видів діяльності, щодо яких юридичним та фізичним особам дозволено застосовувати спрощену систему оподаткування;
- передбачення різних ставок єдиного податку для суб’єктів підприємницької діяльності в залежності від виду діяльності;
- перелік видів діяльності, при здійсненні яких фізичним особам дозволяється сплачувати єдиний податок за фіксованою сумою, має бути суттєво обмежений;
- передбачення індексації верхньої межі розміру єдиного податку для фізичних осіб – суб’єктів підприємницької діяльності у випадках, коли кумулятивний індекс інфляції перевищує 10%;
- обмеження верхньої межі обсягу виручки “фіксованого” єдиного податку граничним обсягом оподатковуваних операцій, який є обов’язковим для реєстрації платником ПДВ. Водночас, слід передбачити на такому ж рівні можливість застосування ставки 10% для платників єдиного податку. Крім того, термін обліку такого обсягу слід гармонізувати й визначити його, виходячи з 12 календарних місяців, а не з 1 календарного року.

Нагальною потребою сьогодення є прийняття Закону України “Про спрощену систему оподаткування”, у якому доцільно зберегти існуючий підхід до оподаткування малого бізнесу. У згаданому законі слід деталізувати перелік видів суб’єктів малого підприємництва за рахунок законодавчого визначення категорії “мікропідприємство”. При цьому потрібно враховувати, що фактично критерії мікропідприємства наведені в Указі Президента “Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності”, але вони потребують корегування. У законі також необхідно передбачити не лише процедуру переходу від спрощеної системи оподаткування до загальної, і навпаки, а також відповідальність за порушення в зазначеній сфері.

На жаль, не існує такої системи оподаткування, яка змогла б задовільнити обидві сторони – і платника, і державу, які стоять по обидва боки барикад і намагаються отримати якнайбільшу користь для себе. Кожна з альтернативних систем оподаткування має свої специфічні риси, можливості, переваги і недоліки, з якими мусять рахуватись і ті, хто її пропонує, і ті, хто використовує.

1. Господарський кодекс України від 16.01.03 р. №436-IV // Інформаційно-правова система ЛІГА: ЗАКОН.
2. ЦКУ: Коментар. Видання друге із змінами станом на 15 січня 2004 року. – Х.: ТОВ “Одіссей”. – 2004.
3. Закон України “Про державну підтримку малого підприємництва” від 19.10.2000 р. № 2063 – III // Урядовий кур’єр. – 2000. – 22 листопада.
4. Указ Президента України “Про внесення змін до Указу Президента України від 3 липня 1998 року №727 “Про спрощену систему оподаткування, обліку і звітності суб’єктів малого підприємництва” від 28 червня 1999 року №746/99 // Інфодиск. Законодавство України. – 28 ноября 2004.
5. Соколовська А.М. Податкова система держави: теорія і практика становлення. – К.: Прес, 2004. – 454 с.
6. Захожай В.Б., Литвиненко Я.В., Захожай К.В., Литвиненко Р.Я. Система оподаткування та податкова політика: Навч. посібник / Під заг. ред. В.Б.Захожая та Я.В.Литвиненка. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 468 с.

7. Литвиненко Я. Система оподаткування малого підприємництва як чинник підвищення ефективності його діяльності // Економіка, фінанси, право. – 2002. – № 4. – С.17–21.
8. Бобров Є.А. Сучасний стан і перспективи розвитку кредитування малого бізнесу // Фінанси України. – 2004. – № 1. – С.103–109.
9. Щомісячний моніторинг виконання зведеного, державного і місцевих бюджетів України станом на 01.01.06 р.: підготовлено Групою бюджетної та фіскальної політики. – К., 2006. – 44 с.
10. Жовтуха В. Інформація про виконання в Україні заходів регіональних програм розвитку малого підприємництва на 2005–2006 роки за 2005 рік // www.me.kmu.gov.uahttp.
11. Закон України “Про загальнообов’язкове державне пенсійне страхування”, із змінами та доповненнями від 09.07.2003 р. № 1058-IV // Інформаційно-правова система ЛІГА: ЗАКОН.
12. Іванов Ю. Альтернативні системи оподаткування: Монографія. – Харків: ХДЕУ. – Торнадо, 2003. – 517 с.

**УДК 65.012.45:657**

**ББК 65.052**

**Сисоєва І.М.**

## **ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ЯК СКЛАДОВА ІНФОРМАЦІЙНИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА**

**Анотація.** Розкрито сутність та зміст поняття інформація. Визначена цінність та цільові функції інформації. Розглянуто облікову політику як засіб отримання інформації для контролю. Визначено взаємозв’язок економічних інтересів користувачів інформації та облікової політики.

**Ключові слова:** інформація, облікова політика, інформаційні ресурси, інформаційна система.

**Annotation.** Essence and maintenance of concept is exposed information. A value and objective functions of information is certain. The accounting policy is considered, as a mean of receipt of information for control. Certainly intercommunication of economic interests of users of

*Сисоєва І.М.* Облікова політика як складова інформаційних ресурсів підприємства

n.

**Вступ.** У сучасних умовах господарювання система обліку суттєво змінюється, і бухгалтери не завжди можуть адаптуватися до змін, що відбуваються у виробничій, фінансовій та управлінській системах, тому потрібно залучати до сучасних інформаційних систем різних спеціалістів, у тому числі найкваліфікованіших облікових працівників, менеджерів, інформатиків та спеціалістів з комунікацій.

**Постановка завдання.** Система бухгалтерського обліку є механізмом підготовки та відображення інформації про майновий та фінансовий стан підприємства для зовнішніх та внутрішніх користувачів. Тому створення цілісної системи обліку передбачає активне застосування специфічного елемента регулювання бухгалтерського обліку та звітності – облікової політики підприємства, що є невід’ємною частиною інформаційних ресурсів підприємства.

**Результати.** Згідно із Законом України “Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні”, **облікова політика** – це сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності відповідно до чинного законодавства. Тобто, це вибір самим підприємством певних і конкретних методик, форми та техніки ведення бухгалтерського обліку, виходячи з чинних нормативних актів і особливостей діяльності підприємства [1].

В обліковій політиці підприємства має бути відображено інформацію про: метод вибування запасів (із встановлених П(С)БО 9 “Запаси”), який буде застосовуватися на підприємстві, а також, що для підприємства буде вважатися одиницею запасів – їх найменування, однорідна група (вид); методи визначення величини резерву сумнівних боргів (П(С)БО 10 “Дебіторська заборгованість”); метод амортизації основних засобів (П(С)БО 7

“Основні засоби”); величину вартісного критерію належності матеріального активу до малоцінних необоротних активів (згідно з п. 5.1 П(С)БО 7 “Основні засоби”) та метод нарахування амортизації по таких активах; методи амортизації та діапазон термінів корисного використання нематеріальних активів (п. 27 ПС)БО 8 “Нематеріальні активи”); методи оцінки ступеня завершеності операції з надання послуг (П(С)БО 15 “Дохід”); порядок формування резервів для забезпечення майбутніх витрат і платежів; застосування (або незастосування) бухгалтерських рахунків класу 8 для узагальнення інформації про витрати за рентами; визначення та визнання витрат (П(С)БО 16 “Витрати”); склад статей калькулювання виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) (визначає пункт 11 П(С)БО 16); перелік і склад змінних і постійно розподілених загальновиробничих витрат (наведений у пункті 16 П(С)БО 16) та порядок їхнього розподілу (додаток 1 до П(С)БО 16); склад витрат майбутніх періодів (Інструкція з використання Плану рахунків). Дотримуючись принципів бухгалтерського обліку та формування фінансової звітності, а саме принципу послідовності, підприємствам необхідно забезпечувати постійне (з року в рік) застосування вибраної ними облікової політики.

Професор М.С.Пушкар вважає, що **інформація** – це субстрат, необхідний і обов’язковий для того, щоб оцінити ситуацію, виробити можливі альтернативи управлінських рішень та відібрати найдоцільнішу з них для практичного використання [4].

Згідно із Законом України “Про інформацію” під **інформацією** розуміють документовані та публічно оголошені відомості про події та явища, що відбуваються у суспільстві, державі та навколишньому середовищі [2]. Основними вимогами, що висуваються до інформації, є: правдивість та своєчасність отримання даних, повнота охоплення, відповідність законодавству, корисність на даному етапі, законність отримання.

Важливим законом функціонування та розвитку підприємства є “закон інформованості”. В.О.Василенко зазначає, що, “чим більшою інформацією володіє організація про внутрішнє і зовнішнє середовище, тим вона має більшу ймовірність постійного функціонування”. Закон інформованості націлює підприємство на зростання інформаційного потенціалу, який виражає ступінь використання існуючих або можливих інформаційних ресурсів. Потенціал вимірює наявні інформаційні ресурси будь-якого суб’єкта, їх структуру, зміст, обсяг, а також вміння їх раціонально і повно використовувати для досягнення мети. Згадаймо також вислів “Хто володіє інформацією, той володіє світом”.

Система управління ставить мету і завдання перед обліком щодо обсягу, якості, терміновості подання інформації про об’єкти контролю, а система обліку передає оброблені дані за наперед визначеною програмою їх збору в систему управління.

Проблеми контролю виникають у системі менеджменту, який вимагає інформації для оцінки й аналізу певних ситуацій. Для менеджерів інформація – це хліб насущний, оскільки управлінські рішення приймаються на основі фактів, а не інтуїції.

Інформацію характеризують різнобічно, оскільки вона дає можливість вирішити такі питання:

1. Зняти міру невизначеності (ентропію) будь-яких речей, явищ чи процесів.
2. Пізнати оточуючий світ; творити уяву про природу і суспільство.
3. Пізнати закономірності інформації та її властивості в процесах збирання, обробки, нагромадження, зберігання, переробки, використання тощо.
4. Зрозуміти, що інформація – це знання, на основі якого можна орієнтуватися у складному середовищі, використовуючи його для активних дій та управління.
5. Вивчати на основі добутої інформації (знань, повідомлень, відомостей) процеси в економічній діяльності підприємства.

Інформація – це дані про будь-що, знання, виражені сигналами і повідомленнями, на основі яких можна прийняти рішення.

Бухгалтерам потрібно зрозуміти, що їх робота пов’язана з виробництвом інформації. Особливість інформації полягає в тому, що вона є породженням матерії, але не відноситься

ні до матерії, ні до енергії. У кібернетичному сенсі інформація – це відображення одного об'єкта в іншому, яке використовують для управлінського впливу на об'єкт [4].

Структура повідомлень, які формують бухгалтери, їх сенс та практична цінність повинні завжди орієнтуватися на певних користувачів (рис.1). Без знання потреб системи управління в інформації та запитів конкретних менеджерів на необхідний для них обсяг і структуру даних важко уявити процес управління.

Обмін інформацією здійснюється не взагалі між будь-якими об'єктами, а лише з тими із них, які являють собою систему з певним рівнем організованості.

Цільова функція інформації або її практична цінність полягає у можливості впливати на процеси управління, на відповідну цілям управління поведінку людей [3].

Саме в цьому вбачається корисність інформації.

Цінність інформації можна визначити двома шляхами:

- 1) сумою втрат, які вдалося попередити завдяки інформації;
- 2) величиною витрат на отримання необхідної інформації.

Управління завжди пов'язане зі зміною стану об'єкта, системи чи процесу, яка приводить до досягнення поставленої мети.

Однією з основних умов ефективності управління вважають безперервність контролю за станом об'єктів і процесів, що управляються. Система обліку повинна ділитися на окремі підсистеми з тим, щоб в кожній з них оброблялася інформація диференційовано:

- 1) підсистема фінансового обліку – для складання фінансової звітності, яка дає можливість контролювати фінансовий стан підприємства;

*Сисоєва І.М.* Облікова політика як складова інформаційних ресурсів підприємства





Рис.1. Взаємозв'язок економічних інтересів користувачів інформації та облікової політики

- 2) підсистема управлінського обліку – для оперативного контролю над використанням ресурсів і протіканням процесів з метою цілеспрямованого впливу на об'єкти і процеси;
- 3) підсистема контролінгу – для збору й аналізу інформації стратегічного характеру з метою контролю показників внутрішнього і зовнішнього середовища та адаптації підприємства до змін у ньому.

Завдання обліку полягає у забезпеченні інформації для управління, а система управління аналізує її та приймає управлінські рішення.

Система управління ставить мету і завдання перед обліком щодо обсягу, якості, терміновості подання інформації про об'єкти контролю, а система обліку передає оброблені дані за наперед визначеною програмою їх збору в систему управління.

Облікова політика здійснюється таким чином, щоб на основі певної методики збору й обробки даних забезпечити потреби менеджменту в достатній, оперативній, релевантній інформації для прийняття рішень. Зміст облікової політики являє собою внутрішній регламент з методології, організації та методики ведення фінансового й управлінського обліку, а також контролінгу на окремому підприємстві.

Такий регламент необхідний для зведення різнорідних нормативних актів, що стосуються ведення обліку, в єдину систему з погодженням вибраного варіанту облікових процедур з користувачами інформації.

Облікова політика – це конституція підприємства, яка передбачає права і обов'язки системи обліку з приводу формування інформаційних ресурсів для менеджерів.

Наявність облікової політики, як творчого документа з регламентації обліку, дозволяє ознайомитися з порядком організації та ведення облікового процесу будь-якій особі. Цей документ дає можливість бухгалтерам при зміні місця роботи адаптуватися до іншого варіанту обліку, виявити особливості облікового процесу при ревізії, аудиті, перевірках стану обліку та звітності на підприємстві.

**Висновки.** Отже, без облікової політики в сучасних умовах неможливо уявити собі роботу бухгалтерії та процес формування інформаційних ресурсів, які б давали якісну базу для прийняття рішень. Облікова політика розробляється з метою впливу на систему обліку в напрямі пристосування її до потреб апарату управління. Облік розглядається в системі управління як засіб отримання інформації для контролю. З цих позицій і потрібно оцінювати сутність, роль та значення облікової політики.

1. Закон України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” від 16 липня 1999 року № 996-XIV.
2. Закон України “Про інформацію”(Із змінами, внесеними згідно із Законом № 1642-III (1642–14) від 06.04.2000 // Відомості Верховної Ради. – 2000. – № 27. – С.213.
3. Михнушев А.Г. Информатика в социальном управлении. От знакомства с компьютером к решению практических задач. Ил. учеб. пособие. – К.: Политиздат Украины, 1990. – С.12.
4. Пушкар М.С. Контролінг – інформаційна підсистема стратегічного менеджменту: Монографія. – Тернопіль: Карт-бланш, 2004. – 370 с.
5. Пушкар М.С. Облікова політика. – Тернопіль: Карт-бланш, 2004. – 190 с.



## КОНТРОЛІНГ ЯК ФУНКЦІЯ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

**Анотація.** У статті розглянуто сутність контролінгу та конкурентоспроможності підприємства і обґрунтовується необхідність запровадження системи контролінгу на підприємствах України для ефективності управління їх конкурентоспроможністю.

**Ключові слова:** контролінг, конкурентоспроможність підприємства, система контролінгу, функції контролінгу.

**Annotation.** The article deals with the essence of controlling and enterprise competitiveness and justifies the necessity of controlling implementing at Ukrainian enterprises for effective managing their competitiveness.

**Key words:** controlling, competitiveness of an enterprise, controlling system, functions of  
*Станьковська І.М., Кірдякіна Н.В.* Контролінг як функція управління конкурентоспроможністю...

**Вступ.** Готовність до конкурентної боротьби є запорукою виживання будь-якого сучасного підприємства. Зі своєї сторони держава повинна за допомогою законодавчих актів України забезпечити свободу конкуренції між підприємцями, захищати споживачів від проявів несумлінної конкуренції та монополізму, створювати умови для розвитку конкурентних відносин. Це є необхідною, але недостатньою умовою для того, щоб потенціал підприємства був конкурентоспроможним, а тим більше досягнув найвищого свого рівня, на якому перемога у конкурентній боротьбі забезпечується не стільки виконанням виробничої програми, скільки посиленням і покращенням управлінської функції в різних сферах діяльності підприємства (виробництва, маркетингу, фінансів тощо).

На невеликих підприємствах керівництву досить легко контролювати діяльність усіх процесів, що там відбуваються, управляти ними, але коли мова заходить про середні та великі підприємства, то функція контролю й управління керівництва значно ускладнюється. З метою забезпечення ефективного функціонування підприємства, а відповідно, і підвищення його конкурентоспроможності необхідно запроваджувати систему контролінгу, яка забезпечить ефективне використання підприємством наявних конкурентних переваг, а також виявить нові потенціали успішної діяльності в майбутньому.

**Постановка завдання.** Конкурентоспроможність підприємств є об'єктом досліджень багатьох вчених. Проблеми підвищення конкурентоспроможності та їх вплив на стан підприємств розглядають такі вітчизняні вчені, як В.Д.Немцов і Л.Є.Довгань, Ф.Ф.Бутинець, Г.В.Савицька.

Питання доцільності впровадження системи контролінгу на підприємствах розглядають такі вчені: А.М.Кармінський, Н.І.Оленів, А.Г.Примак, С.В.Фалько, І.І.Цигилик.

Досягнення підприємством найвищого рівня конкурентоспроможності дозволить йому зайняти домінуючу позицію на ринку, що надасть можливість отримувати високі прибутки і бути кращим зразком у певній галузі та на даному сегменті ринку.

**Мета статті:** з'ясувати необхідність формування системи контролінгу на підприємствах та визначити залежність їх конкурентоспроможності від результатів впровадження та функціонування цієї системи.

**Результати.** Конкурентоспроможність підприємства розглядається як його перевага над іншими підприємствами певної галузі всередині країни або за її межами, що обумовлена сукупністю внутрішніх складових, які визначають процеси його діяльності, таких як: ефективність діючої стратегії, забезпеченість технічними і технологічними ресурсами, якість організації управління, рівень маркетингової діяльності та можливість проводити науково-дослідні роботи, стабільність фінансового становища, імідж та висока організаційна культура.

Управління конкурентоспроможністю вимагає комплексного вирішення численних проблем, зумовлених як внутрішніми, так і зовнішніми факторами. Ця обставина вимагає формування нових підходів до управління, які своєчасно інформують керівництво підприємства про необхідність вжиття певних заходів, дозволять прояснити економічні проблеми підприємства, забезпечать інформаційну підтримку управління бізнес-процесами, а відповідно, допоможуть підвищити конкурентоспроможність підприємства. Таким чином, зростають вимоги до інформаційної підтримки менеджменту – вона повинна не тільки забезпечувати керівництво інформацією про стан справ на підприємстві, але й прогнозувати, що відбудеться при тих чи інших змінах внутрішньої та зовнішньої ситуації. У сучасних умовах господарювання необхідне введення комплексної методології і заснованого на ній інструментарію, які допомогли б модернізувати організаційну й інформаційну структуру підприємства, а отже, вирішувати базові проблеми його розвитку. Для цього і пропонується використовувати контролінг [1, с.3–4].

Ще у XV ст. у Великобританії були зроблені перші спроби впровадження ідей контролінгу при вирішенні завдань державного управління, хоча в ті часи та і впродовж ще п'яти століть контролінг розглядався лише як функція контролю в державі в основному за використанням ресурсів. Перші контролери займалися фінансово-економічними питаннями та проведенням ревізій. Тільки у XX ст. у розвинутих країнах Європи зрозуміли, що, крім контролю і ревізії, на підприємствах необхідно проводити виробничий облік і поряд з плануванням слід вводити елементи контролінгу.

Після розпаду Радянського Союзу колишні республіки не зразу змогли перейти до ринкових відносин і виділити таку важливу його складову, як конкурентна боротьба і способи перемоги у ній. Таким чином, питанням необхідності використання й впровадження контролінгу на підприємствах не приділялося належної уваги. Так, у Росії перші публікації, присвячені контролінгу, з'являються лише усередині 1990-х років, а в Україні, на жаль, тільки на початку третього тисячоліття. Не всі керівники і нині розуміють можливості, переваги та перспективи, які надасть підприємству введення такого напряму діяльності, як контролінг.

Функція контролінгу полягає у забезпеченні координації різних систем – планування, контролю, інформаційного забезпечення.

Контролінг – це система, яка орієнтована на майбутній розвиток підприємства чи регіону в цілому. Це система спостереження та вивчення поведінки внутрішнього економічного механізму конкретного підприємства і розробки шляхів для досягнення мети, яку воно ставить перед собою [3, с.119].

Система (грец. systema) – це сукупність, обумовлена правильним закономірним розподілом частин у певному зв'язку [2, с.73].

Система контролінгу на підприємстві може складатися з таких підсистем:

- підсистема контролю виробництва;
- підсистема контролю маркетингової діяльності;
- підсистема контролю фінансової діяльності;
- підсистема контролю інноваційної діяльності;
- підсистема контролю персоналу;
- підсистема контролю зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Тому на сучасних підприємствах, особливо великих та середніх, доцільним буде створення окремого відділу або служби контролінгу, до складу якого повинні входити такі фахівці, як економісти, менеджери, фінансисти, маркетингологи, бухгалтери, програмісти. При формуванні такої служби перевагу доцільно надавати працівникам підприємства, які проявили себе як хороші спеціалісти за своїм напрямком діяльності.

Цілі контролінгу нерозривно пов'язані із цілями самого підприємства на даному етапі його діяльності, тобто, якщо підприємство ставить собі за мету підвищення своєї конкурентоспроможності та збільшення частки на ринку, то і функції контролінгу повинні бути направлені на виконання цього завдання. Єдиною умовою ефективного функціонування

контролінгу на підприємстві є отримання цією службою повної достовірної первинної інформації для того, щоб після її дослідження, опрацювання й аналізу мати змогу надати керівництву можливість прийняття єдино правильного рішення щодо вибору стратегії, за якою буде працювати підприємство протягом певного часу.

Для покращення конкурентних позицій підприємства на ринку і завоювання його більшої частки служба контролінгу повинна тісно співпрацювати з усіма структурними підрозділами, які в свою чергу повинні надавати їй повну інформацію.

*Станьковська І.М., Кірдякіна Н.В.* Контролінг як функція управління конкурентоспроможністю... :урсів,  
я, про  
конкурентів, про зовнішнє ринкове середовище. Крім того, працівники служби контролінгу повинні самі паралельно з відділом маркетингу проводити дослідження, аналіз та оцінку стану конкурентів, ринків, товару.

Плановий відділ зобов'язаний представляти складені плани виробництва продукції, а служба контролінгу перевіряє їх на відповідність забезпеченості продукції договорами на постачання, а також узгодженість складених планів із виробничою потужністю підприємства.

Дані про наявні виробничі потужності та площі, витрати на виробництво продукції, забезпеченість робочих місць кваліфікованими трудовими ресурсами, якість продукції контролери отримують від виробничих підрозділів.

Крім того, служба контролінгу повинна володіти інформацією про наявність вільних фінансових ресурсів підприємства, які в разі потреби можна використати для проведення додаткових рекламних компаній, розробки нових видів продукції та просування її на ринку, удосконалення застарілих зразків продукції, що випускається підприємством, закупівлі та встановлення нових виробничих фондів, тобто контролери повинні бути далекоглядними і працювати на перспективу.

Таким чином, служба контролінгу є так званим системним інтегратором, який поєднує в собі різні соціально-економічні процеси, що відбуваються на підприємстві і основною метою функціонування якого є збір і обробка інформації, важливої для прийняття правильного управлінського рішення на різних рівнях керівництва щодо вибору стратегії для досягнення найвищого рівня конкурентоспроможності на певному сегменті ринку, а відповідно, і покращення задоволення суспільних потреб та збільшення прибутку.

На думку авторів статті, відділ контролінгу повинен займати проміжне місце між функціональними підрозділами та керівництвом (прийняттям управлінських рішень) в організаційній структурі управління конкурентоспроможністю підприємства (рис.1).

Серед науковців немає єдиного підходу щодо визначення кола функцій, що виконує контролінг. Проте найчастіше до функцій контролінгу відносять такі:

- 1) інформаційна функція – формування інформаційних каналів та забезпечення інформацією, необхідною для процесу управління на всіх його рівнях;
- 2) координаційна функція – одна з центральних функцій контролінгу, яка полягає у координації діяльності функціональних систем підприємства, в тому числі ланок системи управління;
- 3) прогнозна функція – стратегічне та оперативне планування розвитку підприємства на основі аналізу і оцінки фактичних результатів діяльності;
- 4) контрольно-аналітична функція – реалізується через систему показників, що підлягають контролю, оцінку впливу різних факторів на кінцевий результат; встановлення допустимих меж відхилень від запланованих показників; оцінку ступеня досягнення мети; інтерпретацію причин відхилень від запланованих показників, виявлення їх винуватців, розробку пропозицій щодо їх усунення або мінімізації негативних відхилень та стимулювання позитивних відхилень; контроль виконання скоригованих планів [4].

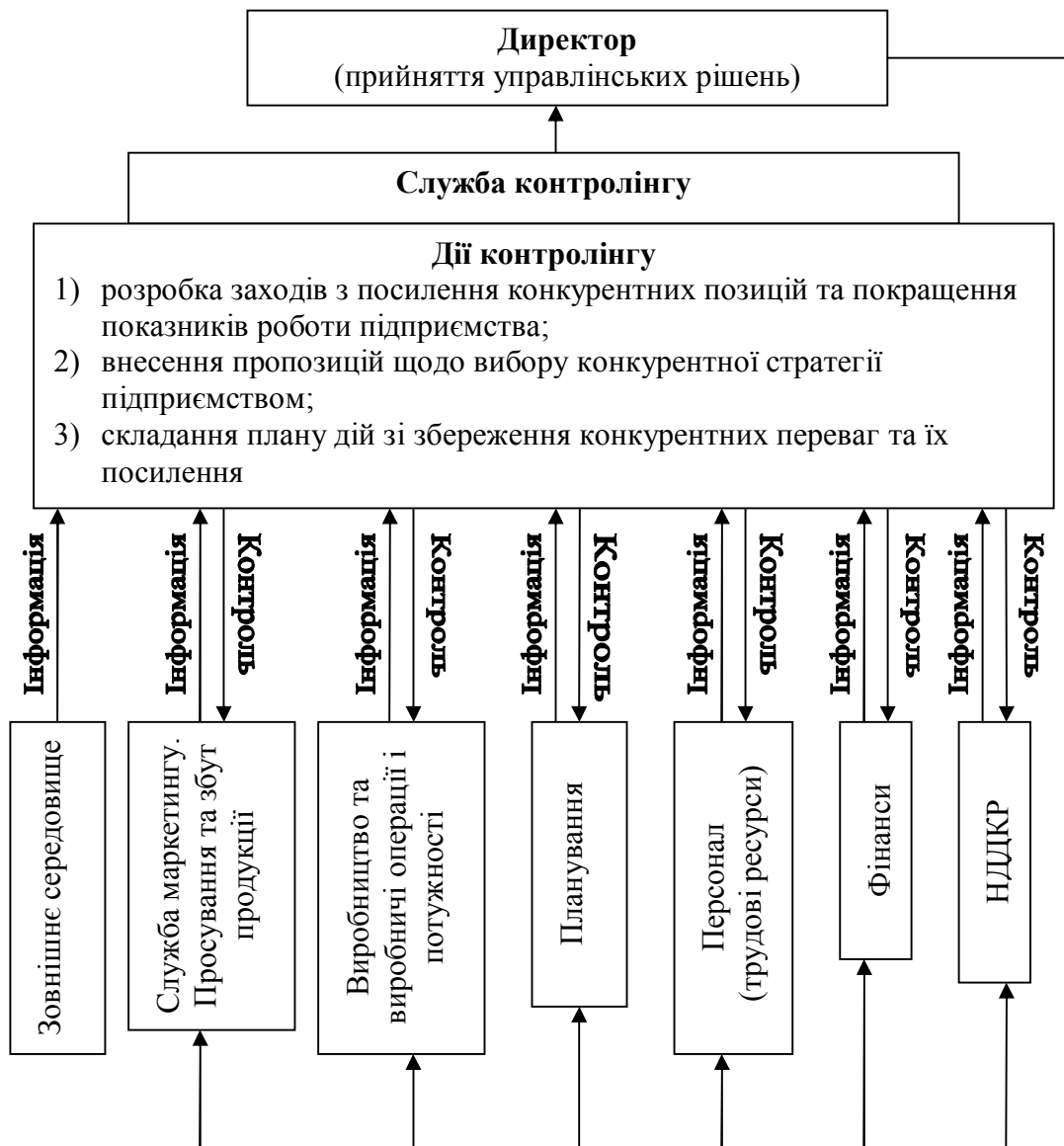


Рис.1. Місце контролінгу в організаційній структурі управління конкурентоспроможністю підприємства

Функції контролінгу дають можливість ефективно реалізовувати процесійний підхід до управління конкурентоспроможністю підприємства та застосовувати один із методів оцінки конкурентоспроможності, який заснований на теорії ефективної конкуренції. Ми вважаємо, що саме цей метод і лежить в основі створення і запровадження системи контролінгу на підприємстві, як допоміжного фактора посилення конкурентоспроможності фірми.

Згідно з цією теорією найбільш конкурентоспроможними є ті підприємства, де найкращим чином організована робота всіх підрозділів та служб. На ефективність діяльності кожної служби впливає багато факторів – ресурсів фірми. Оцінка ефективності роботи кожного підрозділу передбачає оцінку ефективності використання цих ресурсів. В основі методу лежить оцінка чотирьох групових показників або критеріїв конкурентоспроможності, а саме: управління виробничим процесом, управління обіговими коштами, управління збутом та просуванням товару на ринку [2, с.221–222]. Саме цими питаннями і займаються контролери на підприємстві, тобто узгоджують та перевіряють ефективність роботи структурних підрозділів підприємства і таким чином покращують їх взаємозв'язок та організацію роботи.

Крім вищезгаданого методу, виділяють ще три основні методи визначення конкурентоспроможності фірми, які використовують служби контролінгу на підприємстві [2, с.221]:

- 1) метод оцінки конкурентоспроможності підприємства, який пов'язує її рівень з показниками якості (конкурентноздатності) продукції, що випускається;
- 2) метод, заснований на теорії конкурентної переваги;
- 3) метод бенчмаркінгу.

Система контролінгу може використовувати також методи економічного та стратегічного аналізу (опитування, вартісний аналіз, факторний аналіз, ABC – аналіз, портфельний аналіз, аналіз точки беззбитковості) або такі методи, які працівники відділу контролінгу розробили самі, враховуючи специфіку виробництва, організацію процесів на підприємстві, особливості галузі та ринкового середовища.

**Висновки.** У статті:

- обґрунтовано доцільність впровадження контролінгу в систему управління конкурентоспроможністю підприємства;
- досліджено функції контролінгу;
- запропоновано та визначено місце контролінгу в організаційній структурі управління конкурентоспроможністю підприємства.

Створення служби контролінгу на великих і середніх підприємствах – необхідна і обов'язкова умова підвищення їх конкурентоспроможності, тому потребує впровадження її в систему управління на всіх етапах організації і функціонування підприємницької діяльності.

1. Карминский А.М., Оленев Н.И., Примак А.Г., Фалько С.Г. Контролинг в бизнесе. Методологические и практические основы построения контроллинга в организациях. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 256 с.
2. Немцов В.Д., Довгань Л.Є. Стратегічний менеджмент. – К.: ТОВ “УВБК “Екс об”, 2002. – 560 с.
3. Цигилик І.І., Мозіль О.І., Кірдякіна Н.В. Контролінг в системі управління // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 3(45). – С. 117–123.
4. Управління фінансовою санацією підприємства: Навчальний посібник / За ред. М.О.Данилюка, В.І.Савича. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 320 с.

**УДК 334.732**

**ББК – 65.321**

**Ткачук І.Г., Білий М.М.**

## **МЕТОД РЕАЛЬНИХ ОПЦІОНІВ В ОЦІНЦІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ КООПЕРАТИВІВ**

**Анотація.** Теорія реальних опціонів почала інтенсивно розвиватися у 80-х роках минулого століття як альтернатива методу NPV для оцінки проектів в області розробки природних ресурсів, коли стало очевидним, що NPV-аналіз недооцінює потенціал багатьох проектів.

У статті авторами досліджено проблеми використання методики реальних опціонів для оцінки інвестиційних проектів у національних умовах на прикладі потенційної можливості члена щодо вступу в сільськогосподарський кооператив.

**Ключові слова:** реальні опціони, ефективність інвестицій, сільськогосподарські кооперативи.

**Annotation.** The theory of real options began intensively to develop in 80th the last century as alternative of method of NPV for estimation of projects in the area of development of natural resources, when it became obvious that the NPV-analysis underestimates potential of many projects.

In the article authors explore the problems of the use of method of real options for estimation of investment projects in national terms on the example of potential possibility of member in concerning the entry in an agricultural cooperative.

**Key words:** real options, efficiency of investments, agricultural cooperatives.

**Вступ.** У процесі розгляду можливості вступу потенційними членами до кооперативів різного типу важливим моментом є оцінити ефективність такого кроку. В більшості випадків вирішальне значення при цьому має аналіз фінансово-економічних аспектів інвестиційної привабливості кооперативів, що, в кінцевому підсумку, й визначає реальну ефективність вкладення коштів потенційними інвесторами. У свою чергу саму можливість вступу до кооперативу слід розглядати як інвестиційний проект, розробка і реалізація якого вимагає тривалого часу – від зародження ідеї до випуску кінцевого продукту.

У вітчизняній та зарубіжній практиці, в залежності від принципів оцінювання ефективності інвестиційних проектів, використовується ряд традиційних методів оцінки, які умовно можна поділити на такі, у розрахунках яких використовується дисконтування (динамічні), та такі, у розрахунках яких дисконтування не використовується (статичні).

Статичні методи служать інструментом грубої оцінки проекту; їх недолік полягає в допущенні рівної значущості доходів і витрат, що відносяться до різних проміжків часу, тобто оцінки такого роду не відображають реальних можливостей інвестиційних проектів і, отже, не можуть бути використані в сучасних умовах. Динамічні методи оцінки інвестиційних проектів, хоча і є основою для більшості існуючих офіційних рекомендаційних документів стосовно проектної оцінки в різних галузях економіки, теж мають ряд суттєвих недоліків, що не дозволяють використовувати їх як інструмент оцінки ефективності інвестицій будь-якого роду. Зокрема це стосується тих інвестиційних проектів, що мають ознаки невизначеності та достатнього рівня ризикованості. Саме такими слід вважати інвестиції у створення та функціонування більшості нових організаційних форм агробізнесу, особливо це стосується сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів.

За такої ситуації заслуговують на увагу спроби використання новітніх методів інвестиційної оцінки, які дають змогу усунути існуючі недоліки традиційних методів. Одним з таких новітніх підходів вважається метод реальних опціонів, або ROV-метод (від англ. Real Options Valuation), який позиціонується як спосіб уточнення чистої приведеної вартості інвестиційного проекту (NPV), що дозволяє у ряді випадків адекватніше оцінювати реальні активи суб'єкта господарювання та управляти ними. Базовою ж ідеєю, на якій ґрунтуються основні положення методики реальних опціонів, є присвоєння певної вартості гнучкості у прийнятті управлінських рішень, внаслідок чого така гнучкість розглядається як окремий актив господарюючого суб'єкта.

**Постановка завдання.** В існуючих офіційних методиках, які регламентують інвестиційні розрахунки, поки що відсутній методичний апарат з приводу використання реальних опціонів. У той же час дослідження зарубіжних публікацій показує, що цей підхід є одним з найбільш перспективних у області обґрунтування ухвалення інвестиційних рішень.

*Ткачук І.Г., Білий М.М. Метод реальних опціонів в оцінці інвестиційної ефективності...*

звідки

сва [1,

8]. Серед вітчизняних науковців та практиків застосування цієї методики в інвестиційному аналізі поки що не знайшло належної підтримки.

Метою статті є усунення прогалин у дослідженні проблем використання методу реальних опціонів щодо оцінки інвестиційних проектів у національних умовах. Зокрема, здійснено спробу оцінити можливість вступу потенційного члена до сільськогосподарського молочарського кооперативу з позицій його інвестиційної привабливості.

**Результати.** На стадії проектування будь-якого кооперативу однією з головних проблем, з якою стикаються ініціатори його створення, є формування зобов'язань щодо необхідного сукупного капіталу, як власного, так і позиченого. Зокрема, молочарські кооперативи пропонують своїм потенційним членам такі зобов'язання через попередній розподіл капіталовкладень на кожен членську частку (пай), початкова ціна якої розраховується шляхом ділення всього необхідного капіталу на число одиниць продукту, яку зможе обробити проектоване обладнання. При цьому такі “попередні” (up-front) інвестиції члена в

кооператив, по-перше, призначені переважно для отримання доступу до відповідного обладнання, й, по-друге, вкладаючи капітал в обладнання, виробник також вкладає кошти в технологію. По-третє, незалежно від використовуваного устаткування такі “попередні” інвестиції виявляться істотними. Як наслідок, для більш повного залучення членських зобов’язань молочарські кооперативи можуть стимулювати членів виконувати свої зобов’язання поетапно, розбиваючи процес інвестування на кілька послідовних фаз, в кожній з яких виробник зможе оцінити свої подальші дії, замість того, щоб приймати одноразове рішення “вкласти чи ні” на початку інвестування. У такому контексті інвестиційні рішення слід розглядати комплексно та розтягнуто в часовому просторі, що вимагає відповідного мислення термінами невизначеного середовища, включаючи постійні зміни в цінах, процентних ставках, споживчих смаках, технологіях і т. д.

Поряд з цим, розглядаючи можливість вступу до сільськогосподарського кооперативу, виділимо такі особливості:

- капіталомісткість дійсного членства в кооперативі через вступні та пайові внески;
- наявність значного лагу між моментом вкладення коштів у кооператив і віддачею від нього;
- скорочення часу життєвого циклу більшості сучасних технологій, які використовуються в сільському господарстві;
- стрімке зростання вимог до якості продукції, яка виробляється сільськогосподарськими товаровиробниками, особливо з боку супермаркетів, що проявляється у посиленні конкуренції на ринку продуктів харчування;
- високий ризик банкрутства кооперативу через наявність, з одного боку, значної кількості гальмуючих чинників щодо розвитку кооперативів в національному середовищі та відсутність масового успішного досвіду функціонування кооперативів в Україні, – з іншого.

Узагальнюючи, необхідно відзначити, що висока ризикованість та невизначеність є притаманною не тільки сільськогосподарським кооперативам, але й агробізнесу в цілому через значний вплив на його результативність низки об’єктивних умов, наприклад, природно-кліматичних.

Найбільш адекватним способом оцінити інвестиційне рішення з приводу можливого кооперативного членства та пов’язані з ним компоненти ризику й невизначеності, на нашу думку, є метод реальних опціонів, або ROV-метод. Більше того, чим менше визначеним є майбутній результат такого інвестування, тим більшою є цінність методу ROV, і навпаки – в процесі освоєння проекту, коли перспективи базових інвестицій прояснюються, – зменшується вартість вибору. Новітність методології ROV полягає в тому, що вона заохочує суб’єктів прийняти рішення в будь-який конкретний період часу реалізації інвестиційного проекту, зважувати всі наявні альтернативи, зберігаючи можливість гнучкості рішень. Підхід оцінки реальних опціонів зосереджується на можливості ухвалення рішень після того, як деяка невизначеність буде подолана.

Термін “реальний опціон” (real option)<sup>1</sup> було введено Стюартом Майєрсом у 1977 році за аналогією до звичайного (фінансового) опціону в контексті аналізу фінансової політики фірми, а тому спочатку був узятий в лапки [2]. Підставою для аналогії послужила загальна для всіх опціонів (фінансових і реальних) риса – право без зобов’язання або (як варіант) можливість без необхідності здійснити певну дію в майбутньому, що і є гнучкістю. Інші риси фінансових опціонів, а саме: фіксований термін закінчення, предмет здійснюваної операції (купівля або продаж фінансового активу) і наперед обумовлена ціна виконання – не є обов’язковими для реальних. У реальному опціоні вони можуть бути представлені в стертому або зміненому вигляді чи взагалі бути відсутніми. Однак, незважаючи на існуючу аналогію, між реальними та фінансовими опціонами існує ряд ключових відмінностей. По-

<sup>1</sup> Опціоном називається інструмент фінансового або товарного строкового ринку, який стосується покупки (колл-опціон) або продажу (пут-опціон) базисного активу (звичайно стандартної кількості акцій або біржового товару) за обумовленою ціною (ціною закінчення, або страйковою ціною) на деяку фіксовану дату в майбутньому (європейський опціон) або в будь-який момент до деякої фіксованої дати в майбутньому (американський опціон), якщо власнику опціону захочеться зробити це; інакше він має право операцію не проводити.

перше, реальний опціон не є цінним папером, він є можливістю ухвалення гнучких рішень в умовах постійно змінного середовища. Це є засіб активного менеджменту, направлено на максимізацію цінності інвестиційного проекту. По-друге, реальні опціони звичайно мають триваліший період, протягом якого вони можуть бути виконані. Для ринкових опціонів час до закінчення звичайно складає декілька місяців, тоді як для реальних опціонів він вимірюється в роках. По-третє, власники ринкових опціонів не можуть впливати на курс базового активу, тоді як цінність інвестиційного проекту може бути збільшена, оскільки реальні опціони проектуються менеджерами компанії.

Таким чином, під реальним опціоном слід розуміти право змінити розвиток інвестиційного проекту в майбутньому з метою підвищення його результативності при появі нових альтернатив цього розвитку чи нової інформації стосовно умов проекту. Рішення, що приймаються менеджерами в конкретний момент часу, у майбутньому можуть створювати певну вартість, яку можна розрахувати ще на стадії розробки інвестиційного проекту за допомогою відповідної методики оцінки реальних опціонів.

Застосування методики реальних опціонів до оцінки інвестиційних проектів є обґрунтованим у випадку виконання таких умов [3]:

- 1) результат проекту має високий ступінь невизначеності;
- 2) менеджмент компанії здатний приймати гнучкі управлінські рішення при появі нової інформації щодо проекту;
- 3) фінансовий результат проекту багато в чому залежить від рішень, які приймаються менеджерами\*.

У процесі аналізу будь-якого інвестиційного проекту суб'єкт прийняття рішення повинен усвідомлювати, в чому полягає його гнучкість, тобто які реальні опціони можуть у ньому бути присутніми. Основні види реальних опціонів, які мають місце в процесі аналізу інвестиційних проектів, наведено на рис. 1.

Використовуючи основні положення теорії реальних опціонів, здійснено спробу проаналізувати ефективність інвестування та пов'язаний з ним ризик сільськогосподарського виробника в обслуговуючій (молочарській) кооператив. Для прикладу взято групу селян – виробників молока – в Тлумацькому районі Івано-Франківській області, які розглядають можливість

Ткачук І.Г., Білий М.М. Метод реальних опціонів в оцінці інвестиційної ефективності...



\* При оцінці проекту за допомогою методу DCF (методу дисконтованого потоку грошових потоків) значення NPV, як правило, є від'ємним або близьким до нуля.



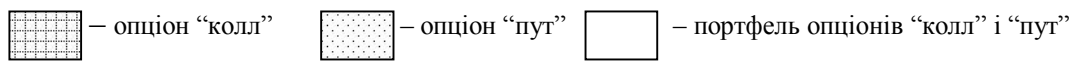


Рис.1. Класифікація реальних опціонів

З метою вирішення поставленого завдання було розроблено імітаційну модель, яка обчислює виплати (доходи) виробників від вкладення коштів у діяльність обслуговуючого кооперативу, що заготовляє та реалізовує сировину своїх членів. Модель спочатку оцінює потреби в капіталах для придбання відповідного молочного обладнання, а також проектує доходи від таких дій. Далі в модель включено розрахунок ефективності інвестиційного рішення члена щодо його повноцінного вступу в кооператив, використовуючи ROV-метод, який передбачає можливість відстрочити прийняття остаточного рішення на певний час. Заради порівняльної оцінки модель побудована таким чином, щоб одночасно обчислити чисту приведену вартість такого кроку.

У межах концепції реальних опціонів майбутню інвестиційну можливість вступу виробників молока – власників ОСГ в молочарський кооператив з поетапним виконанням пайових зобов'язань, за якою кожен член новоствореного кооперативу отримує право вибору обсягу подальших інвестицій (пайових внесків) у майбутню діяльність кооперативу – можна трактувати як європейський “колл” опціон росту (growth option).

Виділимо основні ознаки такої інвестиційної можливості, за якими її можна ідентифікувати як реальний опціон:

- 1) чітка послідовність прийняття інвестиційних рішень, за якою сплата вступних внесків (вкладення коштів в “купівлю” опціону) є необхідною умовою для отримання членом права на розширення своєї подальшої участі в кооперативі;
- 2) монопольні й стійкі конкурентні переваги, які забезпечують вступні внески члену кооперативу (власнику опціону), внаслідок обмеженості кооперативного членства чи виробничих потужностей кооперативу;
- 3) реалізація права на розширення участі члена (виконання опціону) перебуває у прямій залежності від успішності кооперативу (через сплату пайових внесків шляхом утримання кооперативних виплат), тобто присутній фактор ризику (фактор невизначеності) щодо настання сприятливих чи несприятливих обставин розвитку подій.

Час, протягом якого член кооперативу буде утримувати описану можливість (право), є аналогічним до часу завершення дії опціону (T); необхідні додаткові інвестиції для реалізації проекту (сума пайових внесків) – схожі до ціни виконання (X); а поточна вартість очікуваних майбутніх грошових потоків від таких вкладень – до ціни базового активу опціону (S).

Обчислене значення NPV інвестування членом в кооператив можна порівняти до внутрішньої (теоретичної) вартості опціону [4], тобто вартості, яку б приніс опціон, якщо б час його дії закінчувався негайно (остаточне прийняття рішення “вкласти чи ні”). Окрім внутрішньої, ціна опціону включає також часову вартість, якою нехтують традиційні методи оцінки інвестицій, зокрема метод NPV, тим самим зменшуючи значення доходності інвестування.

У розрахунках вартості “колл” опціону росту запропоновано використовувати формулу Блека-Шоулза. Хоча існують інші популярні методи оцінки опціонів, наприклад біноміальна модель чи методи імітаційного моделювання, модель Блека-Шоулза є найбільш універсальним методом пошуку ефективних інвестиційних рішень через його відносну легкість у використанні. Водночас, незважаючи на обмеженість моделі такими ключовими припущеннями, як безперервність діяльності суб'єкта господарювання, постійна волатильність ціни базового активу та стабільна безризикова ставка відсотків протягом

терміну дії проекту, а також відсутність можливості “виконати” опціон до закінчення наперед обумовленої дати його виконання, формулу Блека-Шоуза, на думку більшості дослідників, все ж таки є легко застосувати для визначення вартості простих реальних опціонів з єдиним джерелом невпевненості та з єдиною датою прийняття рішення [5].

З метою врахування даних обмежень, зокрема приведення ціни виконання (необхідних додаткових інвестицій) до єдиної дати виконання (внаслідок поетапності їх здійснення), формулу Блека-Шоуза подано у такому вигляді [6]:

$$C = [N(d_1) * S] - [N(d_2) * PV(X)], \quad (1)$$

$$d_1 = \frac{\ln[S/PV(X)] + \frac{\sigma\sqrt{t}}{2}}{\sigma\sqrt{t}};$$

$$d_2 = d_1 - \sigma\sqrt{t}.$$

За даною формулою ціну виконання опціону (X) приведено до теперішньої вартості шляхом її дисконтування за безризиковою ставкою  $r_f$ :  $PV(X) = Xe^{-rt}$ .

У результаті використання традиційних методів оцінки інвестиційних проектів можливість вкладення коштів потенційним членом в молочарський кооператив оцінено як не вигідну, оскільки NPV членства є меншою від нуля (-0,42 грн. в розрахунку на 1 пай), а внутрішня норма доходності (IRR) – нижча від середньозваженої вартості капіталу кооперативу (WACC) – (12,15% < 13,14%).

Водночас результати моделювання базового сценарію з використанням ROV-методу хоча й не показали великого приросту цінності членства (12,26 грн. в розрахунку на 1 пай),

Ткачук І.Г., Білий М.М. Метод реальних опціонів в оцінці інвестиційної ефективності... ціну

неприваблива інвестиція за умови використання методики опціонної оцінки стає цінною та може прийматися до реалізації.

Завершальним (четвертим) етапом алгоритму аналізу є порівняння результатів ефективності інвестиційного проекту, одержаних на основі традиційного підходу, і результату з урахуванням вартості реальних опціонів. Саме порівняльний аналіз дозволяє визначити цінність управлінської гнучкості.

Те, наскільки величина проекту з опціоном –  $NPV_{опц}$  (при оцінці реального опціону за вирахуванням витрат на нього) перевищує показник чистого дисконтованого доходу проекту ( $NPV_{mp}$ ), розраховано згідно з традиційною методикою, оцінюється як міра ефективності реального опціону ( $\lambda$ ):

$$\lambda = NPV_{опц} - NPV_{mp}. \quad (2)$$

У нашому випадку:  $\lambda = 12,26 - (-0,42) = 12,68$  грн. у розрахунку на один стандартизований пай члена молочарського кооперативу (табл.1).

Таблиця 1

Розрахунок ефективності членства (на 1 пай) ROV-методом

№	Показник, одиниця виміру	Позначення		Пояснення, джерело даних
1	Номінальна безризикова ставка, %	$r_n$	10,2	Псевдобезризикова ставка для України – Джерело: <a href="http://www.damodaran.com">www.damodaran.com</a>
2	Безперервна номінальна безризикова ставка, %	$r_f$	9,7	$r_f = \ln(1 + r_n)$ – безперервне нарахування відсотків
3	Приведена вартість ціни виконання, грн.	$Xe^{-rt}$	146,25	Поточна вартість необхідних пайових внесків (у розрахунку на 1 пай)
4	Дисперсія (невизначеність доходів по	$\sigma$	76,6	За формулою сумування дисперсій: $\sigma^2 = \sigma_1^2 + \sigma_2^2$

	проекту), %			де $\sigma_1$ – середнє квадратичне відхилення цін на молоко – 11,75% $\sigma_2$ – середнє квадратичне відхилення – 75,74%
5	Поточна вартість грошових потоків, грн.	$S$	228,96	Приведена вартість кооперативних виплат на пай
6	Дивіденди, грн.	$\delta$	0	Витрати, пов'язані з утримуванням права на розширення
7	Час до виконання опціону, років	$T$	1	Кількість років, протягом яких існує інвестиційна можливість
8	Кумулятивна функція розподілу, долі од.	$N(d_1)$	0,8335	“Дельта” опціону (частка акцій, необхідна для відтворення “колл” опціону)
9	Кумулятивна функція розподілу, долі од.	$N(d_2)$	0,5798	Ймовірність виконання “колл” опціону в день закінчення строку дії
10	Вартість реального опціону, грн.	$C_0$	106,03	За модифікованою формулою Блека-Шоулза для “колл”-опціону
11	Вартість проекту з реальним опціоном, грн.	$NPV_{опц}$	12,26	За вирахуванням ціни “покупки” “колл”-опціону
12	Міра ефективності реального опціону	$\lambda$	12,68	Недооцінена вартість кооперативного членства за методом NPV

З проведених розрахунків видно, що присутність в інвестиційному проекті реальних опціонів дозволяє підвищити його привабливість на 12,68 грн. на 1 пай. Таким чином, виявлення чи попереднє проектування реальних опціонів в інвестиційних проектах та їх подальша оцінка є для інвестора додатковим стимулом до прийняття позитивних рішень щодо проектів в умовах невизначеності, в тому числі щодо вступу власників ОСГ до молочарського кооперативу.

**Висновки.** Концепція реальних опціонів дає можливість оцінити гнучкість щодо розширення (чи скорочення) участі сільськогосподарського виробника в майбутньому кооперативі завдяки можливості відстрочки прийняття остаточного рішення до отримання нової інформації. Це важливо, оскільки таке стратегічне рішення через брак достовірних даних щодо результатів діяльності сільськогосподарських кооперативів недоцільно приймати відразу. У свою чергу, традиційні (дисконтні) методи оцінки інвестицій, що базуються на рішеннях типу “все або нічого” чи “так або ні”, не дозволяють оцінити таку гнучкість між черговими внесками члена-інвестора, тим самим занижуючи реальну вартість інвестиційного проекту в цілому.

Слід зауважити, що запропонована методика оцінки реальних опціонів (в т. ч. для оцінки інвестиційної привабливості кооперативів) не претендує на довершеність чи досконалість. Навпаки, логічним видається продовження досліджень в даному напрямі, особливо зважаючи на справедливу її критику з боку провідних науковців та практиків [7, 8, 9], наявні обмеження та недоліки, які важко піддаються усуненню чи адекватній оцінці.

Однак враховуючи, що цінність інвестиційного проекту являє собою цифру, яка до певної міри завжди є умовною, важливою рисою ROV-методу є врахування можливостей гнучких рішень. Саме в проектуванні майбутніх гнучких рішень (які ми можемо передбачити вже сьогодні), а також в проектуванні управлінської компетенції і здатності ухвалювати рішення з поки що невідомими наслідками в майбутньому й полягає цінність запропонованої методики.

1. Лимитовский М.А. Инвестиционные проекты и реальные опционы на развивающихся рынках. – М., 2004. – 528 с.
2. Myers S. 1977. Determinants of corporate borrowing. Journal of Financial Economics 5: 147–175.
3. Брусланова Н. Оценка инвестиционных проектов методом реальных опционов // Финансовый директор. – 2004. – №7.

4. Sporerlerder T., and Zeuli K., Evaluating Producer Investment and Risk in New Generation Cooperatives Using Real Options, World Congress of the International Food and Agribusiness Management Association, Chicago, ILL, June 2000.
5. Amram, Martha, and Nalin Kulatilaka. 1999. Real Options: Managing Strategic Investment in an Uncertain World. Harvard Business School Press. Boston, Massachusetts.
6. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов. – М: Олимп-Бизнес, 1997. – С. 546–547.
7. Пирогов Н.К. Реальные опционы и реальность // Современные аспекты регионального развития: Сб. статей. – Иркутск: БИБММ ИГУ, 2003.
8. Бухвалов А.В. Реальные опционы в менеджменте. Введение в проблему // Российский журнал менеджмента. – 2004. – Т. 2. – № 1. – С. 27–56.
9. Сысоев А.Ю. Использование моделей “реальных опционов” при оценке эффективности инвестиционных проектов // Вестник Финансовой академии. – 2003. – №4. – С. 91.

**ФОРМУВАННЯ ПЕРСОНАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА**

**Анотація.** Розглянуто сутність поняття “формування персоналу сільськогосподарського підприємства” та здійснено аналіз основних його етапів – планування, набору, відбору, адаптації.

**Ключові слова:** формування, персонал, сільськогосподарське підприємство, планування, набір, відбір, адаптація.

**Annotation.** The essence of the notion of staff forming of agricultural enterprise is grounded and the analyses of it's main stages – planning, employing, selection, adaption is carried out.

**Key words:** forming, staff, agricultural enterprise, planning, employing, selection, adaption.

**Вступ.** Діяльність будь-якого підприємства, в тому числі й агропромислового, розпочинається із формування персоналу, який в процесі роботи буде змінюватися, поповнюватися та оновлюватися відповідно до виробничо-господарських потреб організації.

Висвітленню цього питання приділено багато уваги у працях таких вчених, як В.М.Данюк, В.О.Лук'янихін, М.Х.Мескон, М.І.Мурашко, Ф.І.Хміль, С.В.Шекшня та ін. Оскільки формування персоналу є невід'ємною складовою процесу управління підприємством, воно потребує подальшого дослідження, виходячи із сучасних умов господарювання.

**Постановка завдання.** Стаття має на меті розкрити сутність та зміст процесу формування персоналу сільськогосподарського підприємства. Для цього здійснено аналіз теоретичних напрацювань вітчизняних та зарубіжних авторів з цього питання.

**Результати.** За визначенням, наведеним у Великому тлумачному словнику сучасної української мови, “формувати” означає “надавати чому-небудь певної форми, вигляду, існування, створювати, надаючи якоїсь структури організації, форми; організувати, створювати що-небудь (якийсь орган, підрозділ і т. ін.) з певної кількості учасників” [1, с.1544]. Тут також знаходимо трактування поняття “форма” – тип, будова, спосіб організації чого-небудь, зовнішній вияв якого-небудь явища, пов'язаний з його сутністю, змістом. З філософської точки зору “форма” – це спосіб існування змісту, його внутрішня структура, організація і зовнішній вираз [1, с.1543]. Виходячи з цього, форма – це зовнішнє вираження суті, порядку організації та структури, а формування – діяльність, спрямована на створення цієї структури.

Процес формування персоналу підприємства включає такі етапи: планування, набір, відбір та професійна адаптація (рис.1).

Планування – одна з головних функцій управління та важлива складова формування персоналу підприємства. Планування – процес складання планів. План (від лат. *planum* – рівне місце, площина) – система взаємопов'язаних, об'єднаних спільною метою завдань, що визначають сторони, порядок, послідовність виконання господарських програм, окремих робіт, операцій тощо [2, с.160].

Планування персоналу підприємства (кадрове планування) – це встановлення оптимального, поточного та перспективного складу його працівників; елемент кадрової політики, що реалізується через стратегію, тактику, цілі та завдання організації.

Основою кадрового планування є кількісно-якісний аналіз наявного персоналу, який полягає у визначенні чисельності, структури, якісних характеристик персоналу; порівнянні отриманих результатів з нормативними й плановими показниками; розрахунку відхилень та їхніх причин; аналізі робіт і посадових інструкцій. Складовими процесу планування є також вибір методу планування; здійснення розрахунку; складання плану та джерел його

забезпечення; дослідження ситуації на ринку праці; визначення перспективної потреби в працівниках.

В економічній літературі наведена велика кількість різноманітних методів кадрового планування. Так, С.В.Шекшня [3, с.93] для розрахунку планової численності персоналу пропонує методи екстраполяції, експертних оцінок, комп'ютерного моделювання.

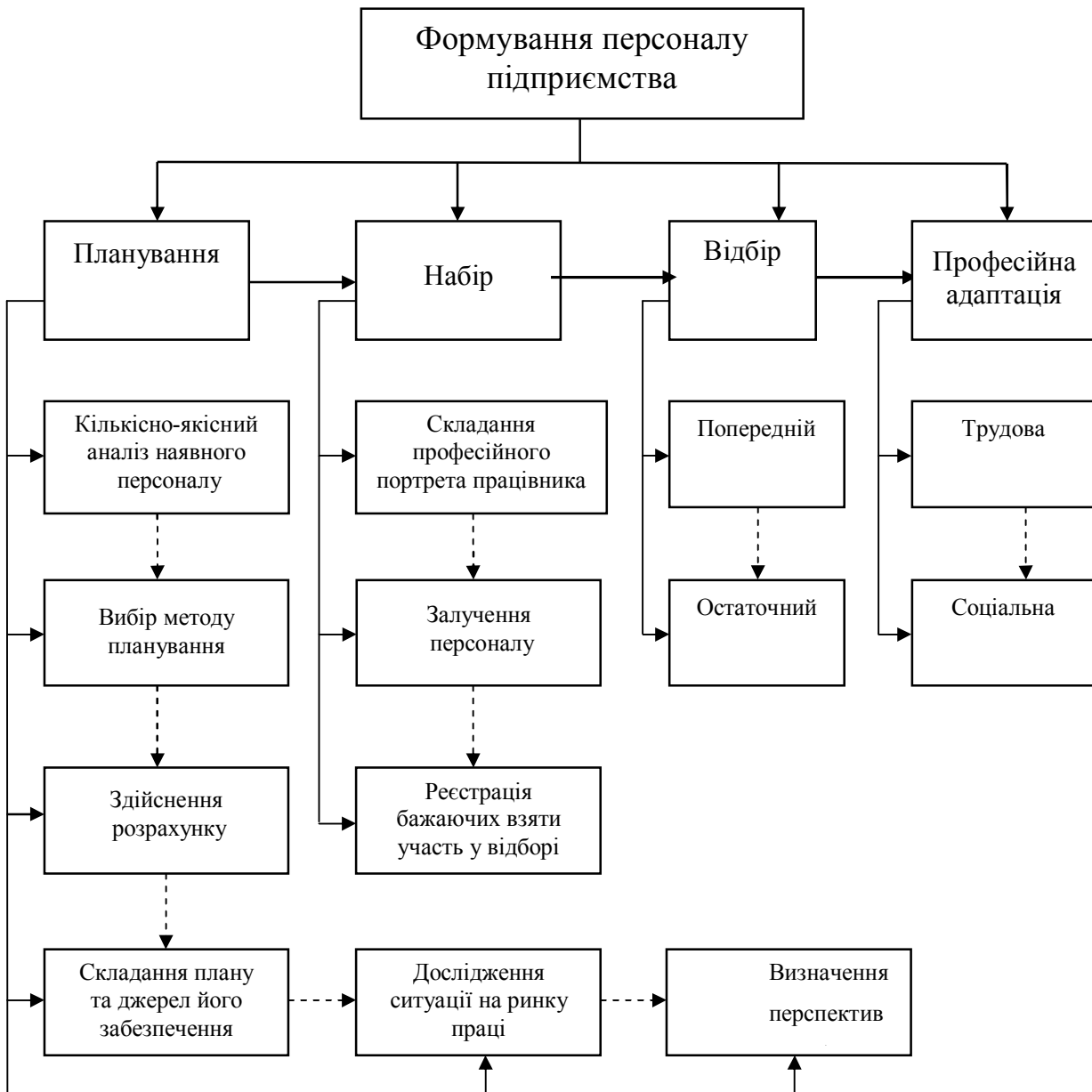


Рис.1. Етапи формування персоналу підприємства

Джерело: власні дослідження.

Федорняк Л.С. Формування персоналу сільськогосподарського підприємства

стосує  
[анюк,

В.М.Петюх, С.О.Цимбалюк [5, с.133–135] розглядають методи розрахунку численності працівників на основі трудомісткості, норм обслуговування, норм керованості, чисельності, за робочими місцями, статистичні та метод Розенкранца. В.Р.Веснін [6, с.118–122] наводить свої методи планування персоналу: балансовий, нормативний, математико-статистичний.

Наступним етапом формування персоналу підприємства є набір працівників. За визначенням А.Файоля, набір персоналу – це турбота про забезпечення складу організації необхідними службовцями [7, с.70–71]. Ф.І.Хміль [8, с.203] вважає, що добір кадрів являє собою процес пошуку потенційних працівників і формування бази даних про них для

залучення на вакантні або на ті, що стануть вакантними, посади і робочі місця. М.Х.Мескон [9, с.569–571] також дотримується думки, що набір персоналу являє собою створення необхідного резерву кандидатів на всі посади і спеціальності, з якого організація (керівництво) відбирає найбільш придатних для неї працівників.

На наш погляд, набір персоналу є процесом залучення ймовірних працівників в організацію з метою подальшого відбору для заповнення наявних вакантних місць та створення зовнішнього резерву кадрів. Набір персоналу включає складання професійного портрета працівника, залучення персоналу, реєстрацію бажаючих взяти участь у відборі. Існують зовнішні та внутрішні джерела набору (залучення) працівників, кожен з яких має свої переваги й недоліки (табл.1).

На основі проведеного набору здійснюється відбір кандидатів на вакантні місця. В.М.Данюк, В.М.Петюх, С.О.Цимбалюк [5, с.143] процес відбирання розглядають як наступний етап після набору кадрів, який виконується з певною мірою прискіпливості та відповідно до ступеня відповідальності майбутньої роботи.

Таблиця 1

Преваги та недоліки джерел набору (залучення) персоналу

Назва джерела		Преваги	Недоліки
Внутрішні	Резерв	перспектива кар'єрного росту для сумлінних та старанних працівників; низькі витрати; швидка адаптація; знання організації та змісту роботи	обмеженість вибору; ймовірність конкуренції в колективі; можливі додаткові витрати на підвищення кваліфікації; кількісна потреба в працівниках не вирішується
	Працівники організації		
Зовнішні	Державний центр зайнятості	низькі витрати; великий вибір потенційних кандидатів	не завжди належним чином здійснюється оцінка відповідності кандидата запитам працедавця
	Приватні кадрові служби (агентства)	великий вибір кандидатів; швидкий, оперативний, якісний пошук відповідно до потреб клієнта	значні витрати
	Презентації у навчальних закладах	незначні витрати; доступність (керівництво навчальних закладів йде назустріч потенційним роботодавцям); існує ймовірність знайти молодих перспективних працівників	залучення працівників без практичного досвіду роботи
	Засоби масової інформації	можливість донесення інформації до широкого кола осіб	витратність, затрати часу на підготовку (правильне складання) оголошень
	Інтернет	великий вибір пропозицій як від роботодавців потенційним працівникам, так і навпаки	обмеженість доступу, невміння користуватися Інтернетом
	Ярмарки вакансій (професій, робочих)	простота, доступність	донесення інформації до широкого кола осіб потребує додаткових витрат (реклама, оголошення)

місце)		
Пошук через працівників фірми	незначні витрати швидкість, зручність	погіршення мікроклімату в колективі
Резерв – особи, які самостійно шукають роботу	не потребує затрат часу та фінансових витрат	можуть в будь-який момент працевлаштуватися і втратити статус таких, що шукають роботу

Процес відбору передбачає використання певних методів оцінювання знань, умінь, навичок потенційних кандидатів, виявлення у них тих рис, які найбільше відповідають створеному професійному портрету працівника. Можна виокремити попередній (коли шанс випробувати свої сили дають усім бажаючим) та остаточний (здійснюється серед декількох претендентів) відбір.

На кожній стадії відбору відбувається “відсіювання” претендентів, або вони самі відмовляються від подальшої участі у випробуваннях. Відбір повинен проходити відкрито, чесно, гласно, без будь-яких упереджень щодо кандидатів. Методами, що найчастіше використовуються у процесі відбору, є аналіз анкетних даних, тестування, співбесіда, конкурс. На нашу думку, найбільш універсальним та об’єктивним способом оцінювання претендентів є тестування. За його допомогою можна оцінити як професійні, так і особистісні якості кандидатів, рівень розумових здібностей, швидкість мислення, зосередженість, уважність. Проте цей спосіб передбачає затрати часу на його підготовку та проведення, а також може вимагати залучення фахівців різних галузей знань для розроблення тестів.

Після проходження всіх етапів відбору зарахування на роботу (з випробувальним терміном або без нього), подання необхідних документів людина стає працівником організації, і починається її трудова та соціальна адаптація. Адаптація нового працівника – це сукупність процедур, метою яких є пришвидшення набуття необхідних трудових навичок новим працівником і налагодження дружніх трудових відносин у трудовому колективі [8, с.220]. Трудова адаптація – це ґрунтовне ознайомлення працівника з діяльністю організації, правилами внутрішнього трудового розпорядку й іншими документами, що регламентують роботу підприємства й колективу, положеннями про структурні підрозділи, структурою організації, посадовою інструкцією та робочим місцем. Соціальна адаптація полягає у представленні нового співробітника персоналу підприємства, ознайомленні його з організаційною культурою фірми: нормами, звичками, традиціями, негласними правилами, яких дотримуються всі члени колективу.

*Федорняк Л.С.* Формування персоналу сільськогосподарського підприємства

к і для  
нями,

цінностями, тому потрібно дотримуватись взаємної толерантності. Повинен пройти певний час, перш ніж колектив звикне до нового працівника і він стане повноцінним його членом. Якщо організація зацікавлена в ефективній діяльності прийнятої особи, необхідно створити сприятливі умови для якомога швидшої адаптації. З цією метою можна призначити координатора – людину, яка буде допомагати й консультувати новачка у необхідних ситуаціях.

Для повного (цілісного) розуміння суті формування персоналу сільськогосподарського підприємства необхідно також розкрити зміст понять “персонал” та “сільськогосподарське підприємство”.



Персонал – це наймані працівники підприємства, що мають певний освітній рівень, володіють знаннями, здібностями та досвідом роботи, необхідними для виконання покладених на них обов’язків (функцій), і становлять трудовий потенціал підприємства, що є частиною людського капіталу суспільства [10, с.1233–1242].

У розумінні Д.І.Шеленко, сільськогосподарське підприємство – це “соціально-економічна й виробничо-господарська підсистема аграрного, (агропродовольчого) блоку економіки з властивими їй в кожному конкретному випадку цільовим призначенням, функціями й механізмами системного розвитку” [11, с.39]. В.Д.Савченко вважає сільськогосподарське підприємство “специфічним суб’єктом економічного поля, який характеризується специфічно організованою взаємодією економічних об’єктів, принципово відмінних від таких в усіх інших галузях народного господарства” [12, с.4]. В.В.Росоха, П.В.Немчук [13, с.56] трактують підприємство як “спосіб життя сільськогосподарських товаровиробників, які, працюючи на підприємстві, окрім того, самі виробляють все або майже все, що їм потрібно для життя”.

Погоджуючись із визначеннями, запропонованими вищеназваними дослідниками, слід зауважити, що сільськогосподарське підприємство – це насамперед самостійний господарюючий суб’єкт, що має права юридичної особи та здійснює діяльність з виготовлення продукції, виконання робіт, надання послуг у галузі сільського господарства, що включає різні види рослинництва та тваринництва, а формування персоналу сільськогосподарського підприємства можна розглядати як комплекс заходів з планування, набору, відбору, адаптації трудових ресурсів, спрямованих на забезпечення його працівниками необхідної кількості та якості, які мають певний освітній рівень, знання, здібності та досвід, необхідні для роботи в аграрному секторі економіки.

**Висновки.** Серед низки ресурсів та факторів виробництва, що забезпечують функціонування підприємства, важливе місце займають людські ресурси. Успішна діяльність сільськогосподарського підприємства значною мірою залежить саме від сформованості (укомплектованості) та ефективного використання його персоналу відповідно до виробничо-господарських потреб. Формування персоналу є складовою управління підприємством і передбачає планування, набір, відбір, професійну адаптацію працівників.

1. Великий тлумачний словник сучасної української мови. – К., Ірпінь: Перун, 2005. – 1728 с.
2. Лук’янихін В.О. Менеджмент персоналу: Навч. посібник. – Суми: Університетська книга, 2004. – 592 с.
3. Шекшня С.В. Управление персоналом современной организации. Управленско-практическое пособие. – М.: Интел-Синтез, 1998. – 352 с.
4. Мурашко М.І. Менеджмент персоналу: Навч.-практ. посібник. – К.: Знання, КОО, 2002. – 311 с.
5. Менеджмент персоналу: Навч. посібник / В.М.Данюк та ін. – К.: КНЕУ, 2006. – 398 с.
6. Веснин В.Р. Практический менеджмент персонала: Пособие по кадровой работе. – М.: Юристь, 1998. – 496 с.
7. Управление – это наука и искусство / А.Файоль, Г.Емерсон, Ф.Форд. – М.: Республика, 1992. – 351 с.
8. Хміль Ф.І. Управління персоналом: Підруч. – К.: Академвидав, 2006. – 488 с.
9. Мескон М.Х. та ін. Основи менеджмента. – М.: Деко, 1998. – 704 с.
10. Федорняк Л.С. Сутність поняття “персонал” підприємства // Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. Випуск 231: В 7 т. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2007. – Т. 7. – С.1233–1242.
11. Шеленко Д.І. Сільськогосподарські підприємства Івано-Франківського Прикарпаття після реформи. – Івано-Франківськ: ЦІТ, 2007. – 180 с.
12. Савченко В.Д. Організація сільськогосподарських підприємств: Наук. видання. – Харків, 2002. – 330 с.
13. Россоха В.В., Немчук П.В. Особливості реформування й розвитку організаційно-економічного механізму корпоративного управління аграрним підприємством // Агроінком. – 2004. – № 3–4. – С. 55–59.

## ПИТАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛІЗАЦІЇ ПРИВАТИЗОВАНИХ ПІДПРИЄМСТВ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

**Анотація.** У статті розглянуто проблеми фінансової стабілізації приватизованих підприємств, розкрито її суть, реструктуризацію фінансових ресурсів, чинники фінансової стійкості.

**Ключові слова:** фінансова стабілізація, фінансова стійкість, механізми фінансової стабілізації, фінансові ресурси підприємства.

**Annotation.** In article it is considered problems of financial stabilization of the privatized enterprises, it is opened its essence, re-structuring of financial resources, factors of financial stability.

**Key words:** financial stabilization, financial stability, mechanisms of financial stabilization, financial resources of the enterprise.

**Вступ.** Фінансова стабільність підприємств залежить від внутрішніх і зовнішніх чинників економічної діяльності підприємств. В умовах трансформації економіки зовнішнє середовище радикальним чином впливає на сталий розвиток підприємств. Означений взаємозв'язок є складним і характеризується двоякістю: з одного боку, макроекономічна стійкість визначається фінансовою стабільністю підприємств, а з другого, діяльність самих суб'єктів господарювання залежить від макроекономічного середовища та його стійкості.

В економічній літературі розглядається широке коло питань фінансової стабілізації різних організаційно-ієрархічних рівнів, в тому числі підприємства. Окремим питанням фінансової стабілізації присвячені праці таких вчених: І.Бланка, М.Коробова, О.Павловської, Г.Савицької, А.Шеремета, В.Плиса. Проте питання щодо шляхів забезпечення фінансової стабілізації приватизованих підприємств потребує подальшого вивчення.

**Постановка завдання.** Неоднозначність трансформаційних явищ в економіці України і труднощі, випробовувані більшістю промислових підприємств, є наслідком дії ряду об'єктивних і суб'єктивних факторів. Один з них – відсутність кваліфікованого, всебічного і своєчасного аналізу ефективності керування стабільністю підприємства й обґрунтованих критеріїв оцінки кризових і передкризових його станів. Тому основною

*Ходан І.В.* Питання фінансової стабілізації приватизованих підприємств в економіці України

ованих

**Результати.** Фінансова стабільність – неоднозначна категорія, тому її треба розглядати як: економічний процес, економічну категорію, показник діяльності. Для розробки науково обґрунтованих рекомендацій з ефективної адаптації підприємства до вимог сучасного зовнішнього оточення необхідно насамперед уточнити зміст і сутність категорій “фінансова стабілізація”, “фінансова стабільність”.

Фінансова стабілізація – це такі економічні відносини, які відображають процес створення на підприємстві ефективної структури капіталу, використання якого забезпечує мінімальні витрати по обслуговуванню та максимальний прибуток при цьому. Фінансова стабільність як економічний процес органічно і чітко пов'язана з дією оперативних, тактичних та стратегічних внутрішніх механізмів фінансової стійкості підприємства [1].

Фінансова стабільність як економічна категорія – це більш широке поняття, воно охоплює сукупність факторів, що забезпечують підприємству збереження ним абсолютної або нормальної фінансової стійкості за контрольованої фінансової рівноваги та здатність до сталого економічного зростання завдяки найбільш значущим зовнішнім факторам. Інакше кажучи, фінансова стабільність – це здатність підприємства досягати стану фінансової рівноваги за збереження достатньої фінансової стійкості та утримувати його на довгострокову перспективу шляхом ефективного управління фінансовою стороною діяльності [2].

Фінансова стабільність є агрегованим показником, який включає:

- рентабельність, прибутковість;
- фінансову стійкість;
- ліквідність активів;
- оборотність активів.

Кожна із вказаних груп показників характеризує відповідні аспекти діяльності підприємства і залежить від специфіки підприємства, галузі, особливостей виробництва і реалізації продукції тощо.

Основними складовими фінансової стабільності є (рис.1) [3]:

1. Фінансова рівновага підприємства – це відповідність обсягів генерування та споживання власних фінансових ресурсів, яка досягається шляхом оптимізації співвідношення між капіталовкладеннями та засобами, що спрямовуються на споживання. Фінансова рівновага потребує узгодження джерел формування та напрямків використання власних фінансових ресурсів, визначення оптимального співвідношення між внутрішніми та зовнішніми джерелами їх формування. Як агрегований показник фінансова рівновага залежить від ефективності політики формування і розподілу прибутку підприємства, дивідендної та емісійної політики тощо. Досягнення фінансової рівноваги є запорукою фінансової стабільності, бо зростання можливостей приросту власних фінансових ресурсів означає підвищення фінансової та ринкової стійкості підприємства.

2. Ресурсна стійкість підприємства означає оптимізацію структури його трудових та матеріальних ресурсів, економію витрат за рахунок скорочення потреб на їх фінансування, і в результаті – зростання прибутковості підприємства. Останнє за інших однакових умов є підґрунтям для розширення можливостей формування власних фінансових ресурсів за рахунок внутрішніх джерел, що насамперед сприяє досягненню фінансової рівноваги і фінансової стабілізації підприємства.

3. Потенційна стійкість підприємства – це його здатність нарощувати обсяги діяльності, виходити на новий рівень фінансової рівноваги. Повна фінансова стабілізація досягається тільки у разі створення передумов для стабільного зменшення вартості капіталу, що вимагає прискорення темпів економічного розвитку на основі коригування окремих параметрів фінансової стратегії. Остання в кінцевому підсумку повинна забезпечувати високі темпи стійкого економічного зростання та фінансову рівновагу підприємства.



### Рис.1. Складові елементи фінансової стабільності

4. Фінансова стійкість підприємства передбачає такий стан фінансових ресурсів, за раціонального розпорядження якими гарантується наявність власних коштів, стабільна прибутковість та забезпечується процес розширеного відтворення. У такому розумінні фінансова стійкість, безперечно, є одним із головних факторів досягнення підприємством

*Ходан І.В.* Питання фінансової стабілізації приватизованих підприємств в економіці України

йкість  
рна –

створення надлишкових запасів та резервів (“мертвого” капіталу), що збільшує витрати або недоотриманий прибуток і в кінцевому підсумку стримує темпи розвитку підприємства.

Загальну характеристику фінансової стабільності можна зобразити за допомогою схеми (рис.2).

Найважливішу увагу в системі заходів, спрямованих на фінансову стабілізацію в умовах кризової ситуації, слід приділити етапу відновлення та зміцнення рівня фінансової стійкості підприємства – запоруки усунення неплатоспроможності й фундаментальної основи фінансової стратегії на прискорення економічного зростання.

Заходи щодо зміцнення фінансової стійкості підприємства можуть дати позитивні результати лише за умови обов'язкового і суттєвого оздоровлення його фінансів. Кризовий фінансовий стан, в якому опинилися підприємства України, потребує застосування жорстких, але водночас ефективних, гнучких, ситуативних управлінських заходів, спрямованих на зміцнення фінансової стійкості.



Рис.2. Характеристика фінансової стабільності

Економічна практика свідчить, що фінансове оздоровлення найкраще проводити за рахунок внутрішніх фінансових джерел, тобто головна роль відводиться широкому використанню внутрішніх механізмів фінансової стабілізації.

З метою фінансової стабілізації підприємств у довготривалому періоді необхідно забезпечити перевищення власних коштів над позичковими. Можливість вважати підприємство фінансово стабільним виникає тільки тоді, коли максимально знижено вартість капіталу, що використовується підприємством. Практика фінансового менеджменту передбачає три види механізмів фінансової стабілізації [4]:

- оперативний;
- тактичний;
- стратегічний.

Оперативний механізм розглядають як модифікацію захисної реакції підприємства, що передбачає різке скорочення витрат, зменшення внутрішніх і зовнішніх фінансових зобов'язань, зменшення цін, звільнення робітників, збільшення грошових активів, скорочення розмірів поточних вимог та ліквідних активів.

Тактичний механізм є свого роду компромісним варіантом між захисною і наступальною стратегією. Він являє собою пошук можливості досягнення рівноваги між сумою чистого прибутку, амортизаційними відрахуваннями, зростанням акціонерного капіталу, зростанням основних фондів, нематеріальних активів, чистого робочого капіталу.

Критеріями фінансової стабілізації слід вважати досягнення випереджаючих темпів стійкого економічного розвитку підприємства, а також адекватне зростання його ринкової вартості у довгостроковій перспективі.

Важливою умовою стабільної діяльності підприємства є адаптація до мінливих умов зовнішнього середовища. Розглянемо основні етапи, що виникають у результаті адаптації підприємства до умов, що змінюються. Доцільно виділити три основні етапи:

- розмежування областей і сфер діяльності з метою визначення тих, у яких підприємство має ті чи інші перспективи сьогодні та буде мати в майбутньому;
- визначення перспектив підприємства, включаючи довгострокове й короткострокове, співвідношення рентабельності в поточній і найближчій перспективі, а також оцінка

можливостей нестабільності економічного, технологічного та соціально-політичного розвитку;

- розробка системи альтернативних стратегій і управлінських можливостей.

При аналізі стратегічних позицій підприємства на ринку повинні бути виявлені основні напрямки діяльності в минулому і на даний час, головні стратегічні установки та їх зміни за весь період функціонування підприємства, а також стратегічні задачі на майбутнє. Одне з ключових місць у стратегічному розвитку займає товарна політика. Її здійснення припускає проведення систематичних досліджень на всіх етапах розробки й удосконалення товару від вибору концепції нового виробу й конструювання до його фінансування, виробництва, встановлення ціни, збуту та післяпродажного обслуговування.

На фінансову стабільність впливає товарна політика, яка включає заходи для підвищення конкурентоздатності виробів, створення нових видів товарів, оптимізації інноваційної діяльності й асортименту виробів, що випускаються з урахуванням життєвого циклу товару й зміни попиту споживачів. Сьогодні практично немає підприємств, що виробляють один товар. У зв'язку з цим метою будь-якого підприємства є визначення набору товарних позицій, найкращих для успішної роботи на ринку та таких, що забезпечують стійкий розвиток [5].

В економічній літературі й виробничій практиці розроблені методи адаптації підприємства до умов, що змінюються. Багато основних стратегій підприємства орієнтовані на ці методи. Однак практичне застосування моделей залежить від конкретних умов і не завжди супроводжується бажаним результатом.

Основним напрямком покращення стабільної діяльності підприємства є підтримання високої фінансової стійкості та збільшення обсягу виробництва та реалізації продукції.

Для приватизованих підприємств важливе значення має розробка конкретних заходів щодо використання виявлених резервів у процесі виробництва і прийняття заходів, спрямованих на подальше зростання прибутку, а також рівня рентабельності підприємства.

*Ходан І.В.* Питання фінансової стабілізації приватизованих підприємств в економіці України

ІЕМСТВ

- провести модернізацію обладнання, що забезпечить підвищення якості продукції, зменшення витрат, збільшення обсягу виробництва та збільшення прибутку підприємства;
- розробити стратегію підприємства;
- удосконалити маркетингову діяльність;
- збільшити обсяг реалізації за рахунок пошуку нових покупців;
- розробити шляхи адаптації до змін зовнішнього середовища;
- впровадити у виробництво нові види продукції (провести подальшу диверсифікацію діяльності).

З метою фінансової стабілізації приватизованим підприємствам необхідно здійснювати активну політику щодо управління фінансовими ресурсами підприємства. Головною метою її здійснення має бути забезпечення оптимальних умов формування і використання фінансових ресурсів у процесі фінансування господарської діяльності для максимізації добробуту підприємства сьогодні і в майбутньому.

Виручка від реалізації продукції є основним джерелом надходження коштів приватизованих підприємств, тому необхідно забезпечити повне й рівномірне надходження її від покупців. Це потребує встановлення фінансового контролю за ритмічністю виробництва, дотриманням графіка відвантаження готової продукції, одержанням платіжних документів.

Зменшити витрати підприємств необхідно в основному за рахунок зниження матеріальних витрат. Зменшення матеріальних витрат можна досягти за рахунок виваженої політики управління матеріально-технічним постачанням, що передбачає підвищення якості використання матеріальних ресурсів, їх економію, налагодження тісних зв'язків із постачальниками сировини.

Підприємствам необхідно приділяти значну увагу ціновій політиці. Застосовувати гнучку систему знижок, що призведе до значного зростання обсягів реалізації. На стадії укладання угод з покупцями дуже важливо домовитися про оптимальні ціни на товари, строки перегляду цін у зв'язку з інфляційними процесами в економіці. У договорі мають бути чітко визначені застереження щодо порядку обчислень розмірів утрат, які є наслідком порушень зафіксованих у ньому зобов'язань сторін, а також щодо порядку відшкодування цих утрат.

**Висновки.** Отже, суб'єктам господарювання необхідно здійснювати активну політику управління власними фінансовими ресурсами. Для цього підприємствам необхідно чітко наладити систему формування фінансових ресурсів та систему їх ефективного використання з метою підвищення фінансового стану, і фінансової стійкості зокрема. Підприємствам слід приділити увагу оперативному контролю за надходженням виручки від реалізації, прискоренню оборотності оборотних активів, дотриманню залишків запасів у відповідності до визначених нормативів, збільшенню робочого капіталу за рахунок прибуткової господарської діяльності, зниженню матеріальних втрат тощо.

1. Абрютіна М.С., Грачев А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учебно-практическое пособие. – М.: Дело и сервис, 1998. – 256 с.
2. Астахов В.П. Анализ финансовой устойчивости фирмы и процедуры, связанные с банкротством. – М.: Ось-89, 1995. – 80 с.
3. <http://soskin.info>.
4. Момот В.Є., Жовтобрюх О.В. Стратегічні тенденції розвитку менеджменту в умовах невизначеності середовища господарювання // Наукові праці ДонНТУ. – 2004. – №87. – С. 109.
5. Забродский В.А., Кизим Н.А. Диагностика финансовой устойчивости функционирования производственно-экономических систем. – Х.: Бизнес-Информ, 2000. – 107 с.

## РЕГУЛЮВАННЯ, ПРОГНОЗУВАННЯ І ПЛАНУВАННЯ В СИСТЕМІ ВНІТРІШНЬОГО ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ

**Анотація.** У статті розглядаються питання регулювання, прогнозування і планування в системі внутрішнього економічного механізму.

**Ключові слова:** внутрішній економічний механізм, прогнозування, планування, підприємницька діяльність, регулювання підприємництва, ресурсний і цільовий метод планування.

**Annotation.** The questions of adjusting, prognostication and planning in the system of internal economic mechanism are examined in this article.

**Key words:** internal economic mechanism, prognostication, planning, entrepreneurial activity, adjusting of enterprise, resource and having a special purpose method of planning.

**Вступ.** Внутрішній економічний механізм охоплює всі методи і складові господарського механізму. Вони діють, впливають на хід розвитку всіх процесів, починаючи від формування підприємства до забезпечення ефективної діяльності і продовження на всіх етапах його діяльності. А тому, виключивши хоч одну зі складових господарського механізму, внутрішній економічний механізм не може ефективно функціонувати. На жаль, у виробничій практиці дуже часто проявляється, що окремі чинники випадають із поля зору практичної діяльності. Тому розгляд цих питань у системі функціонування внутрішнього механізму відіграє важливу роль як для теорії, так і для практики підприємницької діяльності, що і підтверджується дослідженням на матеріалах Прикарпатського регіону. До таких чинників у багатьох випадках відносяться регулювання, прогнозування, а інколи і планування.

**Постановка завдання.** Підприємства інколи живуть сьогоднішнім днем. А реальне життя показує, що без прогнозування і своєчасного регулювання підприємницької діяльності не може бути ефективної підприємницької діяльності. Не може бути забезпечено раціональне використання матеріально-сировинних ресурсів, основних виробничих фондів, затрат на виробництво продукції в цілому, своєчасне виконання замовлень, виготовлення конкурентноздатної продукції. А ці всі недоліки проявляються в нераціональному використанні виробничих ресурсів, у здорожченні затрат на виробництво продукції, необхідності підвищення цін, зумовлюють зниження життєвого рівня народу. І це має місце у практичному житті в державному масштабі протягом усього періоду незалежності України.

Без регулювання, прогнозування і планування не можна забезпечити ефективного функціонування внутрішнього механізму в цілому. До таких підприємств, що не справилися з розробкою прогнозу своєї діяльності, слід віднести такі підприємства Прикарпаття, як “Позитрон”, “Радіозавод”, виробниче об’єднання “Коломиясільмаш” та інші.

Мета роботи – розглянути суть планування, прогнозування і регулювання підприємницької діяльності та можливість їх впровадження в практику нинішнього внутрішнього економічного механізму.

**Результати.** В умовах підприємництва, незалежно від форми власності й підпорядкування, реалізуються соціально-економічні цілі, які стоять перед національною економікою. Згідно з Господарським кодексом України (ст. 47) держава гарантує всім підприємцям, незалежно від обраних ними організаційних форм підприємницької діяльності, рівні права та можливості для залучення і використання матеріально-технічних, фінансових, трудових, інформаційних, природних та інших ресурсів. Забезпечення підприємця матеріально-технічними та іншими ресурсами, що централізовано розподіляються державою, здійснюється з метою виконання підприємцем поставок робіт чи послуг для державних потреб.



Держава гарантує недоторканість майна і забезпечує захист майнових прав підприємця. Вилучення державою або органами місцевого самоврядування у підприємця основних і оборотних фондів, іншого майна допускається на підставах і в порядку, передбаченими законодавством України.

Державні органи і службові особи можуть втручатися в діяльність підприємства тільки в рамках своєї компетенції.

Механізм регулювання підприємництва з боку держави – це система впливу на підприємницьку діяльність з метою спрямування її на забезпечення перспективного розвитку національної економіки в цілому і створення умов для розвитку самого підприємництва.

Держава повинна сприяти розвитку ринкового механізму, усувати штучні перешкоди, які можуть створити для нього монопольні підприємства.

В умовах розвинутого ринку державне регулювання економіки – це втручання держави не в ринковий механізм, а в передумови та побічні наслідки його функціонування. Держава повинна не підміняти закони ринку штучними, а впливати на економічне середовище, в якому вони діють, спрямовуючи розвиток економіки підприємств відповідно до визначених цілей та пріоритетів. Так, не втручаючись у закони ціноутворення, держава впливає лише на співвідношення між попитом та пропозицією і через це співвідношення використовує ціну для стимулювання чи стримування виробництва. Державні програми допомоги малозабезпеченим, працевдатним і тимчасово безробітним забезпечують їхній захист без втручання в ринковий механізм господарювання підприємств. Державне регулювання повинно координувати економічні процеси, що відбуваються в державі загалом. Наприклад, змінюючи податкову і коректуючи кредитну форму регулювання, можна впливати на структуру національної економіки, обсяги виробництва продукції, змінювати розподіл ресурсів. Державні субсидії і пільги окремим підприємствам та галузям (так звана субвенційна форма державного регулювання) мають бути спрямовані виключно на формування суспільного капіталу, сприяти розвитку науки, освіти, реалізації соціальних програм.

Регулювання економічної діяльності останніх здійснюється за допомогою правових актів, широкого використання договірних відносин, фінансування розвитку державного сектора, податкової, кредитної і банківської систем, ціноутворення та інших регуляторів з метою досягнення цілей, визначених соціально-економічною політикою держави.

Державне регулювання економіки – це діяльність держави, спрямована на створення правових, економічних і соціальних передумов для функціонування економічного механізму відповідно до цілей і пріоритетів державної економічної політики.

У сфері господарювання держава здійснює довгострокову (стратегічну) і поточну (тактичну) економічну і соціальну політику, спрямовану на реалізацію та оптимальне узгодження інтересів суб'єктів господарювання, різних суспільних верств населення.

Економічна стратегія – обраний державою курс економічної політики, розрахований на тривалу перспективу і спрямований на вирішення широкомасштабних економічних та соціальних завдань, завдань культурного розвитку, забезпечення економічної безпеки держави, збереження і примноження її економічного потенціалу і національного багатства, підвищення рівня добробуту народу. Економічна стратегія включає визначення пріоритетних цілей народного господарства, засобів та способів їх реалізації, виходячи зі змісту об'єктивних процесів і тенденцій, що мають місце в національному та світовому господарстві, і враховуючи законні інтереси суб'єктів господарювання.

Економічна тактика – сукупність найближчих цілей, завдань, засобів і способів їх досягнення для реалізації стратегічного курсу економічної політики в конкретних умовах, що складаються в поточному періоді розвитку народного господарства.

Правове закріплення економічної політики здійснюється шляхом визначення засад внутрішньої і зовнішньої політики, у прогнозах і програмах економічного та соціального розвитку України й окремих її регіонів, програмах діяльності Кабінету Міністрів України,

цільових програмах економічного, науково-технічного і соціального розвитку, а також відповідних законодавчих актах.

Основними напрямками економічної політики, що визначаються державою, є такі:

1. Структурно-галузева політика, спрямована на здійснення державою прогресивних змін у структурі народного господарства, удосконалення міжгалузевих та внутрішньогалузевих пропорцій, стимулювання розвитку галузей, які визначають науково-технічний прогрес, забезпечують конкурентоспроможність вітчизняної продукції та зростання рівня життя населення. Складовими цієї політики є промислова, аграрна, будівельна та інші сфери економічної політики, щодо яких держава здійснює відносно самостійний комплекс заходів стимулюючого впливу.

2. Інвестиційна політика, спрямована на створення суб'єктам господарювання необхідних умов для залучення і концентрації коштів на потреби розширеного відтворення основних засобів виробництва, переважно у галузях, розвиток яких визначено як пріоритети структурно-галузевої політики, а також забезпечення ефективного й відповідального використання цих коштів та здійснення контролю за ними.

3. Амортизаційна політика, спрямована на створення суб'єктам господарювання найбільш сприятливих та рівноцінних умов забезпечення процесу простого відтворення основних виробничих і невиробничих фондів переважно на якісно новій техніко-технологічній основі.

4. Політика інституційних перетворень, спрямована на формування раціональної багатоукладної економічної системи шляхом трансформування відносин власності, роздержавлення економіки, приватизацію та націоналізацію виробничих фондів, забезпечення на власній основі розвитку різних форм власності і господарювання, еквівалентності відносин обміну між суб'єктами господарювання, державну підтримку і захист усіх форм ефективного господарювання та ліквідацію будь-яких протизаконних економічних структур.

5. Цінова політика, спрямована на регулювання державою відносин обміну між суб'єктами ринку з метою забезпечення еквівалентності в процесі реалізації національного продукту, дотримання необхідної паритетності цін між галузями та видами господарської діяльності, а також забезпечення стабільності оптових та роздрібних цін.

6. Антимонопольно-конкурентна політика, спрямована на створення оптимального конкурентного середовища діяльності суб'єктів господарювання, забезпечення їх взаємодії на умовах недопущення проявів дискримінації одних суб'єктів іншими, насамперед у сфері монопольного ціноутворення.

7. Бюджетна політика, спрямована на оптимізацію та раціоналізацію формування доходів і використання державних фінансових ресурсів, підвищення ефективності державних інвестицій у народне господарство, узгодження загальнодержавних і місцевих інтересів у  
*Циглик І.І., Морицян В.Ф. Регулювання, прогнозування і планування в системі внутрішнього... альної*

8. Податкова політика, спрямована на забезпечення економічно обґрунтованого податкового навантаження на суб'єктів господарювання, стимулювання суспільно необхідної економічної діяльності суб'єктів, а також дотримання принципу соціальної справедливості та конституційних гарантій прав громадян при оподаткуванні їх доходів.

9. Грошово-кредитна політика, спрямована на забезпечення народного господарства економічно необхідним обсягом грошової маси, досягнення ефективного готівкового обігу, залучення коштів суб'єктів господарювання та населення до банківської системи, стимулювання використання кредитних ресурсів на потреби функціонування і розвитку економіки.

10. Валютна політика, спрямована на встановлення і підтримання паритетного курсу національної валюти щодо іноземних валют, стимулювання зростання державних валютних резервів та їх ефективне використання.

11. Зовнішньоекономічна політика, спрямована на регулювання державою відносин суб'єктів господарювання з іноземними суб'єктами та захист національного ринку і вітчиз-

зняного товаровиробника. Держава здійснює екологічну політику, що забезпечує раціональне використання та повноцінне відтворення природних ресурсів, створення безпечних умов життєдіяльності населення.

У соціально-економічній сфері держава здійснює соціальну політику захисту прав споживачів, політику заробітної плати і доходів населення, політику зайнятості, політику соціального захисту та соціального забезпечення.

У країнах з розвинутою ринковою економікою регулюючі функції держави зводяться до: законодавчої, стабілізуючої, розподільчої.

Законодавча функція пов'язана з розробкою системи економічних, соціальних, організаційно-господарських законів, постанов, які є правовою основою ринкової економіки, а отже, гарантом однакових прав і можливостей для підприємств усіх форм власності та господарювання. Розробляючи й реалізуючи антимонопольне законодавство, держава захищає конкуренцію як основну умову і регулятор ринкової економіки. Економічне законодавство виконує роль арбітра в сфері господарських відносин, виявляє незаконну діяльність та вживає відповідних заходів до порушників.

Стабілізуюча функція передбачає підтримання високого рівня зайнятості, цінової рівноваги, стимулювання економічного зростання підприємств. Для цього держава визначає цілі, напрями і пріоритети економічного розвитку, виділяє відповідні ресурси для їх реалізації, використовує грошово-кредитні та бюджетно-податкові важелі, забезпечує зайнятість і стабільний рівень цін, здійснюючи відповідну фіскальну і кредитно-грошову політику, спрямовану на подолання інфляції й безробіття. Визначені державою головні цілі та пріоритети складають основу індикативних планів та економічних програм.

Розподільча функція передбачає, що держава здійснює справедливий розподіл доходів та ефективніше розміщення ресурсів у ринковій економіці. Для реалізації цієї функції вона перерозподіляє доходи заможних верств населення на користь малозабезпечених і непрацевдатних.

Державне регулювання економіки поділяють на пряме і непряме (опосередковане). Пряме регулювання реалізується через бюджетне інвестування державою відповідних програм: фінансування розвитку державних підприємств, інфраструктури, науки, культури, освіти, соціального захисту населення, а також через регламентацію цін, заробітної плати та інших складових ринкового механізму. Непряме регулювання економіки досягається за допомогою правових, адміністративних та економічних методів.

До правових інструментів належать закони про власність, підприємництво, підприємство, інвестиційну та зовнішньоекономічну діяльність, податки й ціни, соціальний захист населення тощо.

Адміністративні регулятори – це укази, постанови та розпорядження виконавчих органів, що дозволяють, обмежують, забороняють та нормують види господарської діяльності: встановлення квот, ембарго, видання ліцензій, стандарти якості продукції, екологічні норми тощо.

Засобом координації господарської діяльності підприємств є індикативне планування. Його показники не є обов'язковими для окремих підприємств, а мають рекомендаційно-орієнтовний характер. Індикативний план – це інструмент, в якому визначаються цілі, пріоритети та головні параметри розвитку економіки.

До основних економічних методів регулювання належать фінансово-кредитна та бюджетно-податкова політика.

У Господарському кодексі (ст. 12) зазначено, що для реалізації економічної політики, виконання цільових економічних та інших програм і програм економічного й соціального розвитку держава застосовує різноманітні засоби і механізми регулювання господарської діяльності.

Основними засобами регулюючого впливу держави на діяльність суб'єктів господарювання є:

- державне замовлення, державне завдання;

- ліцензування, патентування і квотування;
- сертифікація та стандартизація;
- застосування нормативів та лімітів;
- регулювання цін і тарифів;
- надання інвестиційних, податкових та інших пільг;
- надання дотацій, компенсацій, цільових інновацій та субсидій.

Державне замовлення є засобом державного регулювання економіки шляхом формування на договірній (контрактній) основі складу та обсягів продукції (робіт, послуг), необхідної для державних потреб, розміщення державних контрактів на поставку (закупівлю) цієї продукції (виконання робіт, надання послуг) серед суб'єктів господарювання, незалежно від форми власності. Державний контракт – це договір, укладений державним замовником від імені держави з суб'єктом господарювання – виконавцем державного замовлення, в якому визначаються економічні та правові зобов'язання сторін і регулюються їх господарські відносини. Поставки продукції для державних потреб забезпечуються за рахунок коштів Державного бюджету України та інших джерел фінансування, що залучаються для цього, в порядку, визначеному законом.

У випадках, передбачених цим Кодексом та іншими законами, Кабінет Міністрів України, інші органи виконавчої влади можуть встановлювати державні завдання, що є обов'язковими для суб'єктів господарювання.

Ліцензування, патентування певних видів господарської діяльності та квотування є засобами державного регулювання у сфері господарювання, спрямованими на забезпечення єдиної державної політики у цій сфері та захист економічних і соціальних інтересів держави, суспільства та окремих споживачів.

Ліцензія – документ державного зразка, який засвідчує право суб'єкта господарювання-ліцензіата на провадження зазначеного в ньому виду господарської діяльності протягом певного періоду за умови виконання ліцензійних умов. Відносини, пов'язані з ліцензуванням певних видів господарської діяльності, регулюються законом.

*Циглик І.І., Морицян В.Ф.* Регулювання, прогнозування і планування в системі внутрішнього...

форми  
ютних

цінностей (у тому числі операції з готівковими платіжними засобами, вираженими в іноземній валюті, та з платіжними картками), у сфері грального бізнесу та побутових послуг, інших сферах, визначених законом, може здійснюватися патентування підприємницької діяльності суб'єктів господарювання.

Торговий патент – це державне свідоцтво, яке засвідчує право суб'єкта господарювання займатися певними видами підприємницької діяльності впродовж встановленого строку. Спеціальний торговий патент – це державне свідоцтво, яке засвідчує право суб'єкта господарювання на особливий порядок оподаткування відповідно до закону. Порядок патентування певних видів підприємницької діяльності встановлюється законом.

У необхідних випадках держава застосовує квотування, встановлюючи граничний обсяг (квоти) виробництва чи обігу певних товарів і послуг. Порядок квотування виробництва та/або обігу (включаючи експорт та імпорт), а також розподілу квот встановлюється Кабінетом Міністрів України відповідно до закону.

У сфері господарювання застосовуються: державні стандарти України; кодекси ustalеної практики; класифікатори; технічні умови; міжнародні, регіональні і національні стандарти інших країн (застосовуються в Україні відповідно до чинних міжнародних договорів).

Застосування стандартів чи їх окремих положень є обов'язковим для:

- суб'єктів господарювання, якщо на стандарти є посилання в нормативно-правових актах;
- учасників угоди (контракту) щодо розроблення, виготовлення чи постачання продукції, якщо в ній (ньому) є посилання на певні стандарти;

- виробника чи постачальника продукції, якщо він склав декларацію про відповідність продукції певним стандартам чи застосував позначення цих стандартів у її маркуванні;
- виробника чи постачальника, якщо його продукцію сертифіковано щодо вимог стандартів.

У разі виготовлення продукції на експорт, якщо угодою (контрактом) визначено інші вимоги, ніж ті, що встановлені нормативно-правовими актами України, дозволяється застосування положень угоди (контракту), якщо вони не суперечать законодавству у частині вимог до процесу виготовлення продукції, її зберігання та транспортування на території України.

З метою запобігання наданню послуг та реалізації продукції, небезпечних для життя, здоров'я та майна громадян і довкілля, сприяння споживачеві у виборі продукції, створення умов для участі суб'єктів господарювання в міжнародному економічному, науково-технічному співробітництві та міжнародній торгівлі здійснюється сертифікація, тобто підтвердження відповідності якості продукції та послуг вимогам стандартів.

Держава може надавати дотації суб'єктам господарювання: на підтримку виробництва життєво важливих продуктів харчування, лікарських препаратів та засобів реабілітації інвалідів, на імпорتنні закупівлі окремих товарів, послуги транспорту, що забезпечують соціально важливі перевезення, а також суб'єктам господарювання, що опинилися у критичній соціально-економічній або екологічній ситуації, з метою фінансування капітальних вкладень на рівні, необхідному для підтримання їхньої діяльності, на цілі технічного розвитку, що дають значний економічний ефект, а також в інших випадках, передбачених законом. Держава може здійснювати компенсації або доплати сільсько-господарським товаровиробникам за продукцію, що реалізується ними державі.

У механізмі державного регулювання підприємництва важливим інструментом є податки. Система оподаткування в Україні, податки і збори встановлюються виключно законами України. Система оподаткування будується за принципами економічної доцільності, соціальної справедливості, поєднання інтересів суспільства, держави, територіальних громад, суб'єктів господарювання та громадян.

З метою вирішення найважливіших економічних і соціальних завдань держави закони, якими регулюється оподаткування суб'єктів господарювання, повинні передбачати:

- оптимальне поєднання фіскальної та стимулюючої функцій оподаткування;
- стабільність (незмінність) протягом кількох років загальних правил оподаткування;
- усунення подвійного оподаткування;
- узгодженість з податковими системами інших країн.

Ставки податків мають нормативний характер і не можуть встановлюватися індивідуально для окремого суб'єкта господарювання. Система оподаткування в Україні повинна передбачати граничні розміри податків і зборів, які можуть відраховуватися з суб'єктів господарювання. При цьому податки та інші обов'язкові платежі, які відповідно до закону включаються до ціни товарів (робіт, послуг) або відносяться на їх собівартість, сплачуються суб'єктами господарювання незалежно від результатів їх господарської діяльності.

Держава здійснює антимонопольно-конкурентну політику та сприяє розвитку змагальності у сфері господарювання на основі загальнодержавних програм, що затверджуються Верховною Радою України за поданням Кабінету Міністрів. Державна політика у сфері економічної конкуренції, обмеження монополізму в господарській діяльності та захисту суб'єктів господарювання і споживачів від недобросовісної конкуренції здійснюється уповноваженими органами державної влади та органами місцевого самоврядування.

Найважливішою функцією управління підприємством є планування його діяльності. Планування є, власне, процесом визначення цілей, що їх підприємство передбачає досягти за певний період, а також способів їх досягнення.

Планування об'єднує структурні підрозділи підприємства спільною метою, надає всім процесам однонаправленості і скоординованості, що дає змогу найповніше і ефективніше використовувати наявні ресурси, комплексно, якісно та своєчасно вирішувати різноманітні завдання виробництва продукції з урахуванням попиту і пропозиції на ринку.

На підприємстві розробляють стратегічні, поточні та оперативні плани.

Стратегічні плани поділяють на середньо- й довгострокові. Середньострокові плани розробляють на період від 2 до 5 років, а довгострокові – від 5 до 15 років і більше. Основною формою стратегічного планування є розробка середньострокових планів.

Поточні плани розробляють на строк до одного року. Вони складаються на базі середньострокових стратегічних планів.

Оперативні плани розробляють на коротший період часу: квартал, місяць, декаду, добу.

Система стратегічних, поточних і оперативних планів забезпечує гнучкість виробництва при його орієнтації на досягнення перспективної мети.

Обґрунтування планів розвитку підприємств здійснюється на основі системи прогресивних норм і нормативів, які розробляються за такими основними групами:

*Циглик І.І., Морицян В.Ф.* Регулювання, прогнозування і планування в системі внутрішнього... норми і);

- норми матеріальних витрат (питомі витрати сировини, матеріалів, палива, енергії);
- нормативи використання знарядь праці (нормативи використання машин, устаткування, механізмів, будівель, споруд);
- нормативи організації виробничого процесу (тривалість виробничого циклу, обсяги незавершеного будівництва, запаси сировини, матеріалів, палива);
- норми тривалості освоєння потужностей підприємств, виробництв, цехів, ліній.

Показники, що використовуються в плануванні, поділяють на кількісні і якісні, об'ємні та питомі.

До кількісних належать: обсяг товарної, валової, реалізованої продукції, чисельність працюючих, фонд заробітної плати, сума прибутку, розмір різних виробничих ресурсів (сировини, матеріалів, палива тощо).

Якісні показники виражають економічну ефективність виробництва та окремих її чинників: підвищення продуктивності праці, зниження собівартості, рентабельність виробництва, фондівіддача, якість продукції та ін.

Об'ємні показники – витрати сировини, матеріалів на одиницю продукції; капітальні вкладення на одиницю виробничої потужності та ін.

Для розрахунку показників плану використовуються натуральні, вартісні та показники витрат праці.

Планування діяльності підприємства здійснюється за допомогою різноманітних методів:

Ресурсний метод планування, що базується на врахуванні умов господарювання та наявних ресурсів і може застосовуватися за монопольного становища підприємства або за слабкої конкуренції.

Цільовий метод планування (за потребами) застосовується із посиленням конкурентної боротьби, коли початковим моментом планування стають потреби ринку, попит на продукцію (послуги). Підприємство самостійно визначає мету діяльності і для її досягнення формує відповідні плани.

Проміжні та кінцеві значення планових показників визначають методами:

- екстраполяції – на підставі динаміки показників у минулому, припускаючи, що темпи і пропорції, досягнуті на момент розробки плану, буде збережено у майбутньому;
- інтерполяції – за яким підприємство встановлює мету для досягнення її в майбутньому і на цій підставі визначає тривалість планового періоду та проміжні планові показники.

За способом розрахунку планових завдань виокремлюють такі методи:

- дослідно-статистичний (середніх показників) – передбачає для встановлення планових показників використання фактичних статистичних даних за попередні роки, середніх величин;
- факторний – згідно з ним планові значення показників визначають на підставі розрахунків впливу найважливіших чинників;
- нормативний метод – суть його полягає в тому, що планові показники розраховуються на підставі прогресивних норм використання ресурсів.

Погодження потреб з необхідними ресурсами забезпечується за допомогою:

- балансового методу, суть якого полягає в розробці спеціальних таблиць-балансів;
- матричного методу, який є подальшим розвитком балансового методу і полягає в розробці моделей взаємозв'язків між виробничими підрозділами та показниками.

За сучасних умов господарювання на підприємствах треба розробляти не один, а кілька варіантів плану. Показники основних важливих розділів мають бути оптимізовані за допомогою економіко-математичного моделювання.

Бізнес-план підприємства чи організації – це письмовий документ з обґрунтування дій, які забезпечують досягнення мети фінансово-економічної діяльності.

Його призначення – допомогти підприємцям в оцінці своїх можливостей, визначитися щодо місткості і перспектив майбутнього ринку, оцінити необхідні витрати й порівняти їх з цінами реалізації продукції для визначення прибутковості справи, переконати інвесторів у привабливості і конкурентоспроможності обраної діяльності, виявити можливі труднощі в діяльності підприємства, встановити контакти із зовнішнім середовищем підприємства тощо.

**Висновки.** Без регулювання, прогнозування і планування не можна забезпечити ефективного функціонування внутрішнього механізму в цілому, без прогнозування і своєчасного регулювання підприємницької діяльності не може бути ефективною сама підприємницька діяльність. Не може бути забезпечено раціональне використання матеріально-сировинних ресурсів, основних виробничих фондів, затрат на виробництво продукції в цілому, своєчасне виконання замовлень, виготовлення конкурентноздатної продукції. А ці всі недоліки проявляються в нераціональному використанні виробничих ресурсів, у здороженні затрат на виробництво продукції, необхідності підвищення цін, зниження життєвого рівня народу.

Держава повинна впливати на підприємницьку діяльність і регулювати її з метою спрямування її на забезпечення перспективного розвитку національної економіки в цілому і створення умов для розвитку самого підприємництва, сприяти розвитку ринкового механізму, усувати штучні перешкоди, які можуть створити для нього монополні підприємства. А на підприємствах треба розробляти не один, а кілька варіантів плану за сучасних умов господарювання, погоджуючи потреби, ресурси, можливості та перспективи діяльності.

*УДК 338.512*

*ББК 65.050.9(2)2*

*Червінька Л.П., Червінька Т.М.*

## **ЩОДО ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ І КАДРОВОЇ СКЛАДОВИХ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АПК**

**Анотація.** Розглянуто деякі аспекти формування інформаційної і кадрової складових інноваційного потенціалу агропромислового комплексу.

**Ключові слова:** формування, інноваційний, потенціал.

**Annotation.** The article deals with formation problem of informative and staff components of innovative potential in agro-industrial complex.

**Key words:** formation, potential, innovation.

**Вступ.** У сучасних умовах розвитку аграрної економіки особливої актуальності набуває питання інформаційного і кадрового забезпечення тих напрямів науки і технологій, які були визначені законом України “Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні” від 16 січня 2003 року №433-IV [1]. Досвід розвинених країн свідчить, що з усіх видів ресурсів найвагоміший внесок в економіку роблять людський інтелект та *Червінська Л.П., Червінська Т.М.* Щодо формування інформаційної і кадрової складових інноваційного... жного юль в інформаційному забезпеченні інноваційних процесів виконують інформаційні ресурси і сучасні інформаційні комунікаційні технології.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є оцінка та обґрунтування нових підходів до проблеми формування інформаційної і кадрової складових в системі інноваційного розвитку АПК.

**Результати.** Інформаційні ресурси формуються під впливом інформаційної бази, що являє собою сукупний обсяг знань, накопичених в усіх галузях аграрної науки, техніки і виробництва. Для вітчизняних науковців найбільш доступним збірником інформаційних носіїв є бібліотечний фонд [2, с.202]. При цьому, як свідчать проведені дослідження [3, с.21], інформаційні ресурси найбільшої Національної бібліотеки України ім. В.Вернадського (НБУВ, м. Київ) за кількістю видань, які відповідають пріоритетним напрямам інноваційної діяльності, становлять 4513 одиниць, тоді як Російської державної бібліотеки (РДБ, м. Москва) понад 40038 одиниць, тобто майже у 9 разів більше; з них напряму агропромислового розвитку і суміжних з ним галузей відповідає 1325 видань у НБУВ і більше ніж 8100 видань у РДБ, тобто більше майже у 7 разів. Це підтверджує той факт, що рівень інформаційної забезпеченості у нашій країні є значно нижчим порівняно з аналогічним рівнем сусідньої держави – Росії. В Україні приблизно 300 бібліотек різного відомчого підпорядкування. Крім того, бібліотечний фонд погано оснащений обчислювальною технікою, що не забезпечує обміну інформації з національними і міжнародними центрами. Бібліотеки не завжди забезпечені фахівцями. З іншого боку, слабка інформованість розробників нової сільськогосподарської техніки і технології призводить до того, що вже на стадії проектування створюються морально застарілі зразки; продукція, яка пропонується на ринок, часто не конкурентноздатна порівняно з зарубіжними аналогами.

У період здійснення перебудовних процесів частину обчислювальних центрів, що займалися обслуговуванням АПК, було ліквідовано, а ті, що залишилися, діють неефективно. В галузях АПК відсутні галузеві і територіальні органи науково-технічної інформації, які могли б забезпечувати новітньою інформацією сільськогосподарські підприємства, майже відсутні зв'язки в технології руху інформації “зверху вниз” і “вгору”. При цьому варто відзначити, що деякі господарства і підприємства АПК мають значні довідково-інформаційні фонди. Однак на місцях часто немає працівників відповідного інформаційно-кваліфікаційного рівня, які здатні достовірно проаналізувати і об'єктивно оцінити інформацію, щоб довести її до споживачів. Це відповідним чином негативно відображається на використанні інформаційних фондів.

Як основні причини такого явища, науковці відзначають: розпад колишньої бібліотечної системи, скорочення розмірів фінансування наукових закладів, бібліотек, відсутність надходження видавничої продукції з інших держав. А це, відповідно, позбавляє вітчизняних учених можливості доступу до важливої наукової інформації, забезпечення процесу творчого генерування нових ідей, обміну досвідом, виявлення інноваційних тенденцій, розвитку науки і техніки тощо.

У напрямі поліпшення інформаційної складової інноваційного потенціалу АПК, як уявляється, доцільно підтримувати такі підходи [4]:

- започаткування відповідної державної програми, яка б передбачала цільове виділення асигнувань на створення відповідної інформаційної бази;



- здійснення електронного об'єднання трьох провідних бібліотек України – Національної бібліотеки України ім. І.В.Вернадського, Парламентської бібліотеки України та бібліотеки Київського національного університету ім. Т.Г.Шевченка;
- розвиток інформаційно-комунікаційної системи, яка б відповідала за наявність і стан бази даних, якість інформаційних ресурсів;
- розвиток і вдосконалення діяльності служб маркетингу, яка спроможна забезпечити отримання відповідної інформації про розвиток ринку збуту, співвідношення попиту і пропозиції, конкурентноздатність продукції тощо;
- інформаційні комунікації, розвиток ліній зв'язку з високою пропускнуою здатністю та утворення єдиної державної загальнонаціональної мережі, зокрема Інтернету.

У країнах з ринковою економікою передача інформації підприємствам про інновації в ринкових умовах господарювання зростає за рахунок приватного консультування. Розвиток західноєвропейських підприємств підтверджує, що сільськогосподарські підприємства, які націлені на успішну інноваційну діяльність в майбутньому, повинні частіше звертатися до консультаційної допомоги професіоналів цієї галузі. Особливе значення при цьому мають консультації з питань інноваційної діяльності. Варто відзначити, що адресну консультацію аграрних підприємств спроможні фінансувати лише великі сільськогосподарські підприємства. В даному випадку використання “ноу-хау” консультантами фермерських та підсобних господарств дуже обмежені. Групові консультації менших за розміром підприємств можуть стати одним із кращих способів вирішення проблеми. При цьому приватне консультування має ряд суттєвих переваг: система консультування дуже гнучка; консультація між компаніями, що пропонують консультаційні послуги, забезпечує високу якість консультації; якість консультаційних послуг важлива для консультанта (привабливість, мотивація); менеджмент комерційних підприємств, що надають консультації, зорієнтований на умови ринкової економіки та відповідає умовам високої професійності; сільськогосподарське підприємство може самостійно вибирати консультанта та змінювати його в разі потреби.

За умов ринкової економіки надання незалежних приватних консультацій, які спрямовані на кожного окремого клієнта-довірителя, набуватиме особливо великого значення. Інноваційні консультації вже досить активно використовуються в Україні. І хоча в Україні більшість підприємств звикли до безкоштовної консультаційної допомоги, останні роки підтвердили, що зростає тенденція до залучення комерційної кваліфікованої консультативної допомоги з виробничо-технологічних та інноваційних питань.

Вважаємо, що в майбутньому незалежне приватне господарське консультування підприємств аграрного сектора, як і інші форми консультацій, знайде своє місце в Україні, як це має місце в країнах Західної Європи.

У розвитку інформаційної складової інноваційного потенціалу АПК належне місце варто відвести діяльності консалтингових компаній. Так, відома консалтингова компанія ТОВ “Агроконсалт-Трансформ” (АКТ), яка була заснована в рамках Німецько-Українського проекту (2000 р.) розвитку сільського господарства і залучення інвестицій (НУАП) і яка поряд з різними послугами по заснуванню підприємства надає консультації з вибору і придбання сучасної сільськогосподарської техніки. В сучасних умовах сільськогосподарське виробництво має дві основні проблеми: це необхідність його модернізації та залучення інвестицій. Оскільки діяльність значної кількості підприємств збиткова і вони не в змозі інвестувати кошти в додаткове технічне оснащення, то досить складною є ситуація з отриманням кредитів на придбання нового устаткування, техніки. В такій ситуації АКТ надає консультаційну допомогу щодо механізації підприємств при обмежених фінансових можливостях. Керівники і спеціалісти підприємств можуть отримувати інформацію з таких важливих питань, як: консультації з ефективного використання кадрового персоналу; вибір сучасних засобів виробництва, які найбільш підходять для умов підприємства; рекомендації щодо використання тих чи інших технологій в залежності від конкретних умов місця розташування підприємства; кваліфікаційна підготовка до умов виробництва; консультації з

придбання найкращої з технологічної та економічної точки зору сільськогосподарської техніки для підприємства; обслуговування дотримання норм технічної експлуатації та технічне обслуговування придбаної техніки тощо.

Поряд з цим кадрова політика підприємств інноваційної орієнтації має бути спрямована на виховання інноваційно-сприйнятливих, конкурентноздатних, освічених керівників і спеціалістів та рядових працівників по обслуговуванню нової техніки, обладнання тощо. Поряд з цим має формуватись інноваційна культура підприємства, вироблення нового ставлення до працівника через надання пріоритетності його інноваційному розвитку, підвищення освіти, стимулювання ініціативи, професійному росту, підвищенню кваліфікації тощо. Враховуючи особливості розвитку трудових відносин за умов інноваційного процесу в цивілізованих країнах світу, варто відзначити об'єктивність такого процесу, як поступове звільнення працівників від виконання основних виробничих функцій. При цьому втілення знань у нові технології передбачає якісні зміни трудових функцій працівників, концентрацію їх зусиль на підготовку інноваційного процесу, його забезпечення, регулювання, оптимізацію. Внаслідок цього з'являються нові можливості для збагачення і полегшення праці. Комплексна механізація і автоматизація виробництва змінює функції працівників. В етику інноваційного трудового процесу включаються ірраціональні елементи, пов'язані з емоціями, інтуїцією, підсвідомістю, специфікою сприйняття, самоаналізом та ін.

Поява і здешевлення засобів децентралізованої інформатики розширює можливості більш автономної діяльності рядових працівників і управлінців, керівників і спеціалістів, менеджерів-новаторів. У зв'язку з цим традиційне підкорення працівника імперативу технологічної дисципліни і алгоритмам поведінки згідно з інструкціями в гнучкому автоматизованому виробництві часто пом'якшується, що, відповідно, передбачає більшу свободу працівника в контрольно-регулюючих функціях [5].

Впровадження у виробництво нових засобів інформації, точної техніки, приладів, комп'ютерів сприяє розвитку масштабної логіки, нової культури праці, її оздоровлення, дисциплінованості мислення і точності реакцій працівника. Тобто сприяє формуванню сенсорних, інтелектуальних і морально-вольових функцій. Зокрема, застосування комп'ютерної техніки дає можливість не лише виявляти помилки людини, але й вирішувати складні завдання; спостереження за екраном створює новий тип "образного" мислення, що, відповідно, сприяє генерації нових ідей.

Отже, перспективу впровадження нових технологій і техніки в сільськогосподарське виробництво доцільно проектувати під нову "модель" праці, яка ґрунтується на пріоритетності (при технологічній модернізації виробництва) альтернативної, структуризованої праці самодостатнього конкурентноздатного працівника.

Розвиток процесу інформатизації виробництва передбачає зменшення соціальних відмінностей між рядовими працівниками та керівниками, що сприятиме підвищенню якості праці, розвитку тенденції до інтеграції окремих структурних підрозділів інноваційного підприємства, їх синхронізації до нових форм усупільнення праці.

Щодо ефективного використання кадрового персоналу заслуговує на увагу досвід підготовки кадрів у корпорації "Агро-союз". У 2006 році спеціалісти корпорації модельного інноваційного господарства АПК України на діловій зустрічі з викладачами Білоцерківського державного аграрного університету запропонували на базі власного господарства провести підготовку висококваліфікованих спеціалістів ветеринарної медицини. В результаті домовленості було складено угоду на певний термін співробітництва між аграрним університетом і корпорацією. Всі питання, пов'язані з фінансовими витратами на оплату праці викладачів та утримання студентів, вирішувались за рахунок корпорації.

На навчання на базі передового інноваційного господарства було направлено 18 кращих студентів аграрного вузу. При завершенні навчального процесу спеціалістам, підготовленим на основі новітніх підходів і методів господарювання, було запропоновано роботу в корпорації "Агро-союз". При цьому адміністрація корпорації не висувала якихось певних вимог перед молодими спеціалістами щодо їх закріплення у власному господарстві,

не обумовлювався обов'язковий термін відпрацювання тощо. Навпаки, молодим спеціалістам, які пройшли підготовку до роботи на інноваційному, обладнаному найновішими технологіями підприємстві, надано було всі можливості вільного працевлаштування в інших підприємствах аграрного профілю.

У такому підході вбачалась можливість широкого розповсюдження власного досвіду успішної інноваційної діяльності, передачі набутих знань, навичок тощо. Такий підхід відрізняється глибоким гуманістичним змістом, вболіванням спеціалістів корпорації за спільну державну справу, орієнтацією на вирішення загальнонаціональної проблеми та характеризується проявом високого рівня інноваційної культури. Він заслуговує схвалення та широкого поширення.

Розвиток деградаційних процесів у сільській місцевості зумовив в останні десятиліття зменшення чисельності жителів в окремих сільських поселеннях, де проживають в основному люди похилого віку. Часто керівники сільськогосподарських підприємств скаржаться на те, що в господарствах є нова техніка, але управляти нею нікому. У своєму інтерв'ю директор приватного підприємства агрофірми "Обрій", що на Хмельниччині, зауважив: "Ми купуємо стільки техніки..., та я не можу нині посадити молодого хлопця на новий трактор".

Нову техніку в основному обслуговують кваліфіковані механізатори похилого віку, які здатні її відремонтувати і переобладнати. Колективи механізаторів укомплектовані на 60%, а то й менше. Молодих кадрів критично не вистачає. І знову ж таки причиною такого стану є не стільки відсутність молоді на селі, як недосконалість сучасної системи підготовки механізаторів.

Якщо раніше при забезпеченні державного фінансування професійно-технічні училища випускали щороку необхідну для села кількість механізаторів, то зараз їх випуск в окремих випадках зменшився у 10 і більше разів. Крім того, система самої підготовки не витримує ніякої критики. Так, при обмеженості сучасних технічних засобів в училищах випускники ПТУ не отримують практичних навичок і зовсім не готові працювати на виробництві. Можна знову пригадати слова названого вище керівника: "Учень за роки навчання раз чи двічі проїде на тракторі, який з нього спеціаліст...".

Доречно пригадати й наші вищі навчальні заклади. Часто випускники вузів, що приходять на виробництво, навіть уяви не мають, яка техніка використовується у господарстві, які її нові модифікації, бо у вузах вони її не бачили. На жаль, щоб забезпечити експлуатацію нової техніки, молодим працівникам треба все починати з нуля.

Дослідники відзначають, що порівняно з 50-ми роками в сучасних умовах значно скоротився термін служби обладнання, техніки, технологічних процесів, приблизно у 2 рази, а в деяких галузях чи на окремих підприємствах зміна техніки відбувається ще швидше, кожні 7–8 років [6, с.147]. При цьому система вітчизняної підготовки та профорієнтації кадрів, на жаль, до таких умов не адаптована, що часто призводить до негативних наслідків на виробництві, аварійних ситуацій тощо.

Щодо розвитку вітчизняної політики технічного переоснащення села, як уявляється, може бути корисним досвід Республіки Білорусь, зокрема виробничого об'єднання ВО "Гомсільмаш". Білоруська техніка названого об'єднання на сьогодні є досить доступною для українських товаровиробників, вона znana в Україні більше 30-ти років. Нова техніка "Гомсільмашу" має перспективи використання. Це виробництво не окремих груп машин, а їх систем, випуск яких диференційований залежно від умов виробництва, досягнутого рівня урожайності в господарстві, площі посіву, якості ґрунту тощо. Тобто враховані будь-які запити сільськогосподарських товаровиробників. Крім того, придбання такої техніки гарантує покупцям технічне обслуговування, дає можливість перевірити її в реальних умовах експлуатації. Не менш важливим і позитивним моментом є наявність цінової різниці між імпортом і технікою "Гомсільмашу". Матеріально-технічне забезпечення білоруських сільськогосподарських підприємств здійснюється лише при наявності в них відповідним

чином підготовлених механізаторів, а система підготовки кадрів механізаторів є безкоштовною.

Питання якісної підготовки кадрів для сільського господарства постійно в полі зору державних і управлінських структур. Так, наприклад, Мінсільгоспродом і Мінфіном Республіки Білорусь нещодавно було обґрунтовано і підписано розпорядження: про щорічну безкоштовну передачу білоруськими підприємствами сільськогосподарського машинобудування Білоруському державному технічному університету для використання в навчальному процесі зразків нової техніки, що успішно пройшла державні приймальні випробування; про забезпечення на постійній основі передачі вказаними підприємствами названому навчальному закладу окремих вузлів і агрегатів сучасної сільськогосподарської техніки для оснащення лабораторної бази кафедр оглядовими посібниками.

**Висновки.** Реалізація пріоритетних напрямів розвитку інноваційної політики можлива при умові забезпечення належного рівня інформаційної складової; в ринкових умовах господарювання зростає передача інформації підприємствам про інновації за рахунок поширення застосування приватних консультацій, які мають багато переваг порівняно з традиційним державним консультуванням; для реалізації інноваційної політики АПК важливе значення має формування кадрової політики, інноваційно-сприйнятливих, культурних, освічених керівників і спеціалістів; для цього необхідно на загальнодержавному рівні розробити конструктивну політику, зорієнтовану на зростання фінансового забезпечення і всебічну підтримку розвитку ефективної системи підготовки кадрів для села.

1. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні: Закон України від 16 січня 2003 року №433–IV // [www.rada.kiev.ua](http://www.rada.kiev.ua).
2. Чайковська К.В. Інформаційне забезпечення інноваційної діяльності машинобудівних підприємств // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 10(64). – С. 200.
3. Симоненко Т.В. Інформаційне забезпечення пріоритетних напрямів інноваційної діяльності в Україні // Бібліотечний вісник. – 2003. – №5. – С. 20–22.
4. Соснін О.В. Місце інформаційної діяльності в інноваційній моделі розвитку економіки України // [www.niisp.gov.ua](http://www.niisp.gov.ua).
5. Вильховченко Э. Прогресс труда на современном этапе НТР // Мирская экономика и международные отношения. – 1992. – №8. – С. 57–62.
6. Корнещук В.П. Сучасна професійна освіта в Україні і надійність спеціалістів // Наука і освіта. – 2007. – № 1–2. – С.147–155.

## ДАНІ ПРО АВТОРІВ

**Андрійчук І.В.** – к. е. н., доцент Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу.

**Барчук В.П.** – ст. викладач кафедри теоретичної та прикладної економіки Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника.

**Берест М.М.** – викладач кафедри фінансів Харківського національного економічного університету.

**Бех М.С.** – к. е. н., доцент кафедри аудиту і аналізу Чортківського інституту підприємництва і бізнесу ТНЕУ.

**Бех Н.М.** – викладач кафедри аудиту і аналізу Чортківського інституту підприємництва і бізнесу ТНЕУ.

**Білецька Г.М.** – науковий співробітник Науково-дослідного інституту фінансового права.

**Білий М.М.** – асистент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника.

**Василюк М.М.** – к. е. н., доцент кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника.

**Вдовиченко А.М.** – асистент кафедри фінансових ринків та фінансових послуг національного університету державної податкової служби України.

**Вербицька Ю.М.** – національний університет державної податкової служби.

**Веретинський О.А.** – старший викладач кафедри “Фінанси і банківська справа” Вінницького соціально-економічного інституту ВНЗ Університет “Україна”.

**Витвицька У.Я.** – к. е. н., доцент Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу.

**Витвицький Я.С.** – канд. геолого-мінералогічних наук, доцент, професор кафедри економіки підприємства Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу, директор ТЗОВ “Фінексперт”, провідний оцінювач.

**Галушак В.В.** – пошукувач кафедри аграрного менеджменту і права Тернопільського державного економічного університету.

**Гладій С.П.** – асистент кафедри фінансів і банківської справи Хмельницького національного університету.

**Гладчук О.М.** – аспірант кафедри фінансів Чернівецького національного університету.

**Грабко М.В.** – аспірант Вінницького національного технічного університету.

**Давиденко Н.М.** – к. е. н., доцент кафедри фінансів Національного аграрного університету.

**Добринь С.В.** – викладач кафедри фінансів Харківського національного економічного університету.

**Довбуш А.В.** – к. е. н., доцент кафедри аудиту і аналізу Чортківського інституту підприємництва та бізнесу ТНЕУ.

**Дропа Я.Б.** – к. е. н., асистент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту Львівського національного університету ім. І. Франка.

**Заюкова М.С.** – к. е. н., доцент, докторант ННЦ “Інститут аграрної економіки”.

**Зятковський І.В.** – д. е. н., доцент, зав. кафедри фінансів суб’єктів господарювання і страхування Тернопільського національного економічного університету.

**Карачина Н.П.** – к. е. н., доцент кафедри менеджменту та моделювання в економіці Вінницького національного технічного університету.

**Кафка С.М.** – к. е. н., доцент кафедри обліку і аудиту Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу.

**Квасницька Р.С.** – к. е. н., доцент, зам. декана з навчально-методичної та наукової роботи факультету бізнесу Хмельницького національного університету.

**Кірдякіна Н.В.** – асистент кафедри “Економіка підприємства” Інституту менеджменту та економіки.

**Ковалишин У.В.** – асистент кафедри обліку і аудиту Львівського національного університету ім. І.Франка.

**Копчак Ю.С.** – к. е. н., доцент кафедри менеджменту та маркетингу Прикарпатського національного університету ім. В.Стефаника.

**Коркуна Д.М.** – аспірант Львівського національного університету ім. І.Франка.

**Кропельницька С.О.** – к. е. н., доцент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету ім. В.Стефаника.

**Кульчицький М.І.** – к. е. н., доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту Львівського національного університету ім. І.Франка.

**Лазарчук О.В.** – аспірант Вінницького національного технічного університету.

**Лакіш С.М.** – асистент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту Львівського національного університету ім. І.Франка.

**Левандівський О.Т.** – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету ім. В.Стефаника.

**Мельник Я.Р.** – молодший науковий співробітник Науково-дослідного інституту фінансового права.

**Морицян В.Ф.** – викладач кафедри фінансів Прикарпатського національного університету ім. В.Стефаника.

**Мороз Є.О.** – студентка Вінницького національного технічного університету.

**Мудра І.Я.** – аспірант кафедри фінансів, грошового обігу та кредиту Львівського Національного університету ім. І.Франка.

**Недільська І.І.** – асистент кафедри організації праці і виробництва Івано-Франківського національного університету нафти і газу.

**Нікіфоров П.О.** – декан економічного факультету Чернівецького національного університету.

**Оленець А.Г.** – асистент кафедри фінансів, грошового обігу та кредиту Буковинської державної фінансової академії.

**Орищин Т.М.** – к. е. н., доцент, завідувач кафедри фінансів Івано-Франківського національного університету нафти і газу.

**Перевозова І.В.** – к. е. н., доцент кафедри обліку і аудиту Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу.

**Петик М.І.** – асистент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту Львівського національного університету ім. І.Франка.

**Пилипів М.І.** – студентка економічного факультету Прикарпатського національного університету ім. В.Стефаника.

**Пилипів Н.І.** – к. е. н., доцент кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету ім. В.Стефаника).

**Попівняк Ю.М.** – аспірант, асистент кафедри обліку і аудиту Львівського національного університету ім. І.Франка.

**Приймак В.І.** – д. е. н., професор кафедри інформаційних систем в менеджменті Львівського національного університету ім. І.Франка.

**Раєвська О.В.** – к. е. н., доцент кафедри економічної кібернетики Харківського національного економічного університету.

**Савка В.В.** – викладач-стажист кафедри податків і фіскальної політики Тернопільського національного економічного університету.

**Свентух А.О.** – к. е. н., доцент кафедри менеджменту і моделювання в економіці Вінницького національного технічного університету.

**Сисоєва І.М.** – викладач кафедри обліку і аудиту Вінницького інституту економіки Тернопільського національного економічного університету, аспірант ТНЕУ.

**Станьковська І.М.** – к. е. н., доцент Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу.

**Стащук О.В.** – аспірант кафедри фінансів підприємств та кредиту Волинського національного університету ім. Лесі Українки.

**Струк Н.С.** – к. е. н., доцент, докторант Львівського національного університету імені Івана Франка.

**Стукало Н.В.** – к. е. н., доцент кафедри міжнародних фінансів, заступник декана з наукової роботи факультету міжнародної економіки Дніпропетровського національного університету.

**Сус Т.Й.** – к. е. н., ст. викладач кафедри фінансів Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника.

**Ткачук І.Г.** – д. е. н., професор кафедри фінансів, заслужений діяч науки і техніки України Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника.

**Федорняк Л.С.** – аспірант Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника.

**Федулова Л.І.** – д. е. н., професор, зав. відділом технологічного прогнозування та інноваційної політики Інституту економіки та прогнозування НАН України.

**Ходан І.В.** – викладач кафедри економіки підприємства Буковинської державної фінансової академії.

**Цигилик І.І.** – к. е. н., доцент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника.

**Червінська Л.П.** – д. е. н., зав. кафедри економіки і підприємництва Білоцерківського аграрного університету.

**Червінська Т.М.** – аспірантка Центру досліджень науково-технічного потенціалу та історії науки ім. Г.М.Доброва.

**Яструбецька Л.С.** – к. е. н., асистент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту Львівського національного університету ім. І. Франка.

## ЗМІСТ

### ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНІ МОДЕЛІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

<i>Андрійчук І.В., Витвицька У.Я.</i> Розробка алгоритму розрахунку економічної ефективності інноваційних проектів з використання енергоресурсів деревної біомаси в регіоні.....	3
<i>Вдовиченко А.М.</i> Готівкові заощадження населення та їх вплив на споживчі витрати домогосподарств.....	7
<i>Вербицька Ю.М.</i> Інвестиційний клімат як запорука активності інвестиційно-інноваційної діяльності в регіоні.....	13
<i>Веретинський О.А.</i> Інвестиційний механізм як фактор забезпечення конкурентоспроможності галузі.....	18
<i>Заюкова М.С.</i> Інноваційна модель розвитку підприємств переробної сфери АПК.....	22
<i>Карачина Н.П.</i> Основні напрями та проблеми розвитку вітчизняного машинобудування.....	26
<i>Квасницька Р.С., Гладій С.П.</i> Еволюційні аспекти змістової характеристики інвестицій як економічної категорії.....	30
<i>Коркуна Д.М.</i> Дисконтування капіталовкладень як складова стратегічного фінансового планування.....	39
<i>Лакіш С.М.</i> Урахування критеріїв національної безпеки при залученні прямих іноземних інвестицій.....	44
<i>Левандівський О.Т.</i> Джерела формування ресурсів у фінансуванні інвестиційних проектів.....	52
<i>Нікіфоров П.О., Гладчук О.М.</i> Проблеми розвитку венчурного капіталу в Україні та світі.....	61
<i>Оленець А.Г.</i> Формування й оцінка інноваційного потенціалу України.....	65
<i>Приймак В.І.</i> Моделі оцінки інвестиційного клімату держави за нечіткої вхідної інформації.....	70
<i>Свентух А.О.</i> Методологічні аспекти ідентифікації розвитку економічних систем.....	76
<i>Стащук О.В.</i> Оцінка інвестиційного клімату Волинської області.....	82
<i>Струк Н.С., Ковалишин У.В.</i> Ринкові перетворення та структурна інтеграція економіки України у глобалізаційні процеси.....	86
<i>Стукало Н.В.</i> Становлення концепції розвитку національної фінансової системи України в умовах глобалізації.....	93
<i>Федулова Л.І.</i> Напрями і механізми державної підтримки розвитку регіонів на інноваційній основі.....	98

### ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ – ОСНОВА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

<i>Барчук В.П.</i> Економіко-математичні моделі ефективності промислового потенціалу регіону.....	107
<i>Білецька Г.М., Мельник Я.Р.</i> Організаційно-економічні аспекти використання венчурного капіталу в інноваційній діяльності підприємств.....	112
<i>Бех М.С., Бех Н.М.</i> Проблеми кредитування підприємств середнього і малого бізнесу.....	116
<i>Васильюк М.М.</i> Комп'ютерний аудит дебіторської заборгованості як напрям удосконалення методики аудиту дебіторської заборгованості.....	120
<i>Витвицький Я.С.</i> Розв'язання економічної проблеми часу при оцінці ресурсів та запасів газових та газоконденсатних родовищ.....	125
<i>Галушак В.В.</i> Розвиток орендних відносин у нових господарських структурах на селі.....	132
<i>Грабко М.В., Лазарчук О.В., Мороз Є.О.</i> Виділення окремих груп підприємств на основі аналізу економіко-господарських показників.....	138
<i>Давиденко Н.М.</i> Фінансові аспекти корпоративного управління.....	142
<i>Добринь С.В.</i> Теоретичне обґрунтування вибору форм коопераційних зв'язків підприємств України.....	146
<i>Довбуш А.В.</i> Фінансовий лізинг в сільському господарстві як інструмент фінансового забезпечення.....	152
<i>Дропа Я.Б., Кульчицький М.І., Яструбецька Л.С.</i> Аналіз структури оборотного капіталу підприємств України за напрямками вкладення.....	156
<i>Зятковський І.В.</i> Економічна сутність участі в господарсько-фінансових відносинах відокремлених підрозділів суб'єктів підприємництва.....	162
<i>Копчак Ю.С.</i> Метод визначення фази неплатоспроможності підприємств.....	167
<i>Кропельницька С.О.</i> Хедж-фонди – альтернативна форма інвестування капіталу.....	174
<i>Мудра І.Я.</i> Зовнішньоекономічний механізм розвитку вітчизняного підприємництва в рамках ЄС та СОТ.....	183
<i>Оришин Т.М., Недільська І.І.</i> Потенційні переваги та ризики для вітчизняних підприємств при вступі України до СОТ.....	188
<i>Перезова І.В., Кафка С.М.</i> Аналіз витрат нафтогазовидобувних підприємств та напрямки його	



вдосконалення в системі стратегічного планування інновацій.....	192
<b>Петик М.І.</b> Економічна суть і призначення фінансових ресурсів у забезпеченні господарської діяльності суб'єкта господарювання.....	198
<b>Пилипів М.І.</b> Економічне співробітництво України та США: приклад віртуального бізнесу.....	204
<b>Пилипів Н.І.</b> Організація внутрішнього аудиту на газотранспортних підприємствах.....	210
<b>Попівняк Ю.М.</b> Аналіз розвитку ювелірної промисловості України.....	217
<b>Расвієва О.В., Берест М.М.</b> Матриця фінансових санаційних стратегій підприємства: модель формування та змістовні аспекти.....	224
<b>Савка В.В.</b> Характеристика та напрями вдосконалення спрощеної системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва.....	230
<b>Сисоєва І.М.</b> Облікова політика як складова інформаційних ресурсів підприємства.....	236
<b>Станьковська І.М., Кірдякіна Н.В.</b> Контролінг як функція управління конкурентоспроможністю підприємства.....	240
<b>Ткачук І.Г., Білий М.М.</b> Метод реальних опціонів в оцінці інвестиційної ефективності сільськогосподарських кооперативів.....	245
<b>Федорняк Л.С.</b> Формування персоналу сільськогосподарського підприємства.....	253
<b>Ходан І.В.</b> Питання фінансової стабілізації приватизованих підприємств в економіці України.....	258
<b>Циглик І.І., Морицян В.Ф.</b> Регулювання, прогнозування і планування в системі внутрішнього економічного механізму.....	264
<b>Червінська Л.П., Червінська Т.М.</b> Щодо формування інформаційної і кадрової складових інноваційного потенціалу АПК.....	272

## CONTENT

### INVESTMENT-INNOVATIVE MODELS OF STEADY DEVELOPMENT OF REGION

<i>Andriychuk I.V., Vytvytska U.Ya.</i> Development of algorithm of calculation of economic efficiency of innovative projects from the use of power resources of wood in region.....	3
<i>Vdovychenko A.M.</i> Population's cash saving and its influence on the household's consumption.....	7
<i>Verbytska Yu.M.</i> Investment climate as a guarantee of investment-innovative activity in a region.....	13
<i>Veretynskiy O.A.</i> Investment mechanism as basic factors of providing of competitiveness of industry....	18
<i>Zayukova M.S.</i> Innovative model of development enterprises of processing sphere of AIC.....	22
<i>Karachyna N.P.</i> Basic directions and problems of development of domestic machine-building.....	26
<i>Kvasnytska R.S., Gladiy S.P.</i> Evolutional aspects of substantial characteristics of investments as economic category.....	30
<i>Korkuna D.M.</i> Discounting of capital investments as constituent of the strategic financial planning.....	39
<i>Lakish S.M.</i> Account of criteria of national safety at bringing of direct foreign investments in.....	44
<i>Levandivskiy O.T.</i> Sources of forming of resources in financing of investment projects.....	52
<i>Nikiforov P.O., Gladchuk O.M.</i> Problems of developing of venture capital in Ukraine and world.....	61
<i>Olenets A.G.</i> Forming and assessment the Ukrainian innovation potential.....	65
<i>Pruymak V.I.</i> Models of estimation of investment climate of the state at unclear entrance information....	70
<i>Sventuh A.O.</i> Methodological aspects of economical systems development identification.....	76
<i>Struk N.S., Kovalyshyn U.V.</i> Transformations of market and structural integration of economy of Ukraine in processes of globalization.....	86
<i>Stukalo N.V.</i> Formation of concept of Ukrainian national financial system development in globalization conditions.....	93
<i>Fedulova L.I.</i> Directions and mechanisms of state support of development of regions on an innovative basis.....	98

### FINANCIAL RESOURCES ARE BASIS OF FINANCIAL FIRMNESS OF ENTERPRISE

<i>Barchuk V.P.</i> Economic-mathematic models of efficiency of industrial potential of region.....	107
<i>Biletska G.M., Melnyk Ya.R.</i> Organizational and economic aspects of venture capital usage in innovational activity of enterprises.....	112
<i>Beh M.S., Beh N.M.</i> The middle and big business enterprises problems of crediting.....	116
<i>Vasylyuk M.M.</i> Computer audit of account receivable as direction of perfection of method of audit of account receivable.....	120
<i>Vytvytskiy Ya.S.</i> Decision of economic problem of time at estimation of resources and supplies of gas deposits.....	125
<i>Galushchak V.V.</i> The development of the leasing relations in the new economic structures on the country.....	132
<i>Grabko M.V., Lazarchuk O.V., Moroz Ye.O.</i> Grouping of enterprises on basis of economic data analysis.....	138
<i>Davydenko N.M.</i> Financial aspects of corporate management.....	142
<i>Dobryn S.V.</i> Theoretical basing choosing forms of Ukrainian enterprises cooperation link.....	146
<i>Dovbush A.V.</i> Financial leasing in agriculture as an instrument of the financial provision.....	152
<i>Dropa Ya.B., Kulchytskiy M.I., Yastrubetska L.S.</i> Analysis of working capital structure of enterprises of Ukraine after directions of investment.....	156
<i>Zyatkovskiy I.V.</i> Economic essence of participation in the economic-financial relations of the separated subsections of business entities.....	162
<i>Kopchak Yu.S.</i> Method of determination of phase of insolvency of enterprises.....	167
<i>Kropelnytska S.O.</i> Hedge-funds as alternative form of investing of capital.....	174
<i>Mudra I.Ya.</i> External economic mechanism of the domestic enterprise development in the network of EU and WTO.....	183
<i>Oryshchyn T.M., Nedilka I.I.</i> Potential advantages and risks for domestic enterprises at entry of Ukraine in WTO.....	188
<i>Perevozova I.V., Kafka S.M.</i> Analysis of charges of oil and gas extractive enterprises and directions of his perfection in the system of the strategic planning of innovation.....	192
<i>Petyk M.I.</i> Economic essence and setting of financial resources in providing of economic activity of subject of ménage.....	198
<i>Pylypiv M.I.</i> Economic collaboration of Ukraine and the USA: example of virtual business.....	204
<i>Pylypiv N.I.</i> Organization of internal audit on gas-transport enterprises.....	210

<b>Popivnyak Yu.M.</b> Analysis the development of jewelry industry in Ukraine.....	217
<b>Rayevnyeva O.V., Berest M.M.</b> Matrix of financial sanation strategy of enterprise: model of formation and substantial aspects.....	224
<b>Savka V.V.</b> Characteristic and the ways of improvement in the simplified system of taxation of the participators of small undertakings.....	230
<b>Sysoyeva I.M.</b> The accounting policy in the component of the information resources of enterprise.....	236
<b>Stankovska I.M., Kirdyakina N.V.</b> Controlling as a function of enterprise competitiveness managing....	240
<b>Tkachuk I.G., Bilyy M.M.</b> The real options valuation in estimation of efficiency of investments in agricultural cooperative.....	245
<b>Fedornyak L.S.</b> The staff forming agricultural enterprise.....	253
<b>Hodan I.V.</b> Question of financial stabilization of the privatized enterprises in economy of Ukraine.....	258
<b>Tsygulyk I.I., Morytsan V.F.</b> Adjusting, prognostication and planning in the system of internal economic mechanism.....	264
<b>Chervinska L.P., Chervinska T.M.</b> For forming of informational and regular compounds of innovation potential of AIC.....	272

Міністерство освіти і науки України  
Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника  
Прикарпатський науково-аналітичний центр

УДК 332.14:336  
ББК 65.049 (4УКР):65.9(4УКР)26  
А-43

**АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ:** Науковий збірник / За ред. **І.Г.Ткачук.** – Івано-Франківськ: ВДВ ЦІТ Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника, 2008. – Вип. IV. – Т.1. – 285 с.

Старший редактор: *Василь Головчак*  
Літературна редакція: *Надія Тишківська*  
Комп'ютерна правка і верстка: *Лідія Курівчак*  
Коректура: *Віта Тимків*

Здано до набору 21.11.2007 р. Підп. до друку 31.03.2008 р.  
Формат 60x84/16. Папір офсетний. Гарнітура "Times New Roman".  
Друк на різнографі. Вид. арк. 35. Зам.38.  
Наклад прим. 100.

Адреса редакційної колегії:  
76025, Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 57, кафедра фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника, тел. 8 (0342) 59-61-76

Видавничо-дизайнерський відділ ЦІТ  
Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника  
76025, м. Івано-Франківськ,  
вул. С. Бандери, 1  
тел.: 71-56-23

*Свідоцтво про внесення до Державного реєстру від 12.12.2006 серія ДК 2718*