

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ
ВСЕУКРАЇНСЬКА АСОЦІАЦІЯ МОЛОДИХ НАУКОВЦІВ**

НАУКОВИЙ ВІСНИК

№ 12 (220)

Одеса – 2014

Науковий вісник Одеського національного економічного університету. – Науки: економіка, політологія, історія. – 2014. – № 12 (220). – 208 с. – Мови: укр., рос., англ.

Редакційна колегія

Редакційна колегія затверджена Вченою радою Одеського національного економічного університету. Протокол № 4 від 24 грудня 2013 р.

Головний редактор: Балджи Марина Дмитрівна – д.е.н., професор кафедри економіки та управління національним господарством Одеського національного економічного університету

Заступник головного редактора – Рябіка Володимир Леонідович

Відповідальний секретар – Довиденко Олександра Олександрівна

I. Економічні науки: Зверяков М.І. – д.е.н., професор, член-кореспондент НАН України, Ковальов А.І. – д.е.н., професор, Уперенко М.О. – д.е.н., професор, Осипов В.І. – д.е.н., професор, Максимова В.Ф. – д.е.н., професор, Харічков С.К. – д.е.н., професор, Карпов В.А. – к.е.н., доцент

II. Політичні науки: Василенко С.Д. – д.політ.н., професор, Кармазіна М.С. – д.політ.н., професор, Коваль І.М. – д.політ.н., професор, Мілова М.І. – д.політ.н., професор, Пахарєв А.Д. – д.політ.н., професор, Пойченко А.М. – д.політ.н., професор

III. Історичні науки: Демін О.Б. – д.істор.н., професор, Панчук М.І. – д.істор.н., професор, Солдатенко В.Ф. – д.істор.н., професор, Стьопін А.О. – д.істор.н., професор, Хмарський В.М. – д.істор.н., професор, Щербіна Н.Ф. – к.е.н., доцент

Свідоцтво про Державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації – серія КВ № 20991-10791ПР від 18 серпня 2014 р. (перереєстрація)

Збірник наукових праць «Науковий вісник» зареєстрований президією ВАК України від 26 січня 2011 р. № 1-05/1 як наукове видання з економічних наук, від 23 лютого 2011 р. №1-05/2 як наукове видання з політичних наук.

Включено до наукометричної бази даних Російський індекс наукового цитування (РІНЦ) згідно договору № 428-07/2014 від 18.07.2014 р. – http://elibrary.ru/title_about.asp?id=51349

Індексування і реферування: реферативна база даних «Україніка наукова», Український реферативний журнал «Джерело», Національна бібліотека України імені В.І. Вернадського, Наукова електронна бібліотека eLIBRARY.ru, Google Scholar <http://scholar.google.com.ua/citations?user=PEf4fZIAAAAJ&hl=ru>, електронний архів Одеського національного економічного університету.

Засновник і видавець збірника наукових праць – Одеський національний економічний університет.

Адреса редакційної колегії: Україна, 65082, м. Одеса,
вул. Преображенська, 8, ОНЕУ
тел.: (0487) 32-77-95
E-mail: n.visnik.oneu@ukr.net

© Одеський національний економічний університет

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

<i>Акіменко Наталія, Шайняк Анастасія</i> Дослідження шляхів залучення іноземного капіталу до банківської системи України.....	5
<i>Борисова Людмила</i> Організація оперативного управління страховими запасами підприємства в умовах диверсифікації виробництва.....	16
<i>Гордєєва-Герасимова Людмила</i> Планування елементів фінансової бази регіону на основі програмно-цільового методу.....	25
<i>Гургула Тетяна</i> Фінансове забезпечення діяльності агенцій регіонального розвитку як інституційних посередників з реалізації державної регіональної політики.....	36
<i>Захарченко Олег, Альджубадр</i> Оптимізація структури фінансових ресурсів експорто-орієнтованого підприємства.....	48
<i>Камаран Али Хасан</i> Основные факторы и препятствия для развития предприятий нефтегазового комплекса Иракского Курдистана.....	61
<i>Кіртока Руслан</i> Особливості аудиту касових операцій торгового підприємства.....	71
<i>Котова Марина, Дейнеко Олександр</i> особливості фінансування венчурного бізнесу в Україні.....	80
<i>Літвінов Олександр, Анохіна Катерина</i> Методичні основи відтворення нематеріальних ресурсів.....	90
<i>Місько Ганна</i> Корпоративна соціальна відповідальність як чинник конкурентоспроможності підприємства.....	98
<i>Осипов Володимир, Некрасова Любов, Давиденко Маргарита</i> Краудфандінг як каталізатор інвестиційно -інноваційної діяльності підприємства.....	108
<i>Русєвіч Аліна, Осипова Марія</i> Роль малого бізнесу в економіці країни.....	120

Трофімова Ганна	
Стратегія розвитку та диверсифікація продукції ПП «СТІД».....	137
Хазар Хамад Хуссейн	
Сучасні підходи формування антикризової політики підприємства.....	145
Яременко Микола	
Оптимізація структури капіталу підприємства в умовах економічної кризи.....	152

ПОЛІТИЧНІ НАУКИ

Трач Алла	
Пострадянські трансформації кризь призму транзитології.....	169

ПОВІДОМЛЕННЯ

Борисов Олег	
Цілеспрямованість програми «горизонт-2020» в співробітництві ЄС та України.....	178
Токарь Інна	
Особенности преподавания математики для экономистов (сравнительный анализ США и Украины).....	187
Чайка Лариса	
Економічна ефективність використання твердих побутових відходів в Одеській області.....	198

НАШІ	
АВТОРИ	206

УДК 336.714(477)

Акіменко Наталія, Шайняк Анастасія

ДОСЛІДЖЕННЯ ШЛЯХІВ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ ДО БАНКІВСЬКОЇ СИТЕМИ УКРАЇНИ

У статті проаналізовані основні показники діяльності банків України, досліджено вплив іноземного капіталу на фінансову систему України, а також розглянуті шляхи зростання рівня економіки за рахунок залучення іноземних інвестицій до банківської системи України. На основі інституційного аналізу банківської системи виявлено як позитивний, так і негативний вплив іноземних інвестицій на банківську систему України. Враховуючи сучасний стан фінансово-економічного положення країни були сформовані такі рекомендації, що полягають не в жорсткому регулюванні, а у створенні найсприятливіших умов для ефективної діяльності та відповідності мотивів іноземних інвесторів пріоритетам національної економіки. Регулювання банківського сектору передбачає формування державної політики, тому в статті виокремлені напрями державного регулювання щодо підвищення інвестиційної привабливості.

Ключові слова: банк, банківська система України, іноземний банк, іноземні капіталовкладення, фінансова криза.

Акіменко Наталія, Шайняк Анастасія

ИССЛЕДОВАНИЕ ПУТЕЙ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННОГО КАПИТАЛА В БАНКОВСКУЮ СИСТЕМУ УКРАИНЫ

В статье проанализированы основные показатели деятельности банков Украины, исследовано влияние иностранного капитала на финансовую систему Украины, а так же рассмотрены пути роста уровня экономики за счет вовлечения иностранных инвестиций в банковскую систему Украины. На основании институционального анализа банковской системы выявлено как положительное, так и негативное влияние иностранных инвестиций на банковскую систему

Украины. Учитывая современное состояние финансово-экономического положения страны были сформированы следующие рекомендации, которые заключаются не в жестком регулировании, а в создании благоприятных условий для эффективной деятельности и соответствия мотивов иностранных инвесторов приоритетам национальной экономики. Регулирование банковского сектора предусматривает формирование государственной политики, поэтому в статье выделены пути государственного регулирования по повышению инвестиционной привлекательности.

Ключевые слова: банк, банковская система Украины, иностранный банк, иностранные капиталовложения, финансовый кризис.

Akimenko Nataliya, Shainiak Anastasiia

THE INVESTIGATION OF WAYS OF ATTRACTION OF FOREIGN CAPITAL IN THE CONDITIONS OF MISTRUST TO THE BANKING SYSTEM OF UKRAINE

The article analyses the main performance indicators of Ukrainian banks, examines the influence of foreign capital on the financial system of Ukraine. And also ways of growth of the economy by attracting foreign investment in the condition of mistrust to the banking system of Ukrainewere examined. On the basis of the institutional analysis of a banking system both positive, and negative influence of foreign investments on a banking system of Ukraine is revealed. Considering a current state of financial and economic position of the country the following recommendations which consist not in rigid regulation, and in creating favorable conditions for effective activity and compliance of motives of foreign investors to priorities of national economy were created. Regulation of the banking sector provides formation of a state policy therefore in article ways of state regulation on increase of investment appeal are allocated.

Keywords: bank, Ukrainian banking system, foreign bank, foreign capital investment, financial crisis.

Постановка проблеми. Банківська система України є головною економічною та найрозвиненішою складовою системи

держави загалом. Передумовою актуальності проблеми залучення іноземного капіталу до банківської системи України стали процеси глобалізації світової економіки, які не минули ні Україну, ні її фінансово-банківську систему, особливо з огляду на відкритість банківської економіки. Інтеграція української економіки в світовий ринок не можлива без розвитку банківської сфери, зокрема за рахунок вливання іноземного банківського капіталу.

Формування цілей статті. Метою роботи є аналіз показників діяльності банків та дослідження сучасних проблем залучення іноземного капіталу до вітчизняної банківської системи, базуючись на теоретичних здобутках вчених, спеціалістів, практичному досвіді, а також з урахуванням стану вітчизняної банківської системи.

Аналіз останніх досліджень та публікацій Тему дослідження шляхів залучення іноземного капіталу до банківської системи України широко дискутуються як у наукових колах, так і серед населення впродовж вже дуже багатьох років. А враховуючи нинішню ситуацію та процеси глобалізації світової економіки, які не минули Україну, проблема залучення іноземних інвестицій до банківської системи набула гострої актуальності.

Аналізом досліджень і публікацій експансії іноземного капіталу займалися такі вчені та автори як Гаєць В., Сугоняко О., Міщенко В., Набор Р., Д'яконова І., Подчесова В. а також НБУ. Однак, не зважаючи на достатню увагу проблематиці залучення іноземного капіталу до банківської системи України, деякі питання залишаються невирішеними.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогоднішній день, враховуючи нестабільну ситуацію в окремих регіонах країни, девальвацію валюти та нестійке економічне середовище в 2014 році у позичальників збільшилось боргове навантаження, що в свою чергу спричинило зростання обсягів заборгованостей.

Розглянемо більш детально інституційну структуру банківської системи України (рис. 1). Станом на 1 серпня 2014 року ліцензію Національного Банку України (далі НБУ) мали 172 банки (з них один банк має ліцензію санаційного банку), з них: з іноземним капіталом – 50 банків, у т.ч. 19 банків зі 100 % іноземним капіталом. Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків складає 31,6 % [4].

Важливо зауважити й те, що станом на перше півріччя 2014 року, рішенням НБУ було ліквідовано та відкликано ліцензії восьми банківських установ (у т.ч. двох у зв'язку з анексією Криму та як наслідок унеможливленням здійснювати банківський нагляд з метою регулювання).

В банківській системі України, переважно з приватним статутним капіталом, частка іноземного капіталу в статутному капіталі України все ж зменшилась з 34,0 % (станом на 01.03.2014) до 31,6 % (станом на 01.07.2014), тобто на 2,4 % (рис. 1) [4]. Це означає, що значна кількість банків з західним капіталом згортає свою діяльність на території України, або, в іншому випадку переорієнтовується на обслуговування переважно корпоративних клієнтів.

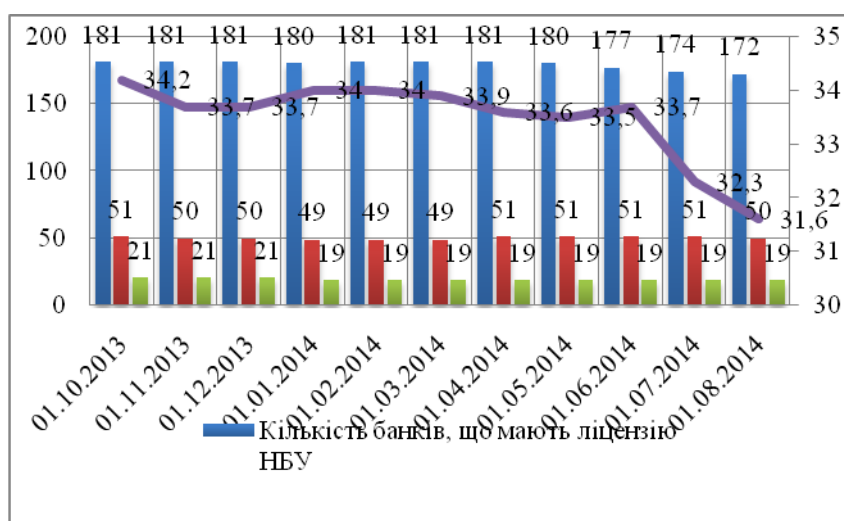


Рис. 1. Динаміка зміни кількості банків України

Це зниження могло бути більш значним, але багато операцій по купівлі установ українськими банкірами структурувались через кіпрські офшорні компанії [5, ст. 207].

На дані зміни вплинув вихід таких банків з іноземним капіталом, як: дочірній банк австрійської фінансової групи ErsteGroup «Ерсте Банк» (розпродаж 100 % акцій дочірньої установи); шведський банк ПАТ «Сведбанк» та кіпрський банк ПАТ «Астра Банк».

Також, у 2014 році стало відомо про продаж італійською групою IntesaSanpaolo Правекс Банку українській GroupDF, що в свою чергу належить Дмитру Фірташу (власник ПАТ КБ «Надра»), а також завершилась угода з придбання банку Кіпру з російським Альфа Банком.

Також відбувся продаж ПАТ «Банк Перший» групі іноземних інвесторів і завершення продажу Марфін Банку (власник ПАТ «Дельта Банк»).

На разі відбувається процес злиття дочірніх структур UnicreditGroup – ПАТ «УрксоцБанк» та ПАТ «УнікредитБанк», а також триває процес злиття ПАТ «ФідоКомБанк» та ПАТ «ФідоБанк» [1, ст.6-7].

Проте, не всі великі гравці, які хотіли покинути Україну, реалізували свої плани. Декілька банків мають намір звернути свою банківську діяльність в Україні, і скоріше за все цей процес набере ще більших обертів, адже проблема полягає у відсутності можливості в материнських структур підтримувати збиткові зарубіжні активи. До числа найбільших установ, що мають намір продати свої «дочки» відноситься австрійська група Reiffaisen «Райффайзен Банк Аваль»[5, с.207]. Дочірній банк станом на I півріччя 2014 року входить до списку десяти збиткових банків, які подали звітність до НБУ та займає перше місце у списку. Сума збитку складала (-1 002,74 млн. грн).

Розглядаючи структуру банківської системи з точки зору власності активів, то станом на 01.07.2014 року банки з приватним українським капіталом складають близько 51 %; банки з іноземним капіталом (не враховуючи російські банки) – 16%; банки з російським капіталом – 13%; державні банки – 20% (рис. 2).

В Україні експансія іноземного капіталу здійснюється в основному за рахунок злиття та поглинання банків. Продаж українських банків відбувається за таких умов: [6]

1. Повний продаж (купівля контрольного пакету акцій). Приклад: Райффайзен Банк Аваль (Австрія), ІндексБанк (Франція).
2. Продаж банку з подальшим спільним веденням бізнесу (банки, що відносяться до фінансово-промислової групи і не можуть бути повністю проданими). Приклад: УкрСоцБанк (Австрія).

3. Ринковий продаж акцій шляхом розміщення їх на фондовій біржі. Приклад: МегаБанк (Німеччина), Форум (Німеччина).

4. Публічне розміщення акцій вітчизняних акцій на світових фондових біржах. Приклад: Банк Надра (Австрія).

Тож, проаналізувавши банківську систему України, спостерігаємо повільний, але цілеспрямований відтік іноземного капіталу, що має негативний вплив на банківську систему загалом. Однією з головних причин цього є втрата самої стратегії розвитку банків з іноземним капіталом в Україні.

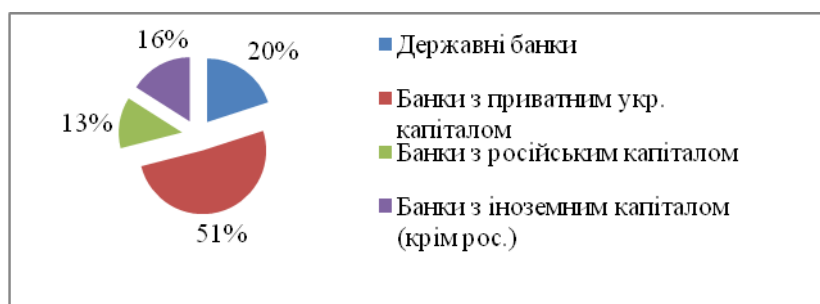


Рис. 2. Структура власності активів банківської системи України станом на 01.07.2014

Ще в 2005-2007 роках, коли іноземний інвестор лише відкрив для себе українську перспективу, в країну зайшли міжнародні фінансові банківські групи. Та, нажаль, стратегія іноземних банків полягала лише в споживчому, автомобільному та іпотечному кредитуванні, тобто, в основному це були валютні кредити. На той момент ще не було сформовано сприятливих умов для входження іноземного капіталу в реальний сектор економіки та кредитування саме підприємств великого та малого бізнесу.

Тому зараз, в період політичної та економічної кризи в першу чергу впало валютне кредитування, а валютне кредитування фізичних осіб взагалі майже припинене. Тож, сьогодні можна говорити лише про втрату стратегії іноземних банків в Україні.

Вплив іноземних інвестицій на банківську систему України може бути як позитивним, так і негативним. Але завдяки правильному регулюванню можна знизити його негативний вплив[7]. Розглянемо їх більш детально.

До позитивних наслідків приходу іноземного капіталу можна

віднести такі:

- суттєве збільшення обсягів інвестицій у національну економіку – як безпосередньо у банківський, так і у реальний сектори економіки;
- здешевлення вартості кредитних коштів;
- розвиток банківської системи через впровадження новітніх технологій;
- розширення кола послуг [7];
- зростання обсягів зайнятості населення;
- зростання обсягів податкових надходжень у бюджет;
- поширення міжнародного досвіду ведення банківської справи;
- покращення якості обслуговування клієнтів.

До негативних сторін відносять:

- залежність як від зовнішніх загальноекономічних потрясінь, так і від фінансового становища окремих транснаціональних «гравців»;
- тиск на вітчизняні банки, втрата найбільш привабливих клієнтів та ринків, зниження якості їх кредитних портфелів;
- ускладнення банківського нагляду;
- іноземні банки можуть нав'язувати модель розвитку, коли цілі іноземних банків не сходяться з пріоритетами нашої країни;
- підвищення можливості відтоку вітчизняного капіталу до зарубіжних країн [7];
- ризик банкрутства материнського банку;
- ризик спекулятивної діяльності;
- політичний ризик;
- підвищення рівня конкуренції на банківському сегменті ринку;
- зростання рівня конкуренції на ринку праці;
- можливість зростання політичної залежності країни від іноземців.

Взагалі, за умов розвинутих ринкових механізмів сам процес залучення іноземного капіталу є вигідним як для розвиненої країни, так і для країни, що розвивається, він сприяє ефективному перерозподілу фінансів та прискоренню темпів економічного

зростання і виходу іноземних банків на український ринок банківських

послуг.

Стратегія залучення іноземного капіталу може відбуватись за такими сценаріями: [3]

1) більшість банків повністю купують акції вітчизняних банків та стають їх власниками (приходять на ринок за допомогою злиття або поглинання);

2) менша частина засновує в Україні власні філії і розвиває свою мережу з «нуля».

Враховуючи усі світові тенденції, Україні вигідна тісна співпраця з іншими державами з питань становлення інноваційної банківської системи та нових стандартів, а також поглиблення реформ з використання зарубіжного інвестування.

На прикладі доцільно розглянути ТОП-10 найбільш прибуткових банків за результатами роботи у I півріччі 2014 року (рис 3).

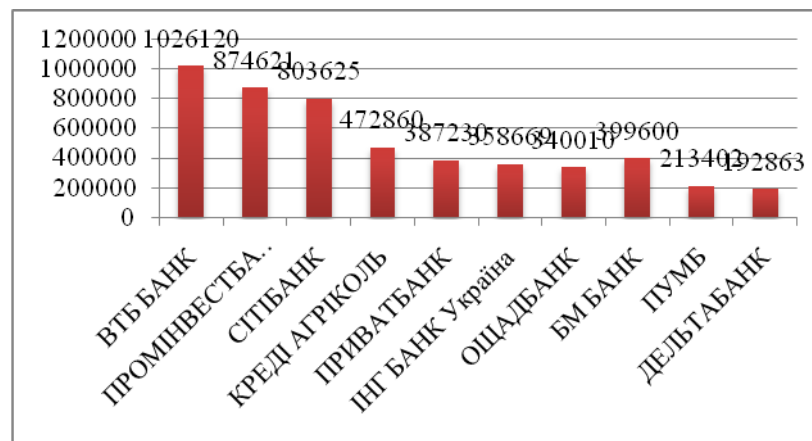


Рис. 3. ТОП-10 найприбутковіших банків України станом на I півріччя 2014 року

Із перелічених банків, більшість відноситься до банків з іноземним капіталом: ВТБ Банк (Росія), СітіБанк (Америка), КРЕДІ Агріколь Банк (Франція), ІНГ Банк (Нідерланди), БМ Банк (Росія).

Найбільш прибутковим банком був ВТБ БАНК (1 026,12 млн. грн.). Друге та третє місця належать ПромІнвестБанку (874,62 млн. грн.) та СітіБанку (803,63 млн. грн.)

Із загального розміру фінансового результату прибуткових банків, 4,97 млрд. грн. (близько 3/4 прибутку) припадає на 10 найприбутковіших банків.

Тож бачимо, що в нинішній ситуації та при даних обставинах роль іноземного капіталу дуже велика, і найважливішим є зміцнення довіри до банківських установ та банківської системи України загалом.

Щоб забезпечити розвиток банківської системи України, в першу чергу необхідно сформулювати таку державну політику, яка буде полягати не в жорсткому регулюванні інвестиційних потоків, а у створенні найсприятливіших умов для ефективної діяльності відповідності мотивів іноземних інвесторів пріоритетам національної економіки. Серед найважливіших напрямів державного регулювання щодо підвищення інвестиційної привабливості варто зазначити наступні:

- захист інтересів клієнтів і вкладників, які розміщують свої кошти в банках, від неефективного управління та шахрайства;
- створення конкурентного середовища в банківському секторі;
- підвищення стійкості та ефективності банківської діяльності;
- стабільність законодавчих актів щодо іноземного інвестування;
- підтримка необхідного рівня стандартів і професіоналізму в банківському секторі;
- спрощення порядку реєстрації і закриття бізнесу, надання ліцензій та дозволів;
- підвищення уваги до забезпечення публічності та прозорості у прийнятті рішень органами влади, подолання бюрократизму та корупції [2].

Важливо виділити й те, що задля стимулювання прямих іноземних інвестицій до української банківської сфери в першу чергу необхідно:

- забезпечити податкові та інші пільги для іноземних інвесторів;
- сприяти розвитку банківської системи у цілому;

- забезпечити доступність, надійність та оперативність – основні процеси організаційно-інформаційного забезпечення процесів іноземного інвестування;

- вправно користуватись державними інвестиціями, що є першочерговими умовами для залучення іноземних інвестицій у розвиток пріоритетних напрямків банківської сфери;

- розробити державну систему моніторингу ефективності іноземних інвестицій за видами економічної діяльності, термінами.

Висновки. Потенціал розвитку банківської системи залишається суттєвим та багато в чому залежить від іноземних вкладів. Функціонування іноземних банків або банків з часткою іноземних капіталів у статутному капіталі призводить як до появи можливостей так і до певних ризиків. Але не зважаючи на це, банківська система стає настільки інтернаціоналізованою, що її функціонування без іноземного капіталу є досить складним. Присутність таких банків у банківській системі України сприяє залученню іноземних інвестицій для розвитку як фінансової так і соціально-економічної систем країни.

Література

1. Аналітичний огляд банківської системи України за I півріччя 2014 р. // Національне рейтингове агентство «Рюрік». – 2014. – 26 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://rurik.com.ua/documents/research/bank_system_2_kv_2014.pdf

2. Банківський нагляд // Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123147]

3. Міщенко В., Набок Р. Роль іноземного капіталу в банківському секторі України // Вісник національного банку України. – 2005 р. – № 11. – с. 38 – 44.

4. Основні показники діяльності банків України на 1 липня 2014 // Вісник НБУ. – 2014 р. – №8 (222). – с. 33

5. Стан та управління перспективним розвитком банківської системи України. //Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2014. – випуск № 25 – с. 205-210

6. Сугоняко О. Експансія іноземного капіталу: пошук міри // Урядовий кур'єр. – 2006. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

[http://aub.org.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=162&menu=119&Itemid=74.](http://aub.org.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=162&menu=119&Itemid=74)

7. Подчесова В. Іноземний капітал на банківському ринку України / В. Подчесова, Ю. Сидоренко // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2012. – Вип. 2(7). – с. 257–263. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2012/12pvybru.pdf>.

1. Analitichnyj oglyad bankivskoyi systemy Ukrainy za I pivrichchya 2014 r. // Nacional'ne rejtyngove agentstvo «Ryurik». – 2014. – 26 s. [Elektronnyj resurs]. – Rezhy'm dostupu: http://rurik.com.ua/documents/research/bank_system_2_kv_2014.pdf

2. Bankivskiy naglyad // Oficijnyj sayt NBU [Elektronnyj resurs]. – Rezhy'm dostupu: [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123147]

3. Mishhenko V., Nabok R. Rol' inozemnogo kapitalu v bankivskomu sektori Ukrainy // Visnyk nacional'nogo banku Ukrainy. – 2005 r. – # 11. – s. 38 – 44.

4. Osnovni pokaznyki diyal'nosti bankiv Ukrainy na 1 ly'pnya 2014 // Visnyk NBU. – 2014 r. – #8 (222). – s. 33

5. Stan ta upravlinnya perspektyvny'm rozvytkom bankivskoyi systemy Ukrainy. // Naukovi praci Kirovograds'kogo nacional'nogo texnichnogo universytetu. Ekonomichni nauky. – 2014. – vy'pusk # 25 – s. 205-210

6. Sugonyako O. Ekspansiya inozemnogo kapitalu: poshuk miry // Uryadovyj kur'yer. – 2006. [Elektronnyj resurs]. – Rezhy'm dostupu: [http://aub.org.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=162&menu=119&Itemid=74.](http://aub.org.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=162&menu=119&Itemid=74)

7. Podchesova V. Inozemnyj kapital na bankivskomu rynku Ukrainy / V. Podchesova, Yu. Sydorenko // Social'no-ekonomichni problemy i derzhava. – 2012. – Vy'p. 2(7). – с. 257–263. [Elektronnyj resurs]. – Rezhy'm dostupu : <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2012/12pvybru.pdf>.

Рецензент: Забарная Э. Н., д.э.н., профессор, зав. кафедры экономических систем и управления инновационным развитием Одесского национального политехнического университета.

УДК 330.565.(477)

Борисова Людмила

ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ І ЗАСТОСУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В ТРАНСПОРТНІЙ ЛОГІСТИЦІ

У статті розглядаються проблеми і подальші перспективи розвитку транспортної логістики в Україні в умовах інтеграції нашої країни в систему міжнародних відносин, а також вплив на розвиток системи транспортних послуг сучасних досягнень інформаційних технологій. Дуже значним чинником в транспортній логістиці на сьогодні є швидкість обробки інформації. В зв'язку з цим перспективи подальшого впровадження інформаційних систем і технологій в транспортну логістику пов'язані з розвитком електронних технологій; активним впровадженням технологій "Green Custom" ("зелена митниця"), що забезпечують електронний документообіг (EDI) для вирішення проблем простою транспорту на межах; необхідністю сумісності технологій обліку і розрахунків українських і західних компаній, що сприятиме залученню великих транзитних вантажів.

Ключові слова: транспортна логістика, інформаційні технології, програмні системи, інформаційна інтеграція.

Борисова Людмила

ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ И ПРИМЕНЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ТРАНСПОРТНОЙ ЛОГИСТИКЕ

В статье рассматриваются проблемы и дальнейшие перспективы развития транспортной логистики в Украине в условиях интеграции нашей страны в систему международных отношений, а также влияние на развитие системы транспортных услуг современных достижений информационных технологий. Очень значительным фактором в транспортной логистике на сегодняшний день является скорость обработки информации. В этой связи перспективы

дальнейшего внедрения информационных систем и технологий в транспортную логистику связаны с развитием электронных технологий; активным внедрением технологий "Green Custom"

("зеленая таможня"), обеспечивающих электронный документооборот (EDI) для решения проблем простоя транспорта на границах; необходимостью совместимости технологий учета и расчетов украинских и западных компаний, что будет способствовать привлечению крупных транзитных грузов.

Ключевые слова: транспортная логистика, информационные технологии, программные системы, информационная интеграция.

Borysova Lyudmyla

PROSPECTS OF INTRODUCTION AND APPLICATION OF INFORMATION TECHNOLOGIES ARE IN TRANSPORT LOGISTIC

In the article problems and further prospects of development of transport logistic are examined in Ukraine in the conditions of integration of our country in the system of international relations, and also influence on development of the system of transport services of modern achievements of information technologies. A very considerable factor in transport logistic to date is speed of treatment of information. In this connection the prospects of further introduction of the informative systems and technologies in transport logistic are related to development of electronic technologies; by active introduction of technologies of "Green Custom" ("green custom"), providing electronic circulation of (EDI) documents for the decision of problems of outage of transport on borders; by the necessity of compatibility of technologies of account and calculations of the Ukrainian and western companies, that will assist bringing in of large transit loads.

Keywords: transport logistic, information technologies, programmatic systems, and informative integration.

Постановка проблемы. Развитие транспортной логистики в Украине является одним из необходимых условий дальнейшей структурной перестройки экономики в государстве, повышение конкурентоспособности отечественных товаров и услуг на мировых рынках и интеграции страны в систему международных

отношений, которая динамично развивается. Большое влияние в ближайшей перспективе на деятельность и развитие транспорта, формирование украинского транспортного рынка будет оказывать, в том числе, и

широкое внедрение в систему отечественных транспортных услуг принципов транспортной логистики, построенной на достижениях информационных технологий и требований мирового уровня.

Характерной чертой подавляющего большинства транспортных процессов является постоянное расширение и создание новых информационных связей, которые совершенствуются и приобретают новые функции благодаря применению современной техники и технологий.

Поэтому на сегодняшний день достаточно актуальным является вопрос эффективного применения современных информационных технологий в транспортной логистике.

Анализ последних достижений и публикаций. Вопросам развития логистики в Украине посвящены труды таких ученых, как Банько В.Г., Кальченко А.Г., Пономарева Ю.В.; исследуют особенности транспортной логистики и вопроса применению информационных технологий в логистических системах Смирнов И.Г., Сокур И.М., Горяинова О.М., Григорак М.Ю., Гурнак В.Н., Кудрицкая Н.В., Прокофьева Т.А.

Несмотря на большое количество научных работ, остаются недостаточно рассмотренными вопросы, связанные с разработкой информационных и программных систем для автоматизации управления компаниями; программно-технологических комплексов для решения задач бизнес-планирования в транспортных, экспедиторских и агентских компаниях; с совершенствованием систем мобильной связи; применением Интернет-технологий для оптимизации транспортного процесса.

Целью статьи является обоснование внедрения современных информационных технологий в логистическую деятельность на транспорте.

Основной материал исследования. В настоящее время для компаний, осуществляющих свою деятельность в сфере логистики, т.е. связанных с организацией и регулированием процессов перемещения товаров от производителей к потребителям, управлением товарными запасами, важными являются такие

показатели, как время погрузки и разгрузки, время, необходимое для таможенной очистки, стоимость перевозки и аренды складских площадей [1].

Современные информационные технологии, такие, например, как системы поддержки принятия решений, экспертные системы и другие, обеспечивают возможность для эффективного анализа технико-экономических проектов, моделирования процессов, подготовки и представления результатов для дальнейшего принятия решений. Применение современных информационных технологий позволяет повысить эффективность доставки грузов за счет возможности быстрого доступа к информации о субъектах (покупатель, перевозчик, терминал) и объектах (товары, услуги) доставки.

Для оценки развития логистической системы различных стран и их сравнения специалистами Всемирного банка был разработан Индекс эффективности логистической системы (LPI), который рассчитывается раз в три года [2]. «С помощью индекса эффективности логистики делается попытка отразить весьма сложную реальность, а именно характеристики цепи поставок», - отметил Жан-Франсуа Арви, старший экономист по вопросам транспорта и учредитель проекта LPI. [4].

Согласно исследованию индекса LPI за 2014 год первое место в мире по эффективности логистики заняла Германия. Наихудшая оценка – у Сомали. Украина занимает 73 место среди 155 стран. Как и в предыдущих выпусках доклада, по результатам исследования 2014 года десятка лучших стран представлена в основном странами с высоким уровнем доходов. Авторы доклада 2014 года приходят к выводу, что в странах с низким уровнем доходов самые значительные улучшения показателей, как правило, достигаются за счет совершенствования инфраструктуры[4].

Оценка эффективности логистической системы производится по многим позициям, в том числе по качеству информационных технологий и компетентности сотрудников местной логистической инфраструктуры. В целом Украина остро страдает от недостаточного уровня развития транспортной инфраструктуры [5]. Транспортная логистика в современных условиях предполагает активное использование информационных технологий, как одной из основных составляющих инфраструктуры, позволяющих обеспечить оптимальную организацию работы по доставке товаров,

обмену информацией между участниками транспортного процесса, и, как следствие, возможность быстрого реагирования на потребности

рынка транспортных услуг. Применение информационных систем и программных комплексов для анализа, планирования и поддержки принятия коммерческих решений сможет обеспечить требуемое потребителями качество обслуживания и эффективность транспортных операций.

И именно благодаря развитию информационных систем и технологий, обеспечившему возможность автоматизации типовых операций в транспортных процессах, логистика обеспечивает оптимальную организацию товаропотоков на технологически высококонкурентном рынке транспортных услуг, включающих не только непосредственно транспортный сервис, но и транспортно-экспедиционную деятельность при обслуживании товароматериальных потоков, распределение продукции и доставку грузов конечному потребителю. Применение современных информационных технологий позволяет повысить эффективность доставки грузов за счет возможности быстрого доступа к информации о субъектах (покупатель, перевозчик, терминал) и объектах (товары, услуги) доставки.

Развитие транспортно-логистического сервиса влечет за собой появление ряда сложных проблем, связанных с ликвидацией мелких и средних предпринимателей в сфере транспортно-экспедиционной деятельности, которые не выдерживают конкуренции более крупных структур, в частности, крупных транспортно-распределительных центров, применяющих в своей деятельности современные информационные технологии для постоянного отслеживания материальных потоков, обеспечивающих эффективное управление доставкой грузов конечным потребителям [3].

Характерная особенность современных крупных центров транспортно-логистического сервиса заключается в их корпоративности, связанной с интеграцией крупных транспортно-экспедиционных предприятий с транспортно-складскими и терминальными комплексами [6]. Работа таких центров и комплексов значительно повышает эффективность транспортного обслуживания. При этом необходимо разрабатывать стратегии

развития транспортно-логистической системы Украины на основе создания инфраструктуры, которая обеспечивала бы полный комплекс транспортно-логистического сервиса, включающий перевозки различными видами

транспорта, международные перевозки, таможенное оформление, доставку грузов «от двери до двери», разработку логистических схем движения грузов, страхование. Основной составляющей такой инфраструктуры являются современные информационные технологии, с помощью которой ускоряется процесс получения заказов, доставки грузов, управления всеми видами транспорта. Чем выше скорость, тем меньше длительность цикла выполнения работ с точки зрения заказчика, меньше бумажной работы и ошибок, а значит, и затрат. Кроме того, применение информационных технологий плодотворно сказывается на планировании и оценке альтернатив, повышая скорость, точность и полноту логистических решений.

Единое интегрированное информационное пространство современного предприятия является «виртуальным» по своей сути: материальный носитель информации перестает играть решающую роль в процессе обработки информации. Т.е., работа ведется с конкретными показателями, состав и структура которых необходимы и достаточны для решения конкретной производственной проблемы. При этом идет постоянный обмен информацией в режиме реального доступа, который обеспечивается сетью Интернет. Это предоставляет возможность предпринимателям, поставщикам, клиентам эффективно общаться как в асинхронном режиме, используя E-mail, или систему сетевых конференций, Skype, так и в режиме реального времени, учитывая, понятно, разницу в часовых поясах.

Чтобы быть в состоянии справиться с объемом товаров, которые продаются через Интернет, транспортный сектор Украины должен полностью измениться. Благодаря электронной коммерции сегодня существует необходимость применения быстрой транспортировки на большие расстояния. Этого можно достичь только с помощью тесного взаимодействия, в частности, с помощью объединения экспедиторских компаний через Интернет.

Для того, чтобы справиться с постоянно растущими потребностями покупателей и продавцов, экспедиторские компании должны начать кооперацию друг с другом. Большие

расстояния, в конечном итоге, несут в себе большой риск неиспользования полностью имеющихся мощностей и неполной загрузки.

Традиционно эффективность информационного обеспечения процессов в логистической системе связывалась с применением информационно-поисковых систем (ИПС): Gonrand, Videotrans, CTC, BRS, Espace Cat, ISCIS, GPS. Однако практика эксплуатации таких систем показала их недостаточную эффективность. Это обусловлено тем, что функции ИПС ограничены, как свидетельствует их название, поиском информации, тогда как суть деятельности в рыночных условиях заключается в выборе и принятии решений с учетом интересов всех участников доставки.

Поэтому логистику необходимо увязывать с разработкой сложных проектов по циклу: доставка-хранение-распределение товаров и ресурсов. Сегодня в сети Интернет публикуются такие предложения крупных проектно-логистических и информационных центров и фирм, что свидетельствует о новом этапе развития в Украине логистики и транспортной логистики в частности.

Современные экспертные и другие системы обеспечивают возможность для эффективного технико-экономического анализа проектов, моделирования процессов, подготовки и представления результатов для последующего принятия решений, а также позволяют повысить эффективность доставки грузов благодаря быстрому доступу к информации о покупателях, перевозчиках, терминалах, с одной стороны, и товарах и услугах, с другой. Основным здесь является качество и доступность необходимой информации для специалистов, удобство ее представления и использования для решения различных производственных задач. Возникает необходимость новых информационно-коммуникационных служб - логистических центров, обслуживающих транспортные процессы и обеспечивающих перевозчиков необходимой для их работы информацией на коммерческой основе. Основным направлением в развитии логистических центров является интеграция информационных потоков и коммуникационное обеспечение транспортировки товаров, т.е. развитие телематики. Все возрастающий объем подлежащих обработке данных требует внедрения информационно-компьютерных технологий. Определяющим фактором в управлении становится скорость обработки данных и получение

нужных сведений, что существенно повышает производительность труда в сфере документооборота и влияет на эффективность управления предприятием, его финансовые успехи.

Выводы. Максимальная координация материальных и информационных потоков при их объединении является одной из основных задач современной логистики. Эффективное решение этой задачи невозможно без применения новейших информационных технологий. Удачное использование информационных технологий превращает организацию в сетевую структуру, которая дает ей новое качество, прямо несопоставимое с ее предыдущей традиционной формой существования. Главная суть этого заключается в повышении эффективности использования всех ресурсов предприятия, развития ее гибкости и адаптации к внешним и внутренним проблемам, повышении качества принимаемых решений, и как следствие - более высокая конкурентоспособность.

Определяющим фактором в управлении становится скорость обработки информации, которую все чаще называют "стратегическим сырьем". В развитых странах Запада расходы на информацию уже превышают расходы на энергетику, поскольку при оптимальном подходе они дают значительный положительный результат.

В этой связи перспективы дальнейшего внедрения информационных систем и технологий в транспортную логистику связаны с:

- развитием электронных технологий: e-mobility; e-business; e-logistics и др.;
- информационной интеграцией на транспорте на основе Интернета и телематики, обеспечивающей глобальный мониторинг движения товаров;
- совершенствованием внутреннего и внешнего документооборота в транспортных логистических компаниях;
- необходимостью совместимости технологий учета и расчетов украинских и западных компаний, что будет способствовать привлечению крупных транзитных грузов и качественно-быстрому их обслуживанию;

- использованием Интернета для создания сети виртуальных транспортно-экспедиторских агентств для координации отношений между клиентами и поставщиками транспортных услуг;

Література

1. Гармаш О.М. Механізм формування міжнародного транспортно-логістичного центру: автореф. дис... канд. екон. наук / О.М. Гармаш; Нац. авіац. ун-т. - К., 2009. - 20 с.

2. Григорак М.Ю. Логістична інфраструктура / М.Ю. Григорак [та ін.]. - К.: Автограф, 2010. - 189 с.

3. Даниленко А.С. Логістика: теорія і практика : Навч. Посібник / А.С. Даниленко [та ін.]. – К.: «Хай-Тек Прес», 2010. – 408 с.

4. Индекс эффективности логистики: разрыв сохраняется: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.worldbank.org/ru/news/press-release/2014/03/20/logistics-performance-index-gap-persists>

5. Концепція розвитку транспортно-дорожнього комплексу України на середньостроковий період та до 2020 року // Офіційний сайт Міністерства інфраструктури України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [//www.mtu.ua](http://www.mtu.ua)

6. Кудрицька Н.В. Транспортно-дорожній комплекс України: сучасний стан, проблеми та шляхи розвитку: монографія / Н. В. Кудрицька. - К.: НТУ, 2010. - 338 с.

7. Официальный сайт Министерства инфраструктуры Украины [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://mtu.gov.ua>

8. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

1. Garmash O.M. Mexanizm formuvannya mizhnarodnogo transportno-logistychnogo centru: avtoref. dy`s... kand. ekon. nauk / O.M. Garmash; Nacz. aviacz. un-t. - K., 2009. - 20 s.

2. Gry`gorak M.Yu. Logisty`chna infrastruktura / M.Yu. Gry`gorak [ta in.]. - K.: Avtograf, 2010. - 189 s.

3. Dany`lenko A.S. Logisty`ka: teoriya i prakty`ka : Navch. Posibny`k / A.S. Dany`lenko [ta in.]. – K.: «Хай-Тек Прес», 2010. – 408 s.

4. Y`ndeks efekty`vnosty` logy`sty`ky`: razgıv soxranyaetsya: [Elektronnyj resurs]. – Rezhy`m dostupa: <http://www.worldbank.org/ru/news/press-release/2014/03/20/logistics-performance-index-gap-persists>

5. Konceptsiya rozvy`tku transportno-dorozhn`ogo kompleksu Ukrayiny` na seredn`ostrokovy`j period ta do 2020 roku // Oficijny`j sayt Ministerstva infrastruktury` Ukrayiny` [Elektronny`j resurs]. – Rezhy`m dostupu: [//www.mtu.ua](http://www.mtu.ua)

6. Kudry`cz`ka N.V. Transportno-dorozhnij kompleks Ukrayiny`: suchasny`j stan, problemy` ta shlyaxy` rozvy`tku: monografiya / N. V. Kudry`cz`ka. - K.: NTU, 2010. - 338 s.

7. Ofy`cy`al`nyj sayt My`ny`sterstva y`nfrastruktury` Ukray`ny [Elektronnyj resurs]. - Rezhy`m dostupa: <http://mtu.gov.ua>

8. Oficijny`j sayt Derzhavnogo komitetu staty`sty`ky` Ukrayiny` [Elektronny`j resurs]. – Rezhy`m dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Рецензент: Балджи М.Д., д.е.н., зав. кафедри економіки та управління національним господарством Одеського національного економічного університету.

19.12.2014

УДК 336.6

Гордєєва-Герасимова Людмила

ПЛАНУВАННЯ ЕЛЕМЕНТІВ ФІНАНСОВОЇ БАЗИ РЕГІОНУ НА ОСНОВІ ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВОГО МЕТОДУ

У статті надається визначення фінансової бази регіону (ФБР) та її складових елементів. Розглядається фінансова база регіону як його фінансовий план, який потребує якісного прогнозування з точки зору оптимального співвідношення грошових надходжень за певний період з витратами, що направлені на економічний розвиток регіону. Для цього пропонується використовувати програмно-цільовий метод (ПЦМ) планування, який успішно застосовується до такого складового елементу фінансової бази регіону, як бюджет. Перевагою цього методу на іншими методами планування є застосування результативних показників виконання програм.

Модель програмно-цільового методу планування має єдиний методологічний підхід до планування витрат і дає змогу впроваджувати його в усі елементи фінансової бази регіону. Використання цього методу показано на прикладі такого елемента

ФБР, як «Підприємництво».

Ключові слова: фінансова база регіону, програмно-цільовий метод планування, фінансовий план регіону, результативні показники виконання програм планування.

Гордеева-Герасимова Людмила

ПЛАНИРОВАНИЕ ЭЛЕМЕНТОВ ФИНАНСОВОЙ БАЗЫ РЕГИОНА НА ОСНОВЕ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО МЕТОДА

В статье дается определение базы региона (ФБР) и ее составляющих элементов. Рассматривается финансовая база региона как его финансовый план, который требует качественного прогнозирования с точки зрения оптимального соотношения денежных поступлений за определенный период с затратами, которые направлены на экономическое развитие региона. Для этого предлагается использовать программно-целевой метод (ПЦМ) планирования, который успешно применяется к такому составляющему элементу финансовой базы региона, как бюджет. Преимуществом этого метода перед другими методами планирования заключается в применение результативных показателей выполнения программ. Модель программно-целевого метода планирования имеет единый методологический подход к планированию расходов и позволяет внедрять его во все элементы финансовой базы региона. Использование этого метода показано на примере такого элемента ФБР, как «Предпринимательство».

Ключевые слова: финансовая база региона, программно-целевой метод планирования, финансовый план региона, результативные показатели выполнения программ планирования.

Gordeyeva-Gerasimova Ludmila

PLANNING ELEMENTS OF THE FINANCIAL BASE OF THE REGION BASED ON PROGRAM-TARGET METHOD

In this paper we present a definition of the financial base of the region and its components. The financial base of the region is considered as its financial plan that requires forecasting to determine the optimal ratio of cash flows for the period of expenditure aimed at economic development of

the region. For this purpose the use of a program-target method of planning, which has been successfully applied to the constituent element of the financial base of the region – a budget. The advantage of this method to other methods of planning is the use of performance indicators program implementation. Model program-target method of planning has a single methodological approach to planning costs and allows you to apply to all elements of the financial base of the region. Using this method, shown on example by the this element FBR – as the «Entrepreneurship».

Keywords: financial base of the region, program-target method of planning, financial plan for the region, effective indicators of planning programs execution.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасній економічній літературі поняттю «фінансова база регіону» та її плануванню приділяється замало уваги. Між тим обсяг фінансової бази регіону, яку поряд з такими показниками, як «виробнича база регіону» займає все більш важливе місце у характеристиках господарчої та виробничої діяльності кожного регіону у контексті проведення сучасних економічних реформ.

На відміну від інших визначень, з нашої точки зору фінансова база регіону (ФБР) – це загально регіональний вартісний фонд, що утворюється на кожній території регіонів і складається із багатьох грошових фондів: Зведеного бюджету регіону, позабюджетних фондів, кредитних ресурсів, фінансів підприємств, у тому числі підприємництва, інноваційно-інвестиційного фонду та грошових потоків, що їх об'єднують.

Особливості побудови фінансової бази регіону зумовлює проблему обрання методу планування не тільки ФБР в цілому, а і її окремих складових елементів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі розроблення методики планування бюджетів, кошторисів підприємств і організацій у своїй працях приділяли увагу багато вітчизняних та зарубіжних вчених, наприклад таких, як М.К.

Бондарчук [1], П.М. Боровик [2], Коваль [3], М. Крупака [4], С.О. Левицька [5], Ц.Г. Огонь [6], Г.О. Сукрушева [8], І.Є. Януль [9] та інші.

Перші спроби запровадження програмно-цільового методу планування відносяться до Сполучених Штатів Америки і припадають на кінець 1940-х років. Через деякий час популярність цього методу зменшилася, але на початку 1970-х він знову був у полі зору фахівців.

Програмно-цільовий метод (ПЦМ) складання бюджету бере свій початок в Україні з удосконалення бюджетів на рівні органів місцевого самоврядування.

Проаналізувавши наукові розробки цих вчених та інші публікації з даної проблеми, зазначимо, що ПЦМ застосовується переважно до такого елемента фінансової бази регіону, як бюджет, що є обмеженим підходом до його використання. Даний метод можливо досить успішно застосовувати і до планування інших складових елементів ФБР.

Постановка завдання. Основною метою даної статті є обґрунтувати та надати оптимальний варіант формули ФБР. Показати приклад практичного використання ПЦМ відносно такого елемента ФБР як «Підприємництво» (на приклади Дніпропетровської обл.).

Викладення основного матеріалу. Фінансова база є не тільки агрегованим показником її доходів та елементів, а і повинна стати фінансовим планом розвитку регіону. Як і кожний фінансовий план, він має як доходну, так і витратну частину, а також сальдо (як позитивне, так і негативне). Тому важливо представити фінансову базу регіону з точки зору такого фінансового плану. Тоді запропонований нами формат фінансової бази регіону має наступний вигляд:

$$\sum_{i=1}^n D_{\Phi B} = \sum_{i=1}^m B_{\Phi B} \pm C, \quad (1)$$

де $\sum_{i=1}^n D_{\Phi B}$ – сума доходів фінансової бази регіону у розрізі усіх її елементів за певний період, грн.;

$\sum_{i=1}^m B_{\Phi B}$ – сума витрат з фінансової бази території у розрізі усіх видів витрат за той же період, грн.;

C – позитивне чи негативне сальдо в ФБР;

n – кількість джерел доходів;

m – кількість видів витрат.

Оптимальний варіант визначеної нами формули має вигляд:

$$\sum_{i=1}^n D\Phi B = \sum_{i=1}^m B\Phi B. \quad (2)$$

По суті, як головний фінансовий план регіону, він повинен розроблятися у загальному контексті розробки тих показників, що формують «Програми соціально-економічного та культурного розвитку Дніпропетровської обл.» на конкретний рік. Усі компоненти для прорахування, планування та прогнозування фінансової бази регіону знаходяться в цій програмі, тільки вони надаються розрізнено, по підрозділах, і поділяються на такі блоки:

а) шляхи розв'язання головних проблем соціально-економічного розвитку області;

б) створення умов для забезпечення економічного зростання, у т. ч. фінансовий стан суб'єктів господарювання, податково-бюджетна діяльність, грошово-кредитна діяльність;

в) підвищення стандартів життя;

г) модернізація інфраструктури та базових секторів та інше.

Задача зводиться до того, щоб із перелічених нами блоків скомпонувати такий фінансовий план, який надав би змогу не тільки мати уяву про обсяги грошових коштів, що формуються на території за певний період, але і зіставити їх із тими витратами, що знадобляться на економічний розвиток регіону у майбутньому. Більш того, важливо зробити прогнозну оцінку фінансової бази Дніпропетровського регіону на найближчу перспективу – 5-7 років.

Як ми вже зауважили, для використання показника обсягу фінансової бази регіону необхідно оптимізувати і збалансувати обсяги доходів території з її витратами, які теж потребують прорахунку. Існує багато методів планування фінансових показників, але у нашому випадку для визначення витрат по регіону найбільше підходить метод програмно-цільового планування.

На відміну від інших методів планування, ПЦМ пов'язує ресурси програми з її результатом і надає особливого значення поняттям «продуктивності» й «результативності» програми. ПЦМ

зосереджує увагу на тому, як найкраще використати обмежені ресурси для досягнення бажаного результату. В Україні з її нестабільним економічним розвитком переваги методу очевидні, бо він дає можливість уповноваженим органам влади найефективніше

використати обмежене бюджетне фінансування для досягнення конкретних державних результатів, тобто процес бюджетування стає прозорим.

Характерна риса програмно-цільового методу при бюджетуванні, як відмічає С.О. Левицька, – це зосередження уваги на продуктивності розробок [5]. Це означає, що продуктивність визначається як встановлення зв'язку між ресурсами і результатами діяльності, а результативність – це результати діяльності, які можна було б виміряти.

Якщо розглядати ПЦМ щодо бюджету, як складової частини ФБР, то мету й основні принципи застосування ПЦМ у бюджетному процесі України визначає затверджена урядом концепція його застосування [7]. Згідно з цією концепцією, запровадження ПЦМ спрямоване передусім на:

- забезпечення прозорості бюджетного процесу;
- оцінку діяльності учасників бюджетного процесу щодо досягнення поставлених цілей і виконання завдань, а також проведення аналізу причин невиконання бюджетних програм;
- упорядкування організації діяльності головного розпорядника бюджетних коштів щодо формування й виконання бюджетних програм;
- підвищення якості розроблення бюджетної політики тощо.

Програмно-цільовий метод складення бюджету, з наших позицій, можна і потрібно застосовувати не тільки до бюджету, а й до усіх інших елементів фінансової бази регіону: до програм інвестування, підприємництва, інноваційних розробок, обсягів залучення кредитів тощо.

Тоді метою цих програм повинен бути вимір обсягів витрат із фінансової бази регіону із тими результатами, які очікуються від здійснення цих витрат:

$$E = \frac{P}{B_t} \cdot t, \quad (3)$$

де E – ефект від використання доходів фінансової бази регіону, грн.;

P_t – результат витрат, грн.;

B_t – обсяг витрат, грн.

Складовими елементами цільових програм по усіх компонентах фінансової бази регіону повинні стати:

- мета програми – законодавчо визначені основні цілі, яких необхідно досягти в результаті виконання програми;
- завдання програми – конкретні цілі, яких необхідно досягти в результаті виконання програми протягом відповідного періоду й оцінити за допомогою результативних показників;
- результативні показники – кількісні та якісні показники, які характеризують результати виконання програми, підтверджуються статистичною, бухгалтерською та іншою звітністю.

У свою чергу, результативні показники поділяються на групи: показники затрат; продукту; ефективності; якості.

Показники затрат визначають обсяги й структуру фінансових ресурсів, що забезпечують виконання даної програми.

Показники продукту використовуються для оцінки досягнення поставлених цілей – кількість користувачів товарами (послугами), виробленими у процесі виконання програми, тощо.

Показники ефективності визначаються як відношення кількості вироблених товарів (виконаних робіт, наданих послуг) до їхньої вартості у грошовому або людському вимірі (витрати ресурсів на одиницю показника продукту). Це є зіставленням результатів виконання програм у динаміці.

Показники якості відображають якість вироблених товарів (виконаних робіт, послуг). У своїй роботі ми надаємо приклад використання ПЦМ щодо програми «Розвиток підприємництва» (табл. 1).

Таблиця 1

Цільова програма «Розвиток підприємництва»

Показники	Зміст показника
1. Показники затрат (за	1. Дерегуляція підприємницької діяльності шляхом удосконалення нормативного регулювання та

фактичними цінами)	спрощення умов для започаткування та ведення бізнесу
	2. Проведення моніторингу виконання місцевими органами влади вимог чинного законодавства України з питань державної регуляторної політики
	3. Середня заробітна плата викладачів при навчанні майбутніх підприємців

1	2
	4. Вартість придбання матеріально-технічної бази для навчання
	5. Частка вартості капітальних ремонтів і реконструкції інших об'єктів у капітальних видатках
	6. Надання періодичних консультацій з питань ведення бізнесу
2. Показники продукту	1. Кількість підприємців, що проходять підготовку або перепідготовку у згоді з бізнес-планом підприємництва
	2. Середня кількість дисциплін, що припадає на одного викладача
3. Показники ефективності	1. Середня вартість навчання одного підприємця.
	2. Відношення фактичних видатків за календарний рік до планових надходжень від наданих послуг за основною діяльністю
4. Показники якості	1. Коефіцієнт якісної успішності підготовки за результатами учбового року
	2. Відсоток фахівців вищої кваліфікації та фахівців з науковим ступенем, що здійснюють підготовку
	3. Відношення кількості випускників до кількості зарахованих до навчання
	4. Кількість підприємців, що відкрили свій бізнес або знайшли

	роботу у підприємстві (у відсотках до тих, що пройшли навчання)
--	---

1. Для успіху ПЦМ необхідна підтримка усіма зацікавленими сторонами. Загалом, процес реалізації усіх елементів ПЦМ триває 4-8 років. Із плином часу він скорочується шляхом застосування нових методів і технологій, які базуються на практичному досвіді. Запорукою успіху такої діяльності на рівні місцевого самоврядування в Україні є підтримка з боку органів місцевого самоврядування.

Важлива умова досягнення конкретних цілей – завоювання довіри органів управління місцевого самоврядування з боку територіальної громади. ще більше – як елемент управління. Пріоритети повинні бути чітко визначені та відігравати провідну роль у розподілі ресурсів. Дослідження вчених вказують, що у багатьох органах місцевого самоврядування перехід до ПЦМ був спрощений чітким і правильно підготовленим планом стратегічного управління. Ефективний процес складання бюджету потребує оцінки програм капіталовкладень у розрізі їхнього внеску в програмні операції.

При складанні витрат за ПЦМ необхідно провести глибокий аналіз системи заходів (видів діяльності), для яких передбачається фінансування. При цьому варто врахувати, що проводиться аналіз не лише використання цільових фондів, а й діяльності в цілому.

3. ПЦМ передбачає жорсткість ресурсів і гнучкість потреб, вибір оптимального використання ресурсів для найбільш пріоритетних завдань.

Для цього під час планування, наприклад, місцевих бюджетів, необхідно акцентувати увагу на таких питаннях, як:

- можливість застосування не лише економічних категорій (статей витрат), а й урахування цілей, на які розпорядники коштів потребують фінансування;
- пошук нових резервів додаткових надходжень;
- можливість під час розгляду фінансовими органами проектів програм надання місцевим радам повнішої оцінки спрямування коштів на визначені цілі й висвітлення їхньої пріоритетності.

Висновки. Запровадження ПЦМ має стати гнучким процесом. Модель цього методу на національному рівні в такій самій формі не може бути застосована на регіональному чи міському рівнях. Упроваджений ПЦМ завжди повинен трактуватись як динамічна структура, зміни і уточнення мають бути виправданими і своєчасними.

Проблемними питаннями впровадження ПЦМ залишаються:

- певна складність методу для розуміння й оволодіння ним широким колом причетних до цього спеціалістів, оскільки при плануванні бюджетів, розвитку підприємництва та інших програм цей метод у край обмежений;
- удосконалення системи управління фінансами регіону, зокрема шляхом запровадження ПЦМ у інформаційно-аналітичних системах ведення регіональних витрат.

Отже, ефективність ПЦМ очевидна, спроможність розв'язання проблем запровадження цього методу не викликає сумніву. Одним із найактуальніших питань є широкий обмін практичним досвідом, обговорення наукової точки зору і, безперечно, активна підтримка як на державному рівні, так і широкими громадськими колами.

Запровадження ПЦМ має стати універсальним процесом. Модель цього методу має єдиний методологічний підхід до планування витрат і дає змогу впроваджувати в усі елементи фінансової бази регіону. Впровадження ПЦМ дає можливість використання нових підходів до оптимізації фінансової бази регіонів.

Література

1. Бондарчук М.К. Планування бюджету на основі цільових програм / М.К. Бондарчук, І.С. Скоропад // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – Вип..24.2. – С. 182-186.
2. Боровик П.М. Перспективи використання в Україні програмно-цільового методу бюджетного планування [Електронний ресурс] / П.М. Боровик, К.М. Мазур // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В. В. Докучаєва. Сер. : Економічні науки . - 2013. - № 7. - С. 74-81. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vkhnau_ekon_2013_7_14.pdf.
3. Коваль В.В. Організаційно-методичні засади програмно-цільового методу управління бюджетом на сучасному етапі розбудови України / В.В. Коваль // Вісник Житомирського державного технологічного університету. – Сер.: Економічні науки. – Житомир : Вид-во ЖДТУ. – 2010. – № 53. – С. 326-329.
4. Крупка М. Програмно-цільовий метод бюджетування в Україні / М. Крупка // Вісник Львівського університету. – Сер.:

Економічна. – Львів : Вид-во ЛНУ ім. Івана Франка. – 2009. – Вип. 41. – С. 16-34.

5. Левицька С.О. Проведення програмно-цільового методу формування бюджетів / С.О.Левицька // Фінанси України. – 2004. – №6 – С.29-34.

6. Огонь Ц.Т. Програмно-цільовий метод та ефективність бюджетних програм. / Ц.Т. Огонь // Фінанси України. – 2009. – №3. – С.20-29.

Про схвалення Концепції застосування програмно-

7. цільового методу в бюджетному процесі: Розпорядження Кабінету міністрів України від 14.09.2002р. за №538-р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/538-2002-%D1%80>

8. Сукрушева Г.О. Необхідність прогнозування видатків місцевих бюджетів в сучасних умовах розвитку економіки України. / Г.О. Сукрушева // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – №36. – С.66-89.

9. Януль І.Є. Застосування програмно-цільового методу формування бюджетів / І.Є. Януль // Фінанси України. – 2003. – №8. – С.19-22.

1. Bondarchuk M.K. Planuvannya byudzhetu na osnovi tsil'ovykh proham / M.K. Bondarchuk, I.S. Skoropad // Naukovyy visnyk NLTU Ukrayiny. –2014. – Vyp.24.2. – S. 182-186.

2. Borovyk P.M. Perspektyvy vykorystannya v Ukrayini prohamno-tsil'ovoho metodu byudzhetnoho planuvannya [Elektronnyy resurs] / P.M. Borovyk, K.M. Mazur // Visnyk Kharkivs'koho natsional'noho ahrarnoho universytetu im. V. V. Dokuchayeva. Ser. : Ekonomichni nauky. - 2013. - № 7. - S. 74-81. - Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vkhnu_ekon_2013_7_14.pdf.

3. Koval' V.V. Orhanizatsiyno-metodychni zasady prohamno-tsil'ovoho metodu upravlinnya byudzhetom na suchasnomu etapi rozbudovy Ukrayiny / V.V. Koval' // Visnyk Zhytomyrs'koho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu. – Ser.: Ekonomichni nauky. – Zhytomyr : Vyd-vo ZhDTU. –2010. – № 53. – S. 326-329.

4. Krupka M. Prohamno-tsil'ovyuy metod byudzhetuvannya v Ukrayini / M. Krupka // Visnyk L'vivs'koho universytetu. – Ser.: Ekonomichna. – L'viv : Vyd-vo LNU im. Ivana Franka. – 2009. – Vyp. 41. – S. 16-34.

5. Levyts'ka S.O. Provadhennya prohramno-tsil'ovoho metodu formuvannya byudzhativ / S.O.Levyts'ka // Finansy Ukrayiny. – 2004. – № 6 – S.29-34.

6. Ohon' Ts.T. Prohramno-tsil'ovyy metod ta efektyvnist' byudzhetnykh prohram. / Ts.T. Ohon' // Finansy Ukrayiny. – 2009. – № 3. – S.20-29.

7. Pro skhvalennya Kontseptsiyi zastosuvannya prohramno-tsil'ovoho metodu v byudzhetnomu protsesi: Rozporyadzhennya Kabinetu

ministriv Ukrayiny vid 14.09.2002r. za №538-r. [Elektronnyy re-surs] – Rezhym dostupu: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/538-2002-%D1%80>

8. Sukrusheva H.O. Neobkhidnist' prohnozuvannya vydatkiv mistsevykh byudzhativ v suchasnykh umovakh rozvytku ekonomiky Ukrayiny. / H.O. Sukrusheva // Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti. - 2011. – № 36. – S.66-89.

9. Yanul' I.Ye. Zastosuvannya prohramno-tsil'ovoho metodu formuvannya byudzhativ / I.Ye. Yanul' // Finansy Ukrayiny. – 2003. – № 8. – S.19-22.

Рецензент: Єлісєєва О.К., д.е.н., професор, зав. кафедрою статистики, обліку та економічної інформатики Дніпропетровського національного університету ім. О. Гончара.

20.12.2014

УДК 334.02 (332.14)

Гургула Тетяна

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ АГЕНЦІЙ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ЯК ІНСТИТУЦІЙНИХ ПОСЕРЕДНИКІВ З РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ

У статті акцентується увага на фінансуванні діяльності інституційних посередників з реалізації державної регіональної політики в особі агенцій регіонального розвитку. Автор розглядає проблему в розрізі двох аспектів: мова йде про можливі фінансові кошти на започаткування діяльності інституційного посередника та

про можливості фінансування поточної діяльності інституції. З урахуванням закордонного досвіду створення та функціонування мережі інститутів посередництва публічного та приватного секторів з реалізації державної регіональної політики автор розглядає можливі альтернативні джерела фінансування поточної діяльності агенції регіонального розвитку в Україні. Запропоновано поділ інституцій посередництва, що утворюються та функціонують як некомерційні організації, за критерієм диверсифікованості джерел їх фінансування.

Визначено види послуг, що можуть бути запропоновані агенцією з реалізації державної регіональної політики для різних замовників та виступати як альтернативне бюджетному фінансуванню джерело доданої вартості.

Ключові слова: регіональна політика, партнерство, агенція регіонального розвитку, інституційний посередник, фінансування, організаційно-правова форма.

Гургула Татяна

ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АГЕНТСТВ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ КАК ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПОСРЕДНИКОВ ПО РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ

В статье акцентируется внимание на финансировании деятельности институциональных посредников по реализации государственной региональной политики, в качестве которых выступают агентства регионального развития. Автор рассматривает проблему в разрезе двух аспектов: речь идет о возможных финансовых средствах, выступающих в виде стартового капитала, и о возможности финансирования текущей деятельности институционального посредника. С учетом зарубежного опыта создания и функционирования сети институтов посредничества публичного и частного секторов по реализации государственной региональной политики автор рассматривает возможные альтернативные источники финансирования текущей деятельности агентства регионального развития в Украине. Предложена классификация институтов посредничества, возникающих и

функціонуючих як некомерційні організації, по критерію диверсифікації джерел їх фінансування. Визначені види послуг, які можуть бути запропоновані агентством в сфері реалізації державної регіональної політики для різних замовників і виступати в якості альтернативного бюджетному фінансуванню джерела доданої вартості.

Ключевые слова: регіональна політика, партнерство, агентство регіонального розвитку, інституціональний посередник, фінансування, організаційно-правова форма.

Gurgula Tatyana

FINANCIAL PROVISION OF REGIONAL DEVELOPMENT AGENCIES' ACTIVITY AS INSTITUTIONAL INTERMEDIARIES FOR IMPLEMENTATION OF THE STATE REGIONAL POLICY

The article focuses on the funding the activities of institutional intermediaries that implement regional policy and represented by regional development agencies. The author considers this problem in the context of two aspects: it comes about the possible financial resources at the beginning of the institutional intermediary' activity and about the possibility of financing the current activities of such institutions. Taking into account the international experience of creating and functioning of the network of public and private sectors mediation institutions implementing regional policy the author examines the possible alternative sources of financing current operations of regional development agencies in Ukraine. A classification of mediation institutions, which are formed and functioning as a non-profit organization, under the criterion of diversification the sources of their funding is proposed. The kinds of services that can be offered by the agency which implements state regional policy for different customers are defined being the thereby as an alternative budget financing source of added value.

Keywords: regional policy, partnership, Regional Development Agency, an institutional broker, finance, organizational and legal form.

Постановка проблеми. Регіональна політика незалежної України, поступово втілюючи передовий досвід європейських країн, переходить на свій новий рівень. Важливе місце в ній

відводиться інституціям партнерства влади та приватних компаній в системі формування та реалізації регіональних планів економічного та соціального розвитку. Серед інституційних партнерів з реалізації державної регіональної політики, діяльність яких побудована на механізмі взаємодії влади, бізнесу та громадськості, ключову роль відіграють агенції регіонального розвитку, як фокусні центри стратегічного планування та супроводження проектів розвитку територій, діяльність яких спрямовується на активізацію функціонування економіки регіону, забезпечення його комплексності та збалансованості з метою зростання рівня життя населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В наукових працях вітчизняних дослідників, зокрема тих, що підготовлені за сприяння закордонних проектів партнерства [1] та тих, що зорієнтовані на запровадження європейських принципів господарювання [2], піднімається питання необхідності та доцільності формування в Україні мережі інституційних структур в особі агентств регіонального розвитку на засадах державно-приватного партнерства, яке сьогодні хоч і має певні законодавчі підвалини, проте не використовується належним чином, з огляду на що, потенціал партнерських відносин держави та приватного сектору у майбутньому розвитку адміністративно-територіальних одиниць країни вбачається доволі суттєвим. Акцентують увагу науковці, зокрема І. Студенніков та В. Ткаченко і на хибності вітчизняного підходу відносно створення подібної мережі інститутів посередництва в Україні для підтримки процесів регіонального розвитку, який полягав у штучному продукуванні інституцій без урахування їх специфічних особливостей [3].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Початок епохи нових реформ в Україні посилив актуальність питання, зокрема з огляду на наміри нового уряду прийняти Закон «Про засади державної регіональної політики», в якому передбачається створення агенції регіонального розвитку як неприбуткової установи, що утворюється на засадах партнерства між державним, приватним та громадським секторами, організаціями роботодавців та їх об'єднаннями з метою ефективної реалізації державної регіональної політики [4]. Відповідно до законопроекту співзасновниками агенцій регіонального розвитку

можуть також бути регіональні торгово-промислові палати, регіональні асоціації підприємців, регіональні представництва всеукраїнських асоціацій органів місцевого самоврядування чи асоціації органів місцевого самоврядування регіону, вищі навчальні заклади, наукові установи, профільні громадські об'єднання регіону [4, ст. 18]. Актуалізація питання щодо утворення в країні мережі агентств регіонального розвитку викликає необхідність дослідження джерел фінансування як діяльності інституційного посередника так і заходів відносно реалізації ним регіональної політики.

Постановка завдання. З урахуванням викладеного вище, в роботі досліджуватиметься специфіка фінансування діяльності інституційних посередників в Україні з реалізації державної регіональної політики в особі агенцій регіонального розвитку в контексті альтернативних джерел фінансування стартового капіталу та можливостей фінансування поточної діяльності цих інституцій.

Основний матеріал дослідження. Фінансування діяльності інституційних посередників з реалізації державної регіональної політики в особі агенцій регіонального розвитку, на наш погляд, – одна з найбільш серйозних проблем серед тих, що постають перед цими інституціями. Недарма науковці, говорячи про загальний алгоритм функціонування агентств регіонального розвитку, саме фінансування діяльності інституційного посередника висувають на перше місце, в їх числі і відомий російський дослідник Полтерович [5]. З урахуванням першочерговості проблеми фінансування інституцій посередництва, повністю слід погодитися з науковцями з приводу того, що головною помилкою при створенні агенцій є їх забезпечення недостатнім капіталом при постановці грандіозних цілей, що призводить у підсумку до конфлікту з місцевою владою або до браку коштів; натомість достатня кількість основних фондів та фінансових засобів дають можливість агенції правильно функціонувати [6, с. 127].

Говорячи про джерела фінансування агенцій регіонального розвитку слід розрізняти дві сторони проблеми: фінансові кошти на започаткування діяльності інституції та фінансові кошти на фінансування її поточної діяльності.

При започаткуванні діяльності інституції вибір джерел фінансування спирається на організаційно-правову форму агенції.

Відповідно до закордонного досвіду, агенції, які використовують комерційну діяльність, частіше за все обирають форму акціонерного товариства, рідше – форму товариства з обмеженою відповідальністю. Для ведення діяльності некомерційного характеру використовується форма фонду та об'єднання. При цьому слід наголосити на тому, що, з одного боку, юридична форма агенції є результатом рішень суб'єктів, які входять до його складу, вона залежить від тієї мети, яку переслідує інституція, а також способів її реалізації, а з іншого боку, вибір юридичної форми пов'язується з методами фінансування. У кожному конкретному випадку особливе значення має те, які інституції є засновниками агенції та постачальниками її початкового статутного капіталу. Чіткої регламентації відсотку внесків до статутного фонду інституції при започаткуванні її діяльності у світі не існує. Наприклад, у Польщі, частка приватного капіталу агентств регіонального розвитку, які утворювалися у формі акціонерного товариства коливається від 1,2% до 48% [6, с. 130], інша частина вносилася місцевими та регіональними інституціями; частина агентств регіонального розвитку Польщі взагалі утворювалася виключно на регіональні кошти.

Іншим не менш важливим аспектом після добору коштів на започаткування діяльності інституційного посередника є фінансування його поточної діяльності. При цьому однозначності відносно того, яким чином агенції заробляють теж немає.

В контексті цього аспекту проблеми нами пропонується поділ інституційних посередників з реалізації регіональної політики в особі агенцій регіонального розвитку, що утворюються та функціонують як некомерційні організації, на такі групи:

- агенції, що здійснюють свою діяльність за рахунок членських внесків;
- агенції, що здійснюють свою діяльність за рахунок благодійних внесків, доходів від цільового капіталу;
- агенції, що здійснюють свою діяльність за рахунок міжнародних та державних грантів;
- агенції, що використовують у якості основного джерела свого розвитку бюджетні асигнування.

У країнах Західної Європи та США фінансування діяльності агенцій регіонального розвитку відбувається шляхом так званого постійного схрещування власного фінансування агенції з

бюджетними коштами. Натомість у нашого найближчого сусіда – Польщі фінансування діяльності відбувається лише на базі «добутих» коштів, проте обов'язково береться до уваги необхідність диверсифікації джерел фінансування.

У разі якщо фінансування агенції регіонального розвитку відбувається виключно за рахунок бюджетних коштів, однією з можливих схем такого фінансування може слугувати схема, розглянута Балацьким Є.В [7]: агенція наділяється фінансами від центральної, регіональної та місцевої влади у різних пропорціях, тим самим утворюється фонд агенції, який у свою чергу складається з тактичної частини (фінанси на оплату утримання власне агенції та її кадрів) та стратегічну частину (фінанси для підтримки важливих для регіону проектів). У контексті виключно бюджетної схеми фінансування діяльності інституційного посередника актуалізується питання відносно створення фонду агенції чи фонду регіонального розвитку, діяльність якого, на наш погляд, має узгоджуватися з діяльністю всіх державних та недержавних інститутів, відповідальних за реалізацію державної регіональної політики, до яких належать і агенції регіонального розвитку.

З огляду на обмеженість бюджетних коштів сподіватися на повноцінне фінансування діяльності агенцій регіонального розвитку в Україні не варто. Відповідно, інституції мають диверсифікувати свої доходи, тим паче, що закон України «Про державно-приватне партнерство» цього не заперечує, визнаючи можливими джерелами фінансування інститутів партнерства такі джерела: фінансові ресурси приватного партнера; фінансові ресурси, запозичені в установленому порядку; кошти державного та місцевих бюджетів; інші джерела, не заборонені законодавством [8, ст. 9]. Зазначене дозволяє констатувати можливість диверсифікації в Україні джерел фонду агенції регіонального розвитку.

З приводу створення подібного фонду, на нашу думку, корисним для України може слугувати досвід Республіки Молдова, що просуваючись до єдиного європейського простору, запровадила у практику господарювання найкращий європейський досвід реалізації політики регіонального розвитку. Фінансування проектів, програм а також інших витрат, які пов'язані з організацією та функціонуванням агенцій регіонального розвитку в цій країні здійснюється за рахунок фонду регіонального розвитку. При цьому

слід вказати на те, що питання утворення національного фонду регіонального розвитку регламентовано у країні законодавчо. Так у законі про регіональний розвиток країни зазначається, що національний фонд регіонального розвитку, що формується як з щорічних асигнувань державного бюджету на проведення політики регіонального розвитку, так і інших джерел, утворюється для фінансування проектів та програм регіонального розвитку. При цьому щорічні асигнування з державного бюджету складають 1% від доходів державного бюджету на відповідний період. У фонд можуть залучатися і інші фінансові кошти з публічного та приватного секторів на місцевому, регіональному, національному та міжнародному рівнях у тому числі ті, що отримуються по лінії програм допомоги Європейського Союзу. На агенції регіонального розвитку покладено зобов'язання здійснення фінансових операцій по виконанню інвестиційних проектів [9, ст. 6]. Кошторис витрат агенцій регіонального розвитку у республіці Молдова узгоджується з Радою регіонального розвитку та затверджується органом, що здійснює політику регіонального розвитку. Дохід, що агенція отримує від економічної діяльності використовується лише після погодження з Радою регіонального розвитку та затвердження органу, що здійснює політику регіонального розвитку.

Про доцільність утворення фонду регіонального розвитку в Україні «на накопичувальних засадах з чітким визначенням принципів, критеріїв та механізмів розподілу коштів відповідно до пріоритетів розвитку держави та її регіонів» висловлювалися вітчизняні науковці, зокрема М. Кушнір, І. Валюшко [10]. Однак, на думку дослідників створення такого фонду зумовлює, в першу чергу, необхідність прийняття відповідного закону, по-друге, внесення певних змін до Бюджетного кодексу країни.

Слід констатувати, у разі, якщо діяльність інституції не фінансується за рахунок бюджетних коштів, типовими джерелами фінансування агенцій регіонального розвитку нам вбачаються або грантові програми, або кошти від надання послуг. Грантові програми передбачають виконання проектів на основі договору з відповідним грантодавцем (донором). Фінансування грантових програм може здійснюватись з різних джерел – благодійних фондів, програм міжнародної технічної допомоги, програм соціальної відповідальності компаній. Альтернативним джерелом фінансування агенції регіонального розвитку можуть виступати

кошти від надання агенцією повторювального набору завдань, які можуть виконуватись для різних замовників і приносити для них додану вартість.

В Україні агенції мають доволі широке поле для надання послуг. На думку В. Воробей, К. Кравчук, Л. Мочарської, Л. Музиченко та Н. Цюри сфера діяльності подібних інституцій може поширюватися на такі сфери як: інфраструктура, енергоефективність, розвиток малого та середнього бізнесу, інновації та інвестиції,

навчання та освіта, соціальна активність. При цьому у коло можливих послуг агенції, на думку науковців, можуть входити такі: курси та програми у спеціалізованих навчальних центрах, розробка техніко-економічного обґрунтування проєктів, супровід інвестиційних проєктів, адміністрування бізнес-інкубаторів, управління консорціумом інвесторів, розробка планів благоустрою територій, підготовка проєктних заявок, організація ділових заходів, адміністрування програм, розробка та оцінка бізнес-планів, управління проєктами, підготовка маркетингових матеріалів, промоція товарів та послуг, навчальні курси з навичок, вмінь та знань, рекрутингові послуги, ріелторські послуги та низка інших [11, с. 72].

Якщо ж поглянути на вітчизняну практику створення подібної мережі інститутів посередництва в Україні для підтримки процесів регіонального розвитку, що утворюються за місцевої ініціативи та за відсутності законодавчого регулювання, можна сміливо стверджувати, що діяльність утворених в країні структур, які ототожнюють себе з агенціями регіонального розвитку, є досить різноплановою. На офіційних інтернет-сторінках цих інституційних посередників, серед послуг, що надаються інституціями значиться таке: проведення досліджень й аналізу розвитку регіону та територіальних громад; стратегічне планування; розробка та впровадження планів, проєктів, програм розвитку регіону й територіальних громад; розробка та експертиза бізнес-планів та інвестиційних проєктів; надання інформаційної та консультаційної підтримки органам державної влади та місцевого самоврядування; організація семінарів, конференцій, круглих столів, навчальних програм, створення навчальних центрів, обмін досвідом з іншими регіонами й країнами; співробітництво з закордонними агенціями регіонального розвитку та іншими недержавними організаціями (інноваційними центрами, бюро технологічного розвитку, і тому

подібне) в напрямку використання їх досвіду щодо діяльності, яка спрямована на структурну перебудову та розвиток території; ініціювання ділової активності щодо створення нових робочих місць та виробництв; допомога місцевим компаніям, фірмам, підприємствам, науковим закладам та ін. у пошуку партнерів, інвесторів та виробників продукції і послуг завдяки проведенню презентацій, рекламної діяльності і маркетингових досліджень; розробка ефективних систем мотивації персоналу; розробка

корпоративних стандартів обслуговування покупців; розробка положень та посадових інструкцій та оптимізація організаційної структури управління; рекламування новітніх технологій та продуктів закордонних партнерів та ін.

Висновки. Агенції регіонального розвитку, діяльність яких побудована на механізмі взаємодії влади, бізнесу та громадянськості, покликані відігравати ключову роль з реалізації державної регіональної політики з огляду на їх потенційну спрямованість відносно активізації функціонування економіки регіону, забезпечення його комплексності та збалансованості з метою зростання рівня життя населення. Однією з найбільш серйозних проблем, що постають перед цими інституціями, є фінансування їх діяльності; до її вирішення слід підходити з позиції фінансових можливостей започаткування діяльності інституції та альтернативних джерел фінансування поточної діяльності агенції. Вибір джерел фінансових коштів у якості внесків до статутного фонду інституції при започаткуванні її діяльності залежить від того, які інституції є засновниками агенції та постачальниками її початкового статутного капіталу: це можуть бути як виключно бюджетні кошти так і кошти приватного сектору у відповідному співвідношенні з бюджетним фінансуванням. З позиції іншого аспекту проблеми альтернативними джерелами фінансування поточної діяльності агенції можуть слугувати фінансові ресурси приватного партнера; фінансові ресурси, запозичені в установленому порядку; кошти державного та місцевих бюджетів; інші джерела, не заборонені вітчизняним законодавством. Можливими джерелами фінансування агенцій регіонального розвитку вбачаються також грантові програми та кошти від надання інституціями послуг різним замовникам в контексті реалізації державної регіональної політики.

Література

1. Как создать жизнеспособное агентство местного развития: практическое руководство для украинских городов и районов [проект ЕС /ПРООН «Поддержка регионального развития Крыма»]. – ПРООН, 2013. – 42 с.
2. Інститути та інструменти розвитку територій. На шляху до Європейських принципів / [За ред. С. Максименка]. – К.: Київський центр інституту Схід-Захід, 2011. – 244с.
3. Студенніков І. Інституційна інфраструктура регіонального розвитку в Україні: сучасний стан і проблеми формування / І. Студенніков, В. Ткаченко // Економічний часопис-XXI. – 2005. - №9-10 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://soskin.info/ea.php?pokazold=20050912&n=9-10&y=2005>.
4. Про засади державної регіональної політики: проект закону від 13.06.2014 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JG35168A.html.
5. Полтерович В. М. Региональные институты модернизации / В. М. Полтерович // Экономическая наука современной России. – 2011. – №4(55). – С. 8-17. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cemi.rssi.ru/ecr>.
6. Агентства регионального и местного развития // Развитие территории: рынок занятости и местное развитие: польский опыт: материалы агентства регионального развития «Донбасс». – Донецк. 2000. – С. 88-135.
7. Балацкий Є. В. Агентства регионального развития и их особенности: международный опыт / Є. В. Балацкий // Капитал страны: федеральное интернет издание. – 2012. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kapital-rus.ru/articles/article/204710>.
8. Про державно-приватне партнерство: Закон України від 01.07.2010 № 2404-VI. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>.
9. Regional Development in the Republic of Moldova: the Law. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.adrsud.md/libview.php?l=en&idc=458&id=1287>.
10. Кушнір М. Щодо забезпечення дієвості агенцій та фондів регіонального розвитку у реалізації потенціалу розвитку регіонів України: аналітична записка / М. Кушнір, І. Валюшко. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/710>.

11. Економічний розвиток територій: агенції місцевого розвитку / [В. Воробей, К. Кравчук, Л. Мочарська та ін.]. – ДЕТК, 2013. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ppv.net.ua/economic-development/publications/leda/langswitch_lang/ua.

1. Как sozdat` zhy`znesposobnoe agentstvo mestnogo razvy`ty`ya: prakty`cheskoe rukovodstvo dlya ukray`nsky`x gorodov y` rajonov [proekt ES /PROON «Podderzhka regy`onal`nogo razvy`ty`ya Kыma»]. – PROON, 2013. – 42 s.

2. Insty`tuty` ta instrumenty` rozvy`tku tery`torij. Na shlyaxu do Yevropejs`ky`x pry`ncy`piv / [Za red. S. Maksy`menka]. – К.: Ку`yivs`ky`j centr insty`tutu Sxid-Zaxid, 2011. – 244s.

3. Studennikov I. Insty`tucijna infrastruktura regional`nogo rozvy`tku v Ukrayini: suchasny`j stan i problemy` formuvannya / I. Studennikov, V. Tkachenko // Ekonomichny`j chasopy`s-XXI. – 2005. - #9-10 [Elektronny`j resurs]. – Rezhy`m dostupu: <http://soskin.info/ea.php?pokazold=20050912&n=9-10&y=2005>.

4. Pro zasady` derzhavnoyi regional`noyi polity`ky`: proekt zakonu vid 13.06.2014 roku. [Elektronny`j resurs]. – Rezhy`m dostupu: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JG35168A.html.

5. Polterovy`ch V. M. Regy`onal`nye y`nsty`tuty moderny`zacy`y` / V. M. Polterovy`ch // Эkonomy`cheskaya nauka sovremennoj Rossy`y`. – 2011. – #4(55). – S. 8-17. [Elektronny`j resurs]. – Rezhy`m dostupu: <http://www.cemi.rssi.ru/ecr>.

6. Agentstva regy`onal`nogo y` mestnogo razvy`ty`ya // Razvy`ty`e terry`tory`y`: rынок zanyatosty` y` mestnoe razvy`ty`e: pol`sky`j opыt: matery`aly agentstva regy`onal`nogo razvy`ty`ya «Donbass». – Doneczk. 2000. – S. 88-135.

7. Balaczky`j Ye. V. Agentstva regy`onal`nogo razvy`ty`ya y` y`x osobennosty`: mezhdunarodny`j opыt / Ye. V. Balaczky`j // Kapы`tal strany: federal`noe y`nternet y`zdany`e. – 2012. [Elektronny`j resurs]. – Rezhy`m dostupu: <http://kapital-rus.ru/articles/article/204710>.

8. Pro derzhavno-pry`vatne partnerstvo: Zakon Ukrayiny` vid 01.07.2010 # 2404-VI. [Elektronny`j resurs]. – Rezhy`m dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>.

10. Kushnir M. Shhodo zabezpechennya diyevosti agencij ta fondiv regional`nogo rozvy`tku u realizaciyi potencialu rozvy`tku regioniv Ukrayiny`: anality`chna zapy`ska / M. Kushnir, I. Valyushko. [Elektronny`j resurs]. – Rezhy`m dostupu: <http://www.niss.gov.ua/articles/710>.

11. Ekonomichny`j rozvy`tok tery`torij: agenciyi misceвого rozvy`tku / [V. Vorobej, K. Kravchuk, L. Mochars`ka ta in.]. – DETK, 2013. [Elektronny`j resurs]. – Rezhy`m dostupu:

http://ppv.net.ua/economic-development/publications/leda/langswitch_lang/ua.

Рецензент: Ковальов А.І., д.е.н., професор, проректор з наукової роботи Одеського національного економічного університету

12.12.2014

УДК 658.14

Захарченко Олег, Альджу Бадр

ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ЕКСПОРТО-ОРІЄНТОВАНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена детальному вивченню фінансів експортно-орієнтованого підприємства. Дано визначення поняття фінансів підприємства, детально вивчена структура фінансових ресурсів, розглянуто механізм формування ресурсів підприємства. Розглянуто критерії оптимізації структури капіталу підприємства. Вивчено основні завдання, які покликане вирішити оптимальне управління фінансовими ресурсами. Дан розрахунок показників фінансової стійкості підприємства, аналіз фінансового стану та розглянуто варіанти оптимізації управління фінансовими ресурсами на прикладі конкретного підприємства ТОВ «Одеський завод «Нептун», що займається виробництвом апаратури для електров'язку. Детально вивчено зв'язок між структурою капіталу підприємства та вартістю підприємства. Для повної характеристики

роботи підприємства на зовнішньому ринку розрахована динаміка експорту за останні 2 роки. На підставі всіх розрахунків дано висновки щодо оптимізації фінансової структури підприємства з урахуванням його експортної діяльності.

Ключові слова: підприємство, структура фінансових ресурсів, фінансовий аналіз, оптимізація управління, експорт.

Захарченко Олег, Альджу Бадр

ОПТИМИЗАЦИЯ СТРУКТУРЫ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ЭКСПОРТНО-ОРИЕНТИРОВАННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена подробному изучению финансов экспортно-ориентированного предприятия. Дано определение понятия финансов предприятия, подробно изучена структура финансовых ресурсов, рассмотрен механизм формирования ресурсов предприятия. Рассмотрены критерии оптимизации структуры капитала предприятия. Изучены основные задачи, которые призвано решить оптимальное управление финансовыми ресурсами. Дан расчет показателей финансовой устойчивости предприятия, анализ финансового состояния и рассмотрены варианты оптимизации управления финансовыми ресурсами на примере конкретного предприятия ООО «Одесский завод «Нептун», занимающегося производством аппаратуры для электросвязи. Подробно изучена связь между структурой капитала предприятия и стоимостью предприятия. Для полной характеристики работы предприятия на внешнем рынке рассчитана динамика экспорта за последние 2 года. На основании всех расчетов даны выводы по оптимизации финансовой структуры предприятия с учетом его экспортной деятельности.

Ключевые слова: предприятие, структура финансовых ресурсов, финансовый анализ, оптимизация управления, экспорт.

Zakharchenko Oleg, Aljou Badr

STRUCTURE OPTIMIZATION OF FINANCIAL RESOURCES EXPORT-ORIENTED ENTERPRISE

Article is devoted to a detailed study of finance export-oriented enterprise. The definition of the concept of corporate finance, studied in detail the structure of financial resources, the mechanism of formation of enterprise resources. Considered the criteria optimization of capital structure of the enterprise. Studied the main problem to be resolved by an optimal management of financial resources. The calculation of the financial sustainability of the enterprise, financial analysis and explore options to optimize the management of financial resources by the example of a

particular company LLC "Odessa plant "Neptune", engaged in the production of equipment for telecommunications. Studied in detail the relationship between capital structure of the company and the value of the enterprise. For a complete description of the enterprise in the foreign market is calculated dynamics of exports in the last 2 years. On the basis of all calculations are the findings to optimize the financial structure of the company in view of its export activities.

Keywords: enterprise, the structure of financial resources, financial analysis, management optimization, export.

Постановка проблеми. Ринкова економіка України задає необхідність формування оптимальної фінансової структури підприємства. Разом з тим апробовані в зарубіжних країнах форми і методи управління структурою капіталу мають бути адаптовані до особливостей національної економіки та фінансових ринків. При формуванні структури капіталу українських компаній важливо враховувати специфічні умови їх діяльності, динамізм факторів зовнішнього і внутрішнього середовища. Управління фінансами підприємств, які здійснюють експортні операції має свою специфіку, пов'язану з тим, що зовнішньоекономічні операції таких підприємств виходять за межі однієї країни і пов'язані з розрахунками в іноземній валюті.

Аналіз останніх публікацій та досліджень. Поняття фінансів підприємства розглянуто в роботах З. Боді та Р. Мертона. Проблемі структурі капіталу та її оптимізації дослідовані в фундаментальних працях М. Бейкера, С. Біхчандані. М. Бреннана, вітчизняні та російські економісти Василик О.Д., Епіфанов А.О., Москленко В.П., Шипунов О.В., Лапуста М.Г., Мазурина Т.Ю., Скамай Л.Г. розглядають фінанси підприємств як економічну категорію, без якої не може існувати жодна ланка фінансової системи. Проблема

вибору оптимального співвідношення елементів сукупного капіталу неодноразово піднімалася в роботах М. Харіса і А. Рівіва і С. Майерса. Основи теорії фінансування підприємства були закладені Ф. Модільяні та М. Міллером, які показали що вибір між обов'язком і власним капіталом не показує впливу на вартість залучення капіталу і вартість фірми.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Оптимальна структура фінансів використовується в українських

компаніях вкрай рідко. Це пояснюється нестабільністю інфляційних процесів, податкового законодавства, високим ступенем невизначеності на українському та світовому ринку та іншими обмежуючими факторами. а також, як це не сумно, небажанням багатьох керівників вкладати кошти в малоефективний, на їхню думку, процес. Однак, загальновизнано, що ефективне управління фінансами підприємства можливе лише при плануванні всіх фінансових потоків, процесів і відносин господарюючого суб'єкта.

Метою статті є формування рекомендацій що до вдосконалення управління станом фінансових ресурсів на підприємстві і на цій базі підвищення ефективності виробництва, збільшення обсягів виробництва, і як наслідок, підвищення обсягів експортних операцій.

Виклад основного матеріалу. Виробнича і фінансова діяльність підприємств починається з формування фінансових ресурсів.

Фінансові ресурси - це сукупність усіх видів грошових коштів, фінансових активів, що перебувають у розпорядженні економічного суб'єкта. Фінансові ресурси є результатом взаємодії надходження і витрат, розподілу грошових коштів, їх накопичення і використання. Схема формування фінансових ресурсів представлена на рисунку 1.

Формуються фінансові ресурси за рахунок власних і залучених коштів. Стартовим джерелом фінансових ресурсів у момент установи підприємства є статутний (акціонерний) капітал - майно, створене за рахунок внесків засновників (або виручки від продажу акцій). Основним джерелом фінансових ресурсів діючого підприємства служать доходи (прибуток) від основної та інших видів діяльності, поза реалізаційних надходжень, пайових та інших внесків членів трудового колективу. До стійких пасивів відносять

статутний, резервний та інші капітали, довгострокові позики і кредиторську заборгованість, яка постійно знаходиться в обороті підприємства.

Виробнича і фінансова діяльність підприємств починається з формування фінансових ресурсів. Фінансові ресурси - це сукупність усіх видів грошових коштів, фінансових активів, що перебувають у розпорядженні економічного суб'єкта. Фінансові ресурси є результатом взаємодії надходження і витрат, розподілу грошових коштів, їх накопичення і використання.

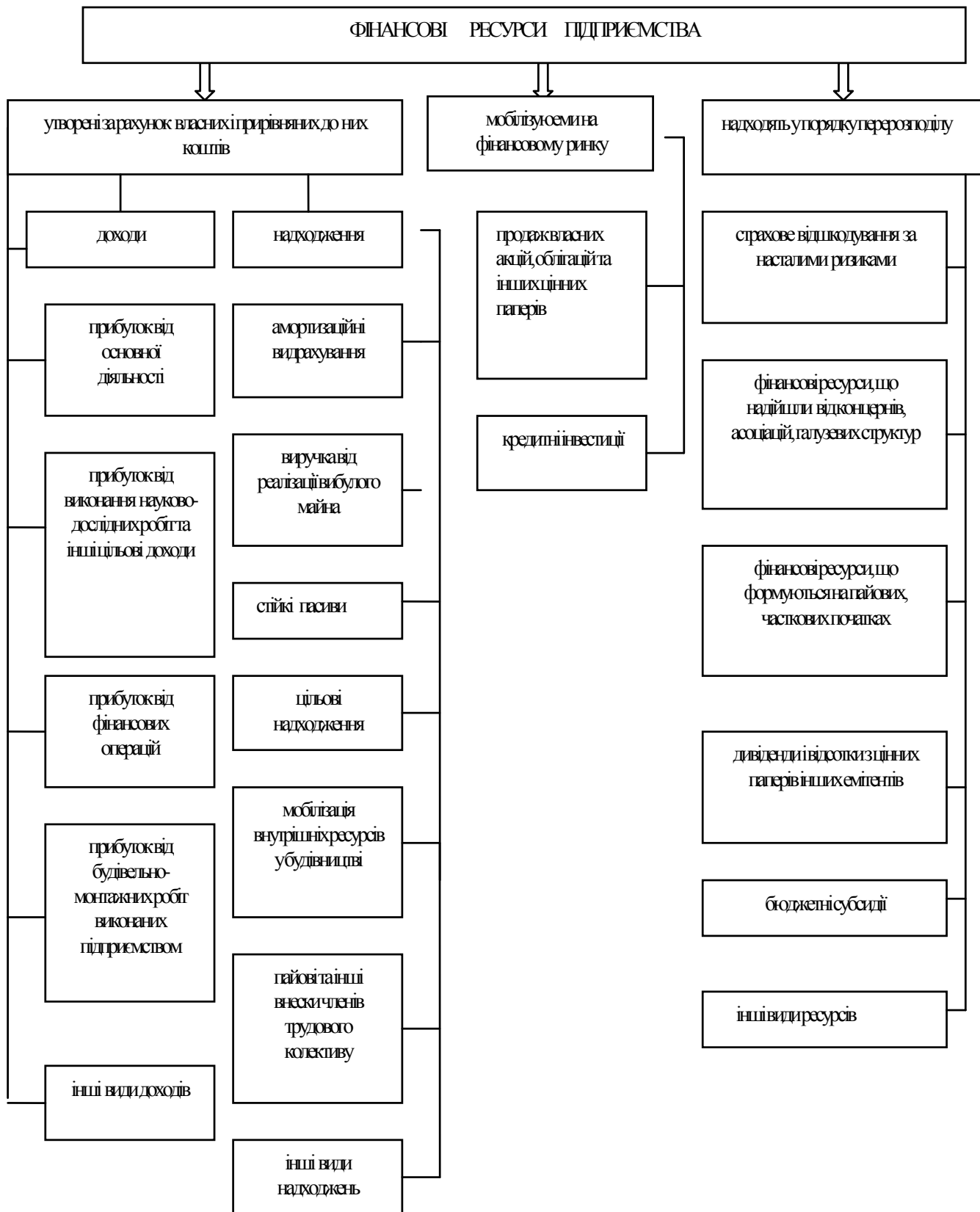


Рис.1 Фінанси підприємств, фінансові відносини і грошові фонди

Фінансові ресурси поділяються так:

- капітал;
- фінансовий резерв.

У структуру капіталу входять такі кошти: основні засоби, нематеріальні активи, оборотні активи, фонди обігу.

Фінансові ресурси можуть бути мобілізовані на фінансовому ринку за допомогою продажу акцій, облігацій та інших видів цінних паперів, випущених підприємством; дивідендів з цінних паперів інших підприємств і держави; доходів від фінансових операцій, кредитів.

Управління фінансовими ресурсами спрямоване на вирішення основних завдань, розглянутих нижче:

1. Забезпечення формування необхідного обсягу фінансових ресурсів відповідно до завдань розвитку підприємства в перспективі. При цьому має бути залучено достатню кількість власних фінансових ресурсів. Це робиться насамперед за рахунок підвищення ефективності їх використання.

2. Забезпечення найбільш ефективного використання сформованого обсягу фінансових ресурсів за основними напрямками діяльності організації. Перш за все, потрібно встановлення необхідної пропорційності у використанні фінансових ресурсів.

3. Оптимізація грошового обороту. Це завдання вирішується шляхом ефективного управління грошовими потоками організації в процесі кругообігу грошових коштів з метою мінімізації середнього залишку вільних грошових активів.

4. Забезпечення максимізації прибутку при передбаченому рівні фінансового ризику. Це досягається, насамперед, за рахунок ефективного управління активами, залучення в господарський оборот позикових фінансових коштів, вибору найбільш ефективних напрямків операційної та фінансової діяльності при здійсненні ефективної податкової, амортизаційної, дивідендної політики.

5. Забезпечення мінімізації рівня фінансового ризику при необхідному рівні прибутку шляхом диверсифікації видів операційної та фінансової діяльності, а також портфеля фінансових інвестицій.

6. Забезпечення постійної фінансової рівноваги організації в процесі її розвитку за допомогою підтримки високого рівня фінансової стійкості та платоспроможності, формування

оптимальної структури капіталу і активів, достатнього рівня самофінансування інвестиційних потреб.

Розділи фінансового управління:

1. Діагностика фінансового стану і прийняття на цій основі управлінських рішень.

2. Управління короткостроковими фінансовими ресурсами.

3. Управління вкладенням довгострокових фінансових ресурсів (капітальне бюджетування).

4. Аналіз можливих ризиків.

Основні напрямки управління фінансовими ресурсами на підприємстві представлені в таблиці 1.

Таблиця 1

Основні напрямки управління фінансовими ресурсами на підприємстві

Напрямок	Зміст
1	2
1. Формування Активів	<ul style="list-style-type: none"> – виявлення реальної потреби в окремих видах активів, виходячи з планування обсягів діяльності; – оптимізація складу за критерієм використання ліквідності та платоспроможності
2. Формування фінансової структури капіталу	<ul style="list-style-type: none"> – визначення загальної потреби в капіталі для фінансування формованих активів підприємства; – вибір найбільш доцільного джерела фінансової діяльності підприємства для кожного етапу його розвитку; – оптимізація фінансової структури капіталу за критерієм мінімізації вартості його залучення та забезпечення фінансової стійкості підприємства
3. Управління оборотними активами	<ul style="list-style-type: none"> – аналіз і прогнозування тривалості окремих циклів обороту роботи капіталу (запаси + дебіторська заборгованість - кредиторська заборгованість); – забезпечення прискорення обороту окремих видів оборотних активів;

	<ul style="list-style-type: none"> – підвищення ефективності їх використання; – вибір форм і джерел їх фінансування
--	---

1	2
4. Управління позаоборотними активами	<ul style="list-style-type: none"> – забезпечення ефективного використання основних засобів; – аналіз потреби в їх поточному та капітальному ремонті і заміна цих коштів; – розробка заходів щодо збільшення фондівіддачі – оптимізація структури джерел їх фінансування
5. Управління Інвестиціями	<ul style="list-style-type: none"> – формування інвестиційної політики підприємства; – формування інвестиційного портфеля
6. Управління формуванням власних фінансових ресурсів	<ul style="list-style-type: none"> – визначення потреби у власних фінансових ресурсах; – підтримання фінансової стійкості підприємства; – досягнення цільової фінансової структури підприємства
7. Управління залученням позикових фінансових ресурсів	<ul style="list-style-type: none"> – визначення загальної потреби в позикових фінансових засобах; – оптимізація співвідношення короткострокової і довгострокової заборгованості; – оптимізація форм джерел залучення; – підготовка проектів кредитних договорів; – мінімізація вартості позикових коштів.
8. Управління фінансовими ризиками	<ul style="list-style-type: none"> – виявлення складу ризиків; – визначення рівня ризиків і їх наслідків; – формування програми заходів щодо зменшення ризиків

Для оптимізації джерел фінансування за першим критерієм використовуються фінансові коефіцієнти, що характеризують структуру капіталу підприємства. Показники структури капіталу характеризують ступінь захищеності інтересів кредиторів та інвесторів і відображають здатність підприємства погашати довгострокову заборгованість.

Оптимізацію джерел фінансування капіталу доцільно здійснювати, керуючись критеріями вибору, представленими у таблиці 2.

Таблиця 2

Коефіцієнти оптимізації джерел фінансування

Найменування показника	Порядок розрахунку показника	Критерій вибору
Коефіцієнт автономії	власний капітал	по максимуму
	сума всіх активів	
Коефіцієнт співвідношення позикових і власних коштів	сума позикових коштів	по мінімуму
	сума власних коштів	
Коефіцієнт довгострокової заборгованості	сума довгострокової заборгованості	по мінімуму
	сума всіх активів	
Коефіцієнт самофінансування інвестиційної діяльності	сума власних коштів, використовуваних для інвестицій	по максимуму
	загальна сума інвестиційних ресурсів	

Шляхи вдосконалення управління фінансових ресурсів підприємства на прикладі ТОВ «Одеський завод «Нептун».

Таблиця 3

Розрахунок показників фінансової стійкості підприємства

Показник тис. грн.	Період, рік									
	2009	2010	T, %	2011	T, %	2012	T, %	2013	T, %	
Коефіцієнт автономії	37,1	37,0	- 0,2 6	34,1	- 7,83	32,0	- 6,15	31,3	- 2,1 8	
Коефіцієнт фінансування	2,2	2,3	4,5 4	2,1	- 8,69	1,9	- 9,52	1,8	- 5,2 6	
Коефіцієнт фінансової	0,42 1	0,43 4	3,0 8	0,49 0	12,9 0	0,54 3	10,8 2	0,58 1	6,9 9	

стійкості									
Коефіцієнт інвестування	0,67	0,72	7,46	0,74	2,77	0,79	6,75	0,82	3,79

Проведений економічний аналіз господарської діяльності ТОВ «Одеський завод «Нептун» показав, що на підприємстві спостерігається недостатність власних коштів для формування активів і здійснення виробничої діяльності. При цьому Товариство досить сильно залежить від своїх кредиторів, оскільки позикові кошти становлять значну частину в структурі фінансових ресурсів, що негативно характеризує ступінь фінансової стійкості підприємства. У зв'язку з цим підприємству необхідно розробити та впровадити заходи щодо вдосконалення структури балансу. Нам видається, що найбільшу увагу варто приділити пошуку оптимального співвідношення власних і позикових джерел фінансування діяльності ТОВ «Одеський завод «Нептун». Для наочності представимо вартість ТОВ «ОЗН» з різними частками позикових коштів у структурі капіталу у виді діаграм на рисунку 2.

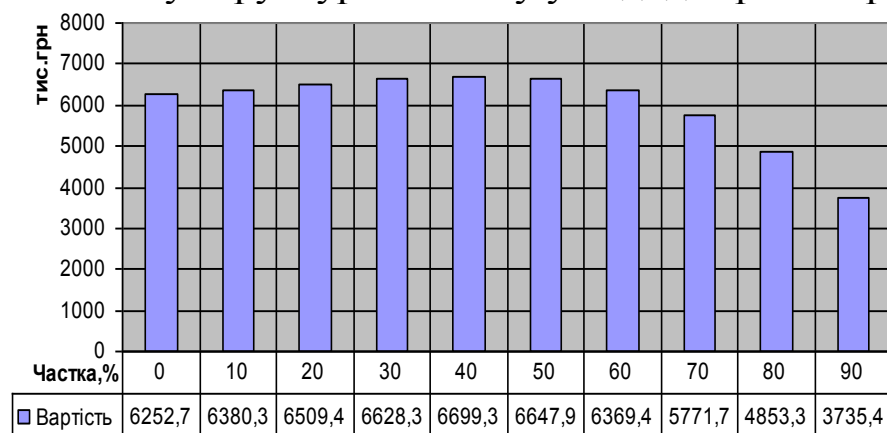


Рис.2. Вартість ТОВ «ОЗН»

Для заповнення графіка використовувалася наступна логіка і послідовність обчислень. Вартість компанії з урахуванням впливу фінансового важеля (VL) визначається за формулою:

$$VL = EBIT * (1 - T) / WACCZ \quad (1)$$

де EBIT - прибуток до вирахування відсотків і податків за плановий період, грн.;

WACCZ - середньозважена вартість капіталу з урахуванням премії за ризик виникнення фінансових проблем, %;

T - ставка податку на прибуток, %.

Перш ніж приступити до розрахунку вартості, необхідно визначитися зі значеннями її складових елементів. Суму планового прибутку до вирахування податків і відсотків, ставку податку на прибуток можна взяти з бюджету компанії на рік.

Середньозважену вартість капіталу з урахуванням премії за ризик виникнення фінансових проблем необхідно обчислити окремо для кожного з десяти заданих вище значень частки позикового капіталу.

Формула розрахунку виглядає наступним чином:

$$WACCZ = (ROEL * (1 - d) + K * (1 - T) * d + p) / (1 - p) \quad (2)$$

де d - частка позикових коштів у загальній структурі капіталу, %;

p - умовна ймовірність виникнення фінансових проблем через залучена певного обсягу позикового капіталу, од.;

K - середньозважена вартість залучення позикових засобів, % на рік;

ROEL - рентабельність власного (акціонерного) капіталу з урахуванням фінансової важеля, % на рік.

Зазначений показник визначається за формулою:

$$ROEL = ROEU + (ROEU - K) * (1 - T) * d / (1 - d) \quad (3)$$

де ROEU - прибутковість акціонерного капіталу без використання позикових коштів (відношення чистого прибутку до власного капіталу та резервів).

Окреме питання, як оцінити ймовірність того, що фінансові проблеми виникнуть у ТОВ «ОЗН» саме через те, що Товариство залучило ту чи іншу суму позикових коштів. Проблеми можуть виникнути через безліч факторів: фінансова криза в країні, падіння обсягу продажів, неплатежі з боку клієнтів. Для розрахунку ймовірності можна скористатися наступною формулою:

$$p = a * db, \quad (4)$$

де a - параметр, що задає межі впливу позикового капіталу на ймовірність виникнення фінансових труднощів. Його значення визначається експертною оцінкою в інтервалі від 0 до 1.

Наприклад, якщо він дорівнює 0,2, це означає, що погіршення або поліпшення фінансового стану компанії тільки на 20 відсотків може бути викликано зростанням або зниженням частки позикових коштів

відповідно. Інші 80 відсотків - результат впливу інших факторів;

b - коефіцієнт, що показує, при якій частці позикового капіталу виникає ймовірність фінансових труднощів і як швидко вона росте. Діапазон значень параметра b - від 2 до 10 (чим вище значення коефіцієнта, тим швидше збільшується ймовірність), як правило, значення b для українських компаній дорівнює 5 .

ТОВ «Нептун» за підсумками 2013 прибуток в 1356 тис. грн. (до вирахування податків і відсотків, ЕВІТ), прибутковість акціонерного капіталу за сценарієм без використання позикових коштів (ROEU) - 18% на рік. Середньозважена вартість кредитів (K) - 11%, ставка податку на прибуток (T) – 18%. Визначимо, яка частка позикового капіталу (d) буде оптимальною з діапазону від 0 до 90 відсотків (крок дорівнює 10%). При розрахунку ймовірності погіршення фінансового стану менеджмент ТОВ «Одеський завод «Нептун» вирішив, що вона на 20% ($a = 0,2$) може бути обумовлена необхідністю обслуговувати позиковий капітал, а швидкість її росту - середня ($b = 5$).

Таким чином, визначивши оптимальну структуру капіталу компанії, менеджменту підприємства має сенс при формуванні бюджетів на 2014 рік орієнтуватися на плановану величину позикового капіталу виходячи з 40% частки в структурі загальних фінансових ресурсів

Для повнішої характеристики роботи підприємства на зовнішньому ринку проаналізуємо динаміку експорту по контракту і фактичні показники. Всі дані представлені в таблиці 4.

Таблиця 4

Показники динаміки експорту

Індекс	Контрактні	Фактичні
Індекс вартості	0,63	0,74
Індекс фізичного обсягу	0,52	0,66
Індекс цін	0,53	1,12
Індекс кількісної структури	0,97	0,98
Індекс кількості	0,54	0,67

Висновки. Механізм оптимізації структури капіталу є невід'ємною частиною загальної системи управління фінансовою стійкістю сучасного підприємства. З точки зору антикризового

управління комерційною організацією особливого значення набуває класифікація елементів капіталу, їх градація за ступенем ліквідності і значущості з урахуванням формування її майбутньої платоспроможності. Такий підхід дозволяє знизити ризик втрати контролю над фінансовою ситуацією, уникнути трансформації та розвитку внутрішньофірмової економічної системи по стихійному деструктивному сценарієм.

Література

1. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент : Учебный курс. - К.: Эльга -Н, Ника - Центр, 2001. - 448 с.
2. Бобылева А. З. Финансовые управленческие технологии : Учебник –М. :ИНФРА –М, 2007. –492 с.
3. Боди З., Мертон Р. Финансы. – М. : Вильямс, 2007.
4. Василенко В.О., Ткаченко Т.І. Виробничий (операційний) менеджмент: Навчальний посібник. Вид. 2-ге, вип. і доп. / За ред. В.О. Василенка. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 532 с.
5. Воронина Е.В. Понятие финансов предприятий в области внешнеэкономической деятельности // Аудит и финансовый анализ .- 2008.-№4.-51с.
6. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами : Пер. с англ. /гл. ред.серии Я. В. Соколов - М. : Финансы и статистика, 2004. - 800 с.
7. Лапуста М.Г., Мазурина Т.Ю., Скамай Л.Г. Финансы организаций (предприятий). – М.: ИНФРА-М, 2007.
8. Сопко В.В. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2006. – 526 с.
9. Фінансовий менеджмент: Навч. посіб./ За ред. Г.Г. Кірейцева. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: Центр навч. літ., 2004. с– 531.
10. Циган Р.М. Активізація зовнішньоекономічної діяльності підприємств України // Регіональні перспективи. – 2002. -№1.- С.58.

1. Blank I.A. Investment Management Training course. - К .: Elga -Н, Nick - Center, 2001. - 448 p.
2. Bobyleva A.Z. Financial management technologies: Textbook –

- M.INFRA-M, 2007.-492p.
3. Z. Bodie, Merton R. Finance. - Moscow: Williams, 2007.
 4. Vasilenko V.O., Tkachenko T.I. Virobnichy (operatsiyny) Management: Navchalny posibnik. Kind of. 2-n, VIP. i add. / For Ed. V.O. Vasilenko. - Singapore: Centre navchalnoї literaturi, 2005. - 532 p.
 5. Voronina E.V. //The concept of corporate finance in the field of foreign economic activity.- Audit and Financial Analysis .- 2008.-№4.- 51с.
 6. J. Van Horn. Foundations of Financial Management: Trans. from English. / Ch. red.serii Y. Sokolov - Moscow: Finance and Statistics, 2004. □ 800.
 7. Lapusta M.G., Mazurina TY, Skamay L.G. Finance organizations (enterprises). - M .: INFRA-M, 2007.
 8. V.V. Sopko: accounting in production management.- Navch. posib. - K .: KNEU, 2006. - 526 p.
 9. Finansovy Management: Navch. posib. / For Ed. GG Kireytseva. - 3-te view., Pererob. i add. - K .: navch Center. lit., 2004. 531 с.
 10. Tsigan R.M. Aktivizatsiya zovnishnoekonomichnoї diyalnosti of companies of Ukraine // Regionalni term. - 2002. -№1.- P.58.

Рецензент: Окландер М.А. д.е.н., професор, завідувач кафедри маркетингу Одеського національного політехнічного університету

18.12.2014

УДК 662.6/.9(556)

Камаран Али Хассан

ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ И ПРЕПЯТСТВИЯ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ НЕФТЕГАЗОВОГО КОМПЛЕКСА ИРАКСКОГО КУРДИСТАНА

В статье рассмотрены основные характеристики макросреды

Анализируются тенденции развития нефтегазового комплекса в регионе, а также взаимоотношения правительства Ирака и Иракского Курдистана по поводу распределения доходов от продажи продукции нефтегазового комплекса. Выделяются основные проблемы препятствующие налаживанию отношений между Ираком и Иракским Курдистаном по поводу деятельности нефтегазового комплекса, рассматриваются проблемы политического воздействия на решение спора. Подчеркиваются основные особенности Иракского Курдистана, как государства де-факто. Определены ключевые факторы, являющиеся основой развития нефтегазовой промышленности и привлечения прямых иностранных инвестиций для развития комплекса. Подчеркивается привлекательность Иракского Курдистана как перспективного для привлечения прямых иностранных инвестиций в нефтегазовый комплекс.

Ключевые слова: Иракский Курдистан, нефтегазовая промышленность, политические факторы, распределение доходов, прямые иностранные инвестиции, углеводородный комплекс, инвестиционная привлекательность.

Камаран Али Хасан

ОСНОВНІ ФАКТОРИ І ПЕРЕШКОДИ ДЛЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ НАФТОГАЗОВОГО КОМПЛЕКСУ ІРАКСЬКОГО КУРДИСТАНУ

У статті розглянуті основні характеристики макросередовища Іракського Курдистану, які сприяють або перешкоджають розвитку підприємств нафтогазового комплексу регіону. Аналізуються тенденції розвитку нафтогазового комплексу в регіоні, а також взаємини уряду Іраку та Іракського Курдистану з приводу розподілу доходів від продажу продукції нафтогазового комплексу. Виділяються основні проблеми, що перешкоджають налагодженню відносин між Іраком та Іракським Курдистаном з приводу діяльності нафтогазового комплексу, розглядаються проблеми політичного впливу на вирішення спору. Підкреслюються основні особливості Іракського Курдистану, як держави де-факто. Визначено ключові фактори, які є основою розвитку нафтогазової

промисловості та залучення прямих іноземних інвестицій для розвитку комплексу. Підкреслюється привабливість Іракського Курдистану, як перспективного для залучення прямих іноземних інвестицій в нафтогазовий комплекс.

Ключові слова: Іракський Курдистан, нафтогазова промисловість, політичні чинники, розподіл доходів, прямі іноземні інвестиції, вуглеводневий комплекс, інвестиційна привабливість.

Kamran Ali Hassan

THE MAIN FACTORS AND OBSTACLES TO THE DEVELOPMENT OIL AND GAS COMPANIES IN IRAQI KURDISTAN

The article describes the main characteristics of the macro environment of Iraqi Kurdistan that promote or hinder the development of oil and gas companies in the region. Identify the key factors that are the basis of the oil and gas industry and attract foreign direct investment for the development of the complex.

The article describes the main characteristics of the macroenvironment of Iraqi Kurdistan that promote or hinder the development of oil and gas companies in the region. In the article analyzes trends in the development of oil and gas industry in the region, and relationships between the Iraqi government and Iraqi Kurdistan over the distribution of revenues from sales products of oil and gas industry. In the article highlights the main problems impeding the establishment of relations between Iraq and Iraqi Kurdistan about the activities of oil and gas complex. In the article considers the problems of political influence on the resolution of the dispute. Highlights the main features of Iraqi Kurdistan, as a de-facto state. Identifies the key factors, that are the basis of the oil and gas industry and attract foreign direct investment for the development of the complex. Highlights the attractiveness of Iraqi Kurdistan, as a perspective region to attract foreign direct investment in the oil and gas industry.

Keywords: Iraqi Kurdistan, oil and gas industry, political factors, distribution of revenue, foreign direct investment, hydrocarbon complex, investment attraction.

Постановка проблемы. Прямые иностранные инвестиции в настоящее время превратились в ведущий фактор международной интеграции. Большинство стран мира в той или иной степени выступают в качестве экспортеров или реципиентов капитала. Взаимодействие субъектов иностранных инвестиций с помощью институтов международного или национального значения приводит к тому, что в феномене глобализации наблюдаются явления и тенденции, что до сих пор не имели места в мире, и модель мировой экономики приобретает черты, не характерных для предыдущих этапов развития. Основными источниками информации об инвестиционных возможностях, о предлагаемых инвесторам условиях являются регулярно публикуемые рейтинги инвестиционной привлекательности [3;4]. Оценка инвестиционного климата региона, как инструмент оптимизации потока инвестиций, широко распространена во всем мире, отслеживается многими консалтинговыми фирмами, финансовыми компаниями, банками и государственными органами. Инвестиционные рейтинги создаются различными консалтинговыми агентствами (Standart&Poor, Business Risk International, Ernst&Winny), их результаты публикуются ведущими экономическими журналами (Euromoney, Fortune, The Economist). Чаще всего объектом исследования западных аналитиков является страна и только в отдельных случаях — регион внутри страны.

Анализ научных публикаций по рассматриваемой проблеме. Проблематикой теоретических исследований процесса прямого иностранного инвестирования занимались С.М.Борисов, И.С.Корольов, Л.Н.Красавина, Б.М.Пичугин, В.В.Змистов, В.Н.Шенаев, В.В.Шмельов, Кругман, К.Рогофф, Д.Родрик, Дж.Стиглиц и др. Несмотря на высокое значение и положительную оценку научных исследований в данном направлении, отдельные аспекты развития предприятий нефтегазового комплекса Иракского Курдистана и влияние на них прямых иностранных инвестиций остаются достаточно дискуссионными.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. Исследуемый вопрос характеризуется недостаточно комплексным научным рассмотрением. Решение данного вопроса требует применения комплексного подхода, который должен базироваться на совершенном анализе теоретических основ влияния привлечения прямых иностранных инвестиций на развитие предприятий

нефтегазового комплекса.

Цель исследования состоит в том, чтобы раскрыть основные факторы и препятствия для развития предприятий нефтегазового комплекса Иракского Курдистана.

Изложение основных результатов исследования. Основной отраслью промышленности Курдистана является углеводородная отрасль, поскольку запасы нефти и газа в Курдском районе Ирана составляют 45 млрд. барр. нефти и 2,8-5,7 трлн. м³ газа. Развитие отрасли началось с 2007 года. В то время как ее газовый сектор все еще остается в значительной мере неразвитым, план по добыче нефти на 2015 год установлен в размере 1 млн. барр./сут, что сопоставимо с производственными показателями Катара на 2010 год [5].

Начиная с 2003 года, курды самостоятельно заключили около 50 соглашений об экспорте нефти. Правительство Ирака считает эти операции незаконными. В 2011 году было достигнуто соглашение, по которому курды отдавали всю нефть Ирака и получали от правительства 50% доходов от ее экспорта. В апреле 2012 года курды резко сократили экспорт, считая, что правительство задолжало им полтора миллиарда долларов. В июле того же года курды, сделав «жест доброй воли», восстановили экспорт, за которую федеральное правительство обещало в сентябре оплатить 848000000 долларов, но заплатил только 550 миллионов.

До 2011 года заинтересованность в растущем нефтяном секторе Эрбиля, в основном, проявляли иностранные нефтяные компании средней величины, такие как DNO (Норвегия), Genel Enerji и Petoil (Турция), Addax Petroleum и Western Zagros (Канада), Prime Natural Resources и A&T Energy (США).

9 января 2013 г. Иракский Курдистан начал самостоятельно экспортировать нефть на мировые рынки через Турцию, пользуясь нефтепроводом Киркук-Юмурталин (турецкая провинция Мардин), а 18 января 2013 г. его уже взорвали боевики из РКК.

По состоянию на май 2013 г. в Курдистане начали работы четыре компании средней величины и пять международных нефтяных компаний (МНК) – ExxonMobil, Total, «Газпром нефть» и Chevron. В настоящее время в Курдистане активно решают политические и юрисдикционные проблемы. Эрбиль и Багдад с 2005 года ведут непрекращающийся спор о формуле распределения доходов от

продажи нефти и газа и разделения полномочий между федеральным правительством и региональными органами власти – говоря иначе, каким образом интерпретировать соответствующие разделы иракской конституции.

В 2007 году, когда парламент Курдского района Ирака принял закон об инвестициях в нефтяную и газовую отрасль Курдистана и подготовил типовое соглашение о разделении продукции (СРП) для стандартизации соглашений с иностранцами, эта проблема обострилась еще больше. Багдад немедленно осудил соглашения Курдистана с международными компаниями, объявив их незаконными. Другой кризис начался, когда Курдистан начал экспортировать сырую нефть непосредственно в Турцию. Турецко - британское совместное предприятие, входящее в компанию Genel Enerji, доставило первую партию сырой нефти с месторождения ТаqТаq (Курдистан) в турецкий порт Джейхан на Средиземном море грузовым автотранспортом, откуда эту нефть отправили на продажу на мировой рынок в обход нефтепровода «Киркук - Юмурталык», контролируемого Багдадом. Такой способ транспортировки нефти вызвал опасения у Багдада о намерении Курдистана обойти его в экспорте энергоресурсов и сделать символический шаг на пути к экономической независимости [5].

По практике в Иракском Курдистане международные тендеры в регионе объявляются только в отношении масштабных инфраструктурных проектов, требующих создания международных консорциумов. Поиск конкретных проектов и их практическая реализация обычно происходит в рамках установления деловых контактов представителей иностранного бизнеса с предпринимателями или представителями правительственных структур региона, на чем и сосредоточены заинтересованы в выходе на рынок Иракского Курдистана иностранные бизнесмены и страны.

Со стороны иракской стороны постоянно подчеркивается наличие в регионе Курдистана серьезных финансовых ресурсов для восстановления его промышленности и социальной инфраструктуры (из бюджета Ирака курдская автономия получает 17% общеиракских поступлений от экспорта нефти и почти столько же от контрабанды нефти и нефтепродуктов в Турции и Ирана), высказывается заинтересованность в закупках в Украине продукции черной

металлургии, зерновых, строительных материалов и других товаров украинского производства. В ходе общения подчеркивается, что курдский регион является безопасной территорией, о чем свидетельствует деятельность представительств 334 иностранных компаний и открытие в течение последних пяти лет 16 иностранных представительств [2].

Исследования показывают, что Иракский Курдистан является наиболее политически стабильным регионом Ирака, а льготы, которые предлагает правительство региона иностранным инвесторам, оказывают значительную экономическую свободу и благоприятный инвестиционный климат для ведения бизнес-деятельности в Иракском Курдистане [2].

Негативным фактором формирования инвестиционной привлекательности Курдистана являются политические риски данной территории: с момента обретения широкой автономии конфликт между Иракским Курдистаном и центральным правительством в Багдаде неуклонно обостряется. Борьба продолжается за сферы влияния и за нефтеносную провинцию Киркук.

Иракский Курдистан является государством де-факто, которое [1]:

- интенсивно развивает товарооборот смежных частей Курдистана, строит единую инфраструктуру, обеспечивая быстрое и устойчивый рост его экономики;

- все новые месторождения нефти и газа на курдских землях превращает в реальный фактор мировой экономики обеспечивает стабильное наполнение бюджета;

- закладывает основы национального образования в четырех своих университетах, где учится курдский молодежь со всех уголков Курдистана ;

- открывает консульства и дипломатические представительства иностранных государств, превращаясь в субъект международного права;

- обеспечивает бурный подъем курдской культуры и литературы ;

реализует социальную программу, направленную на повышение рождаемости курдов, которая ведет к неуклонному росту их доли в

этническом балансе стран, разделяющих Курдистан, чем закладывается своеобразная демографическая бомба для всего – Ближнего Востока.

Потенциал реализации имеющихся в Курдистане запасов нефти и природного газа делает курдский автономия чрезвычайно привлекательной для иностранного бизнеса. Кроме того, в отличие от Республики Ирак, курдский автономия уже имеет собственное региональное законодательство (принятое 6 августа 2007), регламентирующее участие иностранного бизнеса в добыче в Иракском Курдистане нефти и газа [5].

Потенциал реализации имеющихся в Курдистане запасов нефти и природного газа делает курдский автономия чрезвычайно привлекательной для иностранного бизнеса. В отличие от Республики Ирак, курдский автономия уже имеет собственное региональное законодательство (принятое 6 августа 2007), регламентирующее участие иностранного бизнеса в добыче в Иракском Курдистане нефти и газа. В Курдистане добывается 60% всей нефти в Ираке. Регион имеет богатые месторождения - в районе Сулеймании, к северо-востоку от Эрбиля, а также в районе Дахука и Западом. Считается, что нефтяные запасы Иракского Курдистана - шестые в мире по величине и насчитывают 45 млрд баррелей.

Иностранные и внутренние инвестиции в Иракском Курдистане растут ежегодно в течение последних шести лет - с 2006 года около \$ 21 млрд. долл. были инвестированы в Курдистане. Основными игроками инвестиционного рынка являются как местные компании и частные лица, например группа "Zargos", так и зарубежные инвесторы, такие как "Marriott", "Genel", "DNO" и многие другие. Согласно официальным данным Регионального правительства Курдистана (КРГ), в Курдистане существуют около 1600 иностранных компаний и 11000 местных компаний. Число иностранных компаний в стране возросло с 1170 в 2010 году до 1600 в 2012 году. 50% - 60% всех иностранных инвесторов – турецкие.

Институциональные условия функционирования инвестиций в Курдистане характеризуется, по мнению экспертов, многочисленными и разнообразными экономическими возможностями в сочетании с либеральным законодательством об инвестициях [2].

Промышленности Иракского Курдистана следует соблюдать и применять эффективную инвестиционную политику, которая не создает рыночные перекосы. Для отраслей промышленности Иракского Курдистана, которые имеют намерения привлечь ПИИ, связанные со значительной передачей технологии, особое значение приобретает создание инфраструктуры, способствующей укреплению технологического партнерства и усилению положительного эффекта от технологического заимствования. Одним из необходимых условий для повышения эффективности использования иностранной технологии является адаптация человеческих ресурсов к техническому прогрессу и повышению их роли в распространении технологии. Для этого нужна организация надлежащей профессиональной подготовки, развитие прямых и обратных связей филиалов иностранных компаний с местными компаниями.

Выводы и рекомендации. Исследования показывают, что Иракский Курдистан является наиболее политически стабильным регионом Ирака, а льготы, которые предлагает правительство региона иностранным инвесторам, оказывают значительную экономическую свободу и благоприятный инвестиционный климат для ведения бизнес-деятельности в Иракском Курдистане.

Потенциал реализации имеющихся в Курдистане запасов нефти и природного газа делает курдскую автономию чрезвычайно привлекательной для иностранного бизнеса. В отличие от Республики Ирак, курдская автономия уже имеет собственное региональное законодательство (принятое 6 августа 2007), регламентирующее участие иностранного бизнеса в добыче в Иракском Курдистане нефти и газа. Инвестиционная среда Курдистана в течение последних лет характеризуется постоянно растущим объемом инвестиций, в числе которых местные инвестиции, прямые иностранные инвестиции и инвестиции совместных иностранных и местных партнерств. Иностранные и внутренние инвестиции в Иракском Курдистане растут ежегодно.

Основными игроками инвестиционного рынка являются как местные компании и частные лица. Институциональные условия функционирования инвестиций в Курдистане характеризуется, по мнению экспертов, многочисленными и разнообразными экономическими возможностями в сочетании с либеральным законодательством об инвестициях.

Литература

1. Курдська держава — бути чи не бути? Так в чому суть запитання?// [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bintel.com.ua/uk/projects/kurdsкое-gosudarstvo-byt%27-ili-ne-byt%27>
2. Подробный обзор инвестиционных возможностей в Курдистане // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://kurdistan.ru/2013/03/20/news-18479_Podrobnyy_obzor_inve.html
3. Чубунов Є.В. Прямі іноземні інвестиції та чинники інвестиційного процесу: статистичний аналіз взаємозв'язків в умовах перехідної економіки України // Економіка України. – 2006. – №2. – С.17-20.
4. Alfaro Laura, Kalemli-Ozcan Sebnem, Sayek Selin. FDI, Productivity and Financial Development // World Economy. – January 2009. – Vol. 32, Issue 1. – pp. 111–135. – URL: http://www.uh.edu/~skalemli/twec_1159.pdf.
5. Olgu Okumus. Kurdistan's Natural Gas Resources May Become a Game-changer Over the Longer Term / Oil&Gas Eurasia. - 2013. - № 5. – С. 18-22.

1. Kurds`ka derzhava — buty` chy` ne buty`? Tak v chomu sut` zapy`tannya?// [Elektronny`j resurs]. – Rezhy`m dostupu : <http://bintel.com.ua/uk/projects/kurdsкое-gosudarstvo-byt%27-ili-ne-byt%27>
2. Podrobnyj obzor y`nvesty`cy`onnyx vozmozhnostej v Kurdy`stane // [Электронныj resurs]. – Rezhy`m dostupa: http://kurdistan.ru/2013/03/20/news-18479_Podrobnyy_obzor_inve.html
3. Chubunov Ye.V. Pryami inozemni investy`ciyi ta chy`nny`ky` investy`cijnogo procesu: staty`sty`chny`j analiz vzayemozv'yazkiv v umovax perexidnoyi ekonomiky` Ukrayiny` // Ekonomika Ukrayiny`. – 2006. – #2. – S.17-20.

Рецензент Янковий О.Г., д.е.н., професор, зав. каф. економіки підприємств Одеського національного економічного університету.

22.12.2014

ОСОБЛИВОСТІ АУДИТУ КАСОВИХ ОПЕРАЦІЙ ТОРГОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

У сфері торгівлі, як показує практика, в веденні касових операцій є ряд принципових особливостей, які значно впливають на благополуччя підприємства і зростання бізнесу. Проте, мало вести правильний облік касових операцій - необхідно правильно контролювати та перевіряти роботу касирів, бухгалтерів та інших відповідальних осіб. Тобто потрібен "якісний" аудит. В такому випадку, це приведе підприємство на новий рівень контролю над всіма торговими операціями, підвищуючи ефективність і збільшуючи прибуток.

Ключові слова: Касові операції, аудит, гроші, виручка, касова книга, розрахунки з покупцями, оптова торгівля, готівка, реєстратор розрахункових операцій, розрахункова книжка.

Киртока Руслан

ОСОБЕННОСТИ АУДИТА КАССОВЫХ ОПЕРАЦИЙ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В сфере торговли, как показывает практика, в ведении кассовых операций есть ряд принципиальных особенностей, которые значительно влияют на благополучие предприятия и рост бизнеса. Однако, мало вести правильный учет кассовых операций - необходимо правильно контролировать и проверять работу кассиров, бухгалтеров и других ответственных лиц. То есть нужен "качественный" аудит. В таком случае, это выведет предприятие на новый уровень контроля над всеми торговыми операциями, повышая эффективность и увеличивая прибыль.

Ключевые слова: Кассовые операции, аудит, деньги, выручка, кассовая книга, расчеты с покупателями, оптовая торговля, наличные, регистратор расчетных операций, расчетная книжка.

FEATURES OF AUDIT OF CASH TRANSACTIONS OF COMMERCIAL ENTERPRISES

In the area of trade, as practice shows, in charge of cash transactions have a number of basic features that significantly affect the well-being of the enterprise and business growth. However, not only to conduct a correct accounting of cash operations - must be properly supervise and check the work of cashiers, accountants and other responsible persons. That is needed "quality" audit. In this case, it will bring the company to a new level of control over all trading operations, improving efficiency and increasing profits.

Keywords: Cash transactions, audit, money, revenue, cash book, calculations with buyers, wholesale, cash, payment transactions, passbooks.

Постановка проблеми. Торгівля посідає особливе місце в структурі національної економіки та в системі економічних відносин та є важливим чинником економічного зростання. Крім того, торгівля відіграє неабияку роль у реалізації соціальної політики, ринкової орієнтації національної економіки, формуванні конкурентного середовища [3, с. 912].

В свою чергу, торгівля є найважливішою галуззю господарської діяльності, так як зайнята реалізацією товарів кінцевому споживачеві, що є завершальною ланкою руху товару в сфері обігу. Актуальність даної теми визначена тим, що на сучасному етапі посилюється конкуренція, збільшується потік товарів, озлоблюються умови між постачальниками і покупцями, тому набувають особливої значущості повнота, своєчасність, достовірність відображення розрахунків по касових операціях, що є одним з оціночних показників, які визначають якість роботи фірми. Управління процесом обліку та ефективна організація аудиту розрахунків за касовими операціями має велике значення в успішній роботі підприємства. В силу того, що касові операції на підприємствах торгівлі мають ряд особливостей, то і аудит цих операцій є дещо інакшим.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню особливостей аудиту касових операцій торгових підприємств

надання послуги) віддрукований чек за покупку (послугу), що підтверджує виконання зобов'язань за договором купівлі-продажу (надання послуги) між покупцем (клієнтом) і відповідним підприємством. Згідно з п. 4 Положення про застосування ККМ організація, що здійснює грошові розрахунки з населенням з застосуванням ККМ, зобов'язана видавати покупцям (клієнтам) чек або вкладний (подкладной) документ, надрукований ККМ. Чеки погашаються одночасно з видачею товару (надання послуг) за допомогою штампів або шляхом надриву у встановлених місцях (п. 6 Положення про застосування ККМ);

- забезпечувати працівникам податкових органів та центрів технічного обслуговування контрольно-касових машин безперешкодний доступ до ККМ;

- вивішувати в доступному покупцеві (клієнту) місці цінники на продавані товари (прейскуранти на надані послуги), які повинні відповідати документам, які оголошені ціни і тарифи.

Аудитор має досконало перевірити, чи належним чином виконуються всі вищеназвані пункти, у разі, якщо ні - виявити помилки та повідомити керівництву підприємства.

Використання ККМ прискорює процес прийому грошей від покупця, а для податкової інспекції це додатковий інструмент контролю за кількістю готівки, які організація отримує від покупців. ККМ містять внутрішню пам'ять, де фіксуються всі факти формування касових чеків. Інформація з цієї пам'яті недоступна для зміни, але доступна для перегляду. Зокрема, використовуючи спеціальні команди, можна вивести з ККМ звіт про загальну суму чеків, пробитих за день. Цей звіт представляє собою відрізок паперової стрічки з нанесеним на неї текстом. Касир організації обов'язково є матеріально відповідальною особою [5, с. 448].

Перед самим початком операційного дня касир центральної каси має видати розмінну монету в торгівельні каси підприємства торгівлі, необхідну для видачі здачі покупцям, або повернення грошей. Така операція називається внесенням розмінної монети або службовим внесенням грошей. Аудитор перевіряє видатковий ордер, звіряє суму видачі з корінцем касової стрічки, також перевіряє на наявність підписів касира, керівника підприємства, головного бухгалтера.

Існує також і процедура службового виносу грошей. У даному випадку виручка (або її частина) надходять з торговельної каси в головну касу магазину. Під документом (прибутковим касовим ордером), що підтверджує, що гроші були переміщені з торговельної каси до головної каси, залишає підпис старший касир, або директор магазину. У даному випадку документ складається з двох частин, одна з яких залишається в касі. Тим самим, в разі несподіваної аудиторської перевірки, можна пояснити, чому зазначена сума виручки з даної торгової каси не відповідає готівці, що знаходиться в ній [6, с. 169].

Під час видачі готівки для здавання до банку також оформляється видатковий касовий ордер. При цьому особа, яка здала готівку до банку, повинна передати до каси квитанцію до прибуткового документа банку на внесення готівки, засвідчену підписами відповідальних осіб банку і відбитком печатки (штампу) банку. Якщо виручка здавалася через інкасаторів, то підтвердним документом буде копія супровідної відомості до сумки інкасатора, засвідчена підписом і відбитком печатки інкасатора. Аудитор звіряє суми в супровідній відомості і суму в видатковому ордері.

Усі надходження і видачу готівки підприємства відображають у касовій книзі, записи в якій здійснюються касиром на підставі касових ордерів. Касова книга виглядає простіше, якщо вона ведеться за допомогою комп'ютера. При цьому вона роздруковується у вигляді окремих вкладних аркушів, які вкінці кожного місяця зшиваються та передаються в бухгалтерію. Це спрощує роботу касира, але ускладнює роботу аудитора, так як потрібно залучати експертів для перевірки програми.

Розрахунки з покупцями в оптовій торгівлі здебільшого здійснюють в безготівковій формі, в роздрібній — виручка надходить готівкою в каси торгового підприємства. Згідно із Законом [2] підприємства торгівлі та громадського харчування повинні здійснювати розрахунки із застосуванням реєстраторів розрахункових операцій (РРО).

Реєстратор розрахункових операцій — це пристрій або програмно-технічний комплекс, в якому реалізовано фіскальні функції і який призначений для реєстрації розрахункових операцій при продажу

товарів (наданні послуг), операцій з купівлі-продажу іноземної валюти та/або кількості проданих товарів (наданих послуг).

До РРО відносять: електронний контрольно-касовий апарат (ЕККА), електронний контрольно-касовий реєстратор, комп'ютерно-касову систему, електронний таксометр, автомат з продажу товарів (послуг) тощо. РРО повинні бути зареєстровані та опломбовані у встановленому порядку. Дозволяється застосовувати тільки ті РРО, які включені до Державного реєстру. Постановою Кабінету Міністрів України № 199 від 18.02.2002 р. затверджено вимоги до реалізації фіскальних функцій РРО. Аудитор має перевірити кожен РРО, що має підприємство. Перевіряється справність РРО, чи включений він до Державного реєстру, опломбований у встановленому порядку. У разі виходу РРО з ладу або відключення електроенергії (не більш як 72 год.) розрахункові операції здійснюються з використанням книги обліку розрахункових операцій та розрахункової книжки [2].

Підприємці та організації ставлять на облік контрольно-касову техніку за місцем податкового обліку. Філії організацій, що працюють в інших районах або регіонах, можуть відправляти реєстраційні дані касових апаратів за місцем обліку головного підприємства.

Для реєстрації апаратів податковому органу надається такий пакет документів:

- заява за встановленою формою;
- копія свідоцтва про реєстрацію компанії (оригінал продемонструвати);
- копія свідоцтва про присвоєння номера ЄДРПОУ / ДРФО, ПІН (оригінал продемонструвати);
- копія документа на право володіння апаратом;
- копія договору сервісного обслуговування касового апарата;
- техпаспорт апарата;
- КОРО — книга обліку розрахункових операцій;
- журнал обліку і виклику технічного спеціаліста;
- доручення на ім'я виконувача реєстрації з печаткою та підписами директора або осіб, що мають право підпису відповідно до статутних документів компанії;
- сам касовий апарат [7; с. 150].

документів, що підтверджують виконання розрахункових операцій, або із застосуванням зареєстрованих у встановленому порядку Книги

обліку розрахункових операцій та Розрахункової книжки;

- на підставі розрахункового документа встановленої форми на повну суму проведеної операції особі, яка отримує або повертає товар (отримує послугу або відмовляється від неї);

- щоденно друкують на реєстраторах розрахункових операцій (за винятком автоматів з продажу товарів (послуг)) фіскальні звітні чеки і зберігають їх у Книгах обліку розрахункових операцій;

- друкують на РРО (за винятком автоматів з продажу товарів (послуг)) контрольні стрічки і зберігають їх протягом трьох років;

- надають покупцю товарів (послуг) на його вимогу чек (накладну або інший письмовий документ), що засвідчує передання права власності на них від продавця до покупця з метою виконання вимог Закону України "Про захист прав споживачів" [2].

Висновки. На сьогоднішній день облік і аудит касових операцій на підприємствах роздрібної торгівлі потребує вдосконалення. На жаль, не всі «торгові точки» мають можливість застосовувати комп'ютеризацію обліку. Це дало б змогу зробити оприбуткування готівки своєчасним і повним; правильно документувати надходження та видачу коштів; покращити контроль за їх зберіганням; їх використання за цільовим призначенням. Взагалі, вважається, що облік касових операцій не складний, так як тут використовується невелика кількість документів, достатньо добре регламентовано законодавством, але в сфері торгівлі все набагато складніше. По - перше, велика кількість готівки, великі обороти, по - друге, ліміт таких кас досить високий, багато матеріально - відповідальних осіб. Все це значно ускладнює роботу аудитора, потребує знань та досвіду не тільки в обліку, аудиту, а й в законодавчій базі. Отже, перевіряти таке підприємство повинен досвідчений аудитор.

Література

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.99 № 996-ІУ (зі змінами і доповненнями) // Бух. облік і аудит. - 1999. - №6.- С. 9-13.

zakladiv] / pid zag. red. F.F. Buty`ncya. - 8-me vy`d., dop. i pererob. - Zhy`tomy`r: PP "Ruta", 2009. - 912 s.

5. Golovko V., Minchenko A., Sharmans`ka V. Finansovo-ekonomichna diyal`nist` pidpry`yemstva: kontrol`, analiz ta bezpeka. Navch. posib. - K.: CzNL, 2012.- 448 s.

6. Palij S. A.. Oblik kasovy`x operacij ta shlyaxy` polipshennya jogo organizaciyi na pidpry`yemstvi // Molody`j vcheny`j. - #5(08). - 2014. - S. 169.

7. Specializovany`j slovny`k ekonomichny`x terminiv: bankivs`ka sprava, kontrol` i reviziya, sudova buxgalteriya, reklama, menedzhment, zaxy`st informaciyi, ekonomichna bezpeka, markety`ng/Z.B.Zhy`vko, M.O. Zhy`vko. - L.: UAD, 2010. - 150 s.

Рецензент Бутенко А.І., д.е.н., професор Інституту проблем ринку та економіко екологічних досліджень.

22.12.2014

УДК 330.322.1

Котова Марина, Дейнеко Олександр

ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСУВАННЯ ВЕНЧУРНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто основні аспекти формування та функціонування венчурного бізнесу, стадії розвитку венчурних підприємств. Досліджено формальні та неформальні сектори фінансування венчурних підприємств. Розглянуто особливості функціонування венчурних підприємств в Україні, співробітництво між венчурним бізнесом та бізнес-інкубаторами (акселераторами). Серед основних причин інтенсивного розвитку в області інновацій в країнах світу – сприятливий інвестиційний клімат, державна система всебічної підтримки венчурного бізнесу. Показано відмінності між напрямками фінансування вітчизняних та закордонних венчурних фондів. Виявлено, що саме стартапи стали головною областю фінансування для венчурних інвесторів.

фінансування венчурного бізнесу. Запропоновано подальші напрямки розвитку венчурного фінансування в Україні.

Ключові слова: венчурний бізнес, стартапи, бізнес-інкубатор, акселератор, венчурне фінансування, венчурні фонди, джерела фінансування.

Котова Марина, Дейнеко Александр

ОСОБЕННОСТИ ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ БИЗНЕСА В УКРАИНЕ

В статье рассматриваются основные аспекты формирования и функционирования венчурного бизнеса, этапы развития венчурных компаний. Исследованы формальные и неформальные секторы финансирования венчурных предприятий. Рассмотрены особенности функционирования венчурных предприятий в Украине, взаимное сотрудничество между венчурными предприятиями и бизнес-инкубаторами (акселераторами). Основными причинами интенсивного развития в области инноваций в мире является благоприятный инвестиционный климат, государственная комплексная система поддержки венчурного бизнеса. Показаны различия между направлениями финансирования отечественных и зарубежных венчурных фондов. Установлено, что стартапы стали основным направлением финансирования для венчурных инвесторов. Проанализирована структура активов в портфеле венчурных инвестиций. В зависимости от стадии, на которой находится венчурное предприятие, используются различные источники и объемы финансирования. Предложены принципы и направления дальнейшего развития венчурного финансирования в Украине.

Ключевые слова: венчурный бизнес, стартапы, бизнес-инкубатор, акселератор, венчурное финансирование, венчурные фонды, источники финансирования.

Kotova Maryna, Deyneko Oleksandr

THE FEATURES OF VENTURE BUSINESS FINANCING IN UKRAINE

The article reviews the main aspects of the formation and functioning of venture business, the stages of venture companies development. The venture financing of formal and informal sectors are

studied. The peculiarities of venture enterprises functioning in Ukraine, mutual collaboration between venture enterprises and business-incubators (accelerators) are considered. The main reasons for intensive development in the innovations area in the world are favorable investment climate, the state support system business venture. The differences between the areas of financing domestic and foreign venture capital funds are showed. It is found that startups have become a major area of financing for venture investors. The structure of assets in the portfolio of venture capital investments are analyzed. The different sources and amounts of funding on the venture enterprises' stages are used. The features of venture financing business are investigated. The principles and directions of further development of venture financing are proposed.

Keywords: venture business, startups, business-incubator, accelerator, venture capital, venture capital funds, sources of funding.

Постановка проблеми. В складних умовах політичної нестабільності, коли ризики в традиційній економіці наближаються до рівня ризиків високотехнологічного бізнесу, країні слід звернути увагу на венчурні підприємства, орієнтовані на практичне використання технічних новинок та результатів наукових досягнень, ще не випробуваних на практиці.

Венчурні підприємства проходять шлях від стадії появи ідеї до стадії стабілізації і, в кінцевому підсумку, перепродажу бізнесу зовнішньому інвестору або продажу пакета акцій на фондовій біржі.

На стадії зародження підприємства ідея отримує фінансову підтримку, створюються умови для продовження досліджень і виготовлення дослідного зразка майбутньої продукції. Початковий розвиток бізнесу передбачає вирішення організаційних та реєстраційних питань, пошук приміщень, підбір кадрів, проведення додаткових науково-дослідних робіт, маркетингових досліджень, конструкторських і технологічних розробок для просування нового продукту на ринок. Рання стадія розвитку виникає тільки у разі успішного завершення стартового етапу і створення працездатного прототипу нового наукомісткого продукту. Стадія сталого зростання передбачає розширення виробничих потужностей, організацію масового виробництва продукції. Наступна стадія – забезпечення ліквідності підприємства, отримання віддачі на

вкладений капітал і, нарешті, стадія виходу з інвестицій.

Ефективне впровадження результатів наукових досліджень залежить від своєчасного фінансування. В залежності від стадії на якій знаходиться венчурне підприємство використовуються різні джерела та обсяги фінансування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематику розвитку венчурного інвестування, різноманітні аспекти функціонування венчурних підприємств досліджували вчені Базилевич В.Д., Жилінська О.А., Поручник А.М., Терещенко О.О., Філіппова С.В. та ін. [1–4]. Наприклад, Жилінська О.А. акцентує увагу на державній підтримці та стимулюванні венчурного підприємства, Філіпповою С.В. досліджено умови надання венчурного капіталу, детально розглянуто принципи діяльності венчурних фондів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. При цьому маловивченим залишається область фінансування венчурних підприємств в Україні, що обумовило загальний напрямок дослідження.

Формування цілей статті. Цілями цієї роботи є дослідження особливостей функціонування венчурного бізнесу в Україні, визначення принципів і подальших напрямків розвитку венчурного фінансування.

Викладення основного матеріалу. Венчурне фінансування передбачає вкладення коштів у малі або середні та новостворені підприємства, які займаються ризиковими науково-дослідницькими та конструкторськими розробками. Інвестування відбувається без забезпечення рухомим чи нерухомим майном або заощадженнями підприємства. Єдина гарантія інвестора – відповідна частина акцій створеного бізнесу. Найбільший ризик для венчурного підприємства – повна або часткова відстороненість від управління та розподілу доходів, для інвестора – відсутність впевненості в поверненні вкладених коштів та отриманні прибутків.

Всі джерела венчурного фінансування умовно ділять на формальні та неформальні сектори.

Фінансування неформального сектору відіграє важливу роль на початкових стадіях розвитку венчурних підприємств, формальний сектор активізується на стадії розширення виробництва та збільшення

обсягу продаж. До джерел неформального сектора відносять особисті заощадження підприємця, кошти знайомих і друзів, які іноді носять форму безвідсоткового кредиту, гранти, кошти благодійних фондів та бізнес-ангелів, пожертвування спонсорів, кошти спеціалізованих фондів з підтримки науки, бізнес-інкубатори.

Формальний сектор фінансування представлений, фондами венчурного капіталу, фінансово-промисловими групами і нефінансовими корпораціями, інвестиційними компаніями венчурного капіталу, інституційними фінансовими інвесторами.

Джерела фінансування обирають виходячи з обсягу фінансування, галузевої та територіальної специфіки. Також на вибір джерела фінансування істотно впливає рівень ризику, який залежить від стадії розвитку венчурного бізнесу.

Об'єктом венчурного фінансування виступають підприємства, які перебувають на ранніх етапах свого становлення та будують бізнес на основі нових ідей або щойно з'явившихся технологій (далі стартапи), а також, діючи підприємствам для їх розширення і модернізації. Сьогодні саме стартапи стали головною областю фінансування венчурного бізнесу.

За останні десятиріччя, найбільш відомий венчурний проект – система інтернет-пошуку Google, який спочатку було профінансовано в обсязі 0,1 млн. дол. США бізнес-ангелом та засновником компанії Sun A. Бехтольсхеймом. Далі венчурні фонди Sequoia Capital і Kleiner Perkins Caulfield Byers (КРСВ) інвестували в Google 25 млн. дол. США в обмін на 40% акцій. У 2004 році відбувся вихід компанії на біржу. Акція, продана за первісною ціною 100-110 дол. США, через тиждень котирувалася по ціні 196 дол. США. Хоча на ринок було випущено менше 10% акцій, ринкова вартість компанії з активами трохи менше 3 млрд. дол. США в листопаді 2004 р склала 46 млрд. дол. США [5].

До теперішнього часу розвинену індустрію венчурних інвестицій мають країни США, Євросоюзу, Тайвань, Китай, Ізраїль. У Західній Європі налічується близько 500 фондів прямих і венчурних інвестицій щорічним обсягом інвестицій в 14,5 млрд. євро.

В Україні, і в світі в цілому, більшість стартапів пов'язано з ІТ та інтернет-бізнесом. Загальна капіталізація ста провідних ІТ та

інтернет-компаній складає по оцінкам AVentures Capital від 1,5 до 2.0 млрд. дол. США, серед яких значна частина належить сфері електронної комерції (28%), он-лайн сервісу (21%) та програмному забезпеченню (23%). Слід зазначити, що більш 80 % відсотків ІТ та інтернет-компаній є прибутковими або беззбитковими [6].

В нашій державі ризики в технологічному бізнесі стають порівняними з ризиками в традиційній економіці, кількість приватних осіб – бізнес-ангелів зростатиме. Бізнес-ангели за рахунок власних коштів інвестують венчурний бізнес, фінансуючи венчурне підприємство привносять в проект не тільки грошові кошти, а й свої знання та досвід. Як правило, вкладення здійснюються в обмін на частку бізнесу венчурної компанії.

Бізнес-ангели в Україні здійснюють синдиковане фінансування: сімдесят відсотків угод профінансовано двома або більшою кількістю учасників синдикату. В 2014 році організована асоціація UAngel, що об'єднує ангелів, які інвестують кошти в технологічний бізнес.

В країні також змінилась структура ринка бізнес-інкубаторів та акселераторів.

Бізнес-інкубатори допомагають становленню венчурних компаній на ранніх стадіях шляхом надання на пільгових умовах доступу до обладнання, оренду приміщень та обчислювальної техніки, допомогу у консалтингу. Акселератори працюють індивідуально з проектом, який пройшов конкурс, залучають фінансові ресурси та досвідчених експертів.

Взаємовідносини венчурного підприємства (стартапера) з інкубатором та акселератором можуть будуватися як на платній, так і на безкоштовній основі, яка можлива у випадку, якщо діяльність інкубатора або конкретну програму фінансують інвестори та обирають серед учасників проекти для спільного розвитку [7].

В Україні сьогодні діють ряд активних акселераторів. Наприклад, GrowthUP вимагає 5 % частки від уставного капіталу проекту та пропонує співпрацю зі світовими інкубаторами Америки і Європи та спільні інвестиції в розмірі 25-50 тис.дол.США. Акселератор East Labs, пропонує для кожного стартапу інвестиції в розмірі 20 тис. дол.США на розвиток та просування продукту, в свою чергу, отримує 15% частки в стартапі. Happy Farm отримує 15% корпоративних прав в стартапі, надає

послуги на 70 тис. дол. США. Розмір частки в стартапі, який отримує акселератор, варіюється в залежності від обсягу фінансування, нематеріального вкладу.

В нашій країні за 2014 рік п'ять найкрупніших за сумою вкладень українських стартапів залучили інвестицій в цілому більше ніж 11 млн. дол. США. Найбільшу суму фінансування 3,25 млн.дол. США отримав проект Starwind, в рамках якого розроблено систему для віртуалізації сховищ даних. На 3 млн. дол. США укладена угода з сервісом з продажу автобусних квитків в Україні, країнах СНД та Азії.

Обидві угоди профінансовано російськими венчурними фондами. Третє місце зайняла угода (2,5 млн. дол. США) щодо сервісу з доставки продуктів з супермаркетів Zakaz.ua. Всю суму надав фонд Леоніда Черновецького SIG. Keen Systems розробляє рішення для електронної комерції, сума інвестицій – 1,6 млн. дол. США від азіатського венчурного фонду IDG-Accel і російського бізнес-ангела Ігоря Рябенського. Settle – сервіс по оплаті чеків в кафе через телефон, який отримав 1,5 млн. дол. США. від російського фонду Life.Sreda.

Великі проекти, які вимагають значного обсягу інвестицій, фінансуються за рахунок формального сектору, ключовим джерелом якого виступають венчурні фонди.

Венчурні фонди зазвичай фінансують новації в галузі техніки, технології, організації праці або управління, заснованих на використанні досягнень науки і передового досвіду.

Український ринок венчурного бізнесу відрізняється від зарубіжного відсутністю орієнтації на ризикові новітні розробки.

Венчурний фонд в Україні – це недиверсифікований інститут спільного інвестування закритого типу, який здійснює виключно приватне розміщення цінних паперів інституту спільного інвестування серед юридичних та фізичних осіб, є венчурним фондом [8].

Основні напрямками фінансування вітчизняних венчурних фондів – це проекти з низьким рівнем ризику. На сьогоднішній день в нашій державі венчурні інвестиції більшою мірою спрямовуються в будівництво та нерухомість.

Структура активів у портфелі венчурних інвестицій (табл.1) свідчить, що понад 30% коштів венчурних фондів спрямовано на придбання цінних паперів з метою отримання прибутку, дані

капіталовкладення не пов'язані з фінансуванням науково-технічних новинок.

Таблиця 1

Структура активів у портфелі венчурних інвестицій на 30.06.2014 р.

Структура активів	Частка, %
Акції	12,56
Облігації підприємств	6,14
ОВДП	0,01
Ощадні сертифікати	0,01
Векселі	9,44
Заставні	0,04
Інші цінні папери	0,05
Банківські метали	0,01
Грошові кошти та банківські депозити	2,18
Нерухомість	2,06
Інші активи	67,50

Також в українському законодавстві існує заборона для пенсійних фондів і страхових компаній на інвестування венчурних фондів, що скорочує потенційну базу для венчурних інвестицій. Бурхливий розвиток венчурних фондів в США розпочався саме після того, як пенсійним фондам було дозволено інвестувати до 10% своїх активів у венчурні проекти [9].

Венчурний бізнес в Україні потребує підтримки з боку держави. У цьому питанні український уряд також може скористатися досвідом зарубіжних країн. Наприклад, Ізраїль країна, яка ще 20 років тому асоціювалась із зоною конфлікту на Близькому Сході, зараз – одна з країн-лідерів венчурної індустрії. Серед основних причин вагомого зростання ізраїльської області інновацій – сприятливий інвестиційний клімат, державна система всебічної підтримки венчурного бізнесу.

Венчурний капітал, в тому вигляді в якому він функціонує в більшості високорозвинених державах світу, на належному рівні в Україні досі не сформувався. Поряд з активністю стартапів в сфері інформаційних технологій, загальні обсяги інвестування венчурного бізнесу скорочуються.

Розвитку венчурного бізнесу заважають фактична відсутність

захисту прав інтелектуальної власності, непередбачені зміни в законодавчій та нормативній базі країни.

Разом з тим, цілий ряд факторів роблять позитивний вплив на розвиток венчурного бізнесу. Зростає кількість досвідчених підприємців і професійних інвесторів. Активно розвивається інфраструктура, створюються інкубатори, акселератори.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Використання венчурного фінансування в умовах складної економічної та політичної ситуації при обмежених коштах, може значно покращити наукову діяльність, активізувати створення конкурентоздатної продукції.

Джерела венчурного фінансування представлено двома секторами – формальним та неформальним. Основним джерелом фінансування венчурного бізнесу в Україні залишаються кошти неформального сектору, це пояснюється їх гнучкістю та оперативністю, що особливо важливо на стадіях зародження та початкового розвитку підприємства.

Венчурні фонди в нашій державі не орієнтовані на фінансування високотехнологічних проектів. Для стимулювання венчурної індустрії, доцільно підтримка уряду шляхом створення державних та міждержавних програм розвитку венчурного бізнесу.

Венчурне фінансування дозволяє інвестору досягти високих прибутків за рахунок зростання капіталізації проінвестованих підприємств, країна отримує зростання податкових надходжень та створення робочих місць, можливість своєчасного впровадження нових технологій.

Для подальшого розвитку венчурних підприємств потрібна система державної підтримки, розвиток такого напрямку як страхування ризиків капіталовкладень в технічні новинки, законодавчі гарантії, прозора податкова політика.

Враховуючи європейську практику створення інноваційного оточення на базі ВНЗ, подальші дослідження доцільно спрямувати на вивчення функціонування технопарків, де формується середовище для діяльності венчурних підприємств.

Література

1. Цінні папери та ін.. / В.Д.Базилевич, В.М.Шелудько

Н.В.Ковтун та ін.: за ред. В.Д.Базилевича. – К. : Знання , 2011. – 1094 с.

2. Жилінська О.І. Державне фінансування і стимулювання розвитку венчурного інвестування у моделі відкритих інновацій //Бізнесінформ. – 2013. – № 6. – С. 330–336.

3. Поручник А.М. Венчурний капітал: зарубіжний досвід та проблеми становлення в Україні / А.М. Поручник, Л.Л. Антонюк; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2000. – 171 с.

4. Филиппова С.В., Сааджан В.А. Классификация условий предоставления венчурного капитала для инновационной деятельности предприятий / С.В. Филиппова, В.А. Сааджан // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2013. – № 2 (7). – С. 163–170.

5. Стартап-инкубаторы и бизнес-акселераторы в Украине: что и где искать. [Електронний ресурс]: Prostobiz. – Режим доступу: http://www.prostobiz.ua/biznes/razvitie_biznesa/stati/startap_inkubatory_i_biznes_akselatory_v_ukraine_chno_i_gde_iskat

6. Топ-100 продуктовых ИТ и интернет компаний Украины. [Електронний ресурс]: Inventure – Режим доступу: http://inventure.com.ua/news/ukraine/top_5_sdelok_na_startap_rynke_ukrainy_za_2014_god

7. Краевский И.С. Эволюция венчурного финансирования в России / И.С. Краевский // Экономика, предпринимательство и право. – 2011. – № 2 (2). – С. 17–24.

8. Закон України « Про інститути спільного інвестування» № 5080-VI від 05.07.2012 р. [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5080-17/page>

9. Дудчик О.Ю. Особливості венчурного бізнесу в Україні / О.Ю. Дудчику, Ю.О. Гулейко, К.В.Бережна // Науковий вісник херсонського державного університету. – 2014. – № 4 – С. 17–24.

1. Bazylevych, V.D., Sheludko, V.M., and Kovtun, N.V. Tsinni papery [Securities]. Kyiv: Znannia, 2011.

2. Zhylynska, O.I. Derzavne finansyvania i stymylyvania rozvitku venchyurnogo investyvania v modeli vidkritih innovatsiy [State financing and stimulation of development of venture investment into models of open innovations] . Bisnesinform, no. 6 (2013): 330–336.

3. Poruchnik, A.M. Antonuk, L.L. Venchyurnyi kapital: zarybiznyi dosvid ta problemi stanovlenya v Ukraine [Venture capital: foreign

experience and problems of formation in Ukraine]. Kyiv, 2000. 4.
Filyppova, S.V., Saadzhan, V.A. Klassificatsiya uslovii predostavleniia venchyrnogo kapitala dla innovtsionnoy deytelnosti predpriyatiy [Classification terms provision of venture capital companies for work innovation business project]. Ekonomika: realyi chasy, no. 2 (2013): 163–170.

5. Startup-incubatory i bisnes-akseleratory v Ukraine: chto i gde iskat [Start-up incubators and business accelerators in Ukraine: what and where to look]. Prostobiz. – Rejim dostupu:http://www.prostobiz.ua/biznes/razvitie_biznesa/stati/startup_in_kubatory_i_biznes_akseleratory_v_ukraine

6. Top-100 prodyktovih IT i internet kompaniy Ukrainy [Top 100 IT-product and Internet companies in Ukraine]: Inventure – Rejim dostupu:
http://inventure.com.ua/news/ukraine/top_5_sdelok_na_startap_rynke_ukrainy_za_2014_god

7. Kraevskiy, I.S. Evolyucia venchyrnogo finansirovaniia v Rossii [Evolution of venture financing in Russia]. Ekonomika, predprinimatelstvo i pravo, no 2 (2011): 17–24.

8. Zakon Ukraini Pro instityti spilnogo investuvania, no. 5080-VI, 5.07.2012 r. [Law of Ukraine about joint investment institutions]: – Rejim dostupu: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5080-17/page>

9. Dudchik, O.Y. Osoblivosti venchyrnogo bisnesy v Ukraine [The features of venture business in Ukraine] . no. 4 (2014): 17-24.

Рецензент: Александров І.О., д.е.н., професор, Одеський національний політехнічний університет

16.12.2014.

УДК 658.152

Літвінов Олександр, Анохіна Катерина

МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ВІДТВОРЕННЯ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ РЕСУРСІВ

Статтю присвячено проблематиці відтворення нематеріальних

ресурсів і моральному зносу зокрема, що є результатом

науково-технічного прогресу. В статті наведено результати дослідження моделей простого, розширеного та звуженого відтворення нематеріальних ресурсів, а також процесу їх морального зносу на підприємстві. Встановлено умови, за яких можливе відтворення нематеріальних ресурсів. Обґрунтовано необхідність здійснення підприємствами певних заходів щодо їх відтворення, в якості умови забезпечення майбутніх позитивних результатів діяльності. Також обумовлено необхідність відстеження обсягу зносу нематеріальних ресурсів. Методичні розробки, що представлено у статті допоможуть підприємству, у рамках основного процесу управління, оцінити рівень зносу наявних нематеріальних ресурсів, а згодом приймати рішення щодо швидкості їх відтворення, а в подальшому, і ефективності їх використання.

Ключові слова: нематеріальні ресурси, нематеріальні активи, відтворення, моральний знос, знецінення, інтелектуальний капітал, людський капітал.

Литвинов Александр, Анохина Екатерина

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ВОССОЗДАНИЯ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ

Статья посвящена проблематике воспроизводства нематериальных ресурсов и морального износа в частности, что является результатом научно-технического прогресса. В статье приведены результаты исследования моделей простого, расширенного и суженного воспроизводства нематериальных ресурсов, а также процесса их морального износа на предприятии. Установлены условия, при которых возможно воспроизведение нематериальных ресурсов. Обоснована необходимость осуществления предприятиями определенных мероприятий по их воспроизведению, в качестве условия обеспечения будущих положительных результатов деятельности. Также обусловлена необходимость отслеживания объема износа нематериальных ресурсов. Представленные в статье методические разработки помогут предприятию, в рамках основного процесса управления, оценить уровень износа имеющихся нематериальных ресурсов, а затем принимать решение о скорости их

воспроизведения, а в дальнейшем, и эффективности их

ИСПОЛЬЗОВАНИЯ.

Ключевые слова: нематериальные ресурсы, нематериальные активы, воссоздание, моральный износ, обесценивание, интеллектуальный капитал, человеческий капитал.

Litvinov Oleksandr, Anokhina Yekaterina

METHODOLOGICAL FOUNDATIONS OF REPRODUCTION OF INTANGIBLE RESOURCES

The article deals with the problem of reproduction of intangible resources and as well as with moral deterioration which are a result of scientific and technical progress. The article presents the results of simple, extension and contraction models of reproduction of intangible resources, as well as their process of obsolescence in the enterprise. The conditions under which intangible resources can be playback were set. As a condition to providing future positive performance the necessity of implementing specific measures for enterprises of reproduction of intangible resources were grounded. Also, the need to monitor the volume of intangible resources was substantiated. Methodological developments that were presented in the article would help the company in evaluation of the level of moral deterioration of intangible resources, as well as in making decisions about the speed of reproduction, and effectiveness of use in the future.

Keywords: intangible resources, intangible assets, reproduction, obsolescence, depreciation, intellectual capital, human capital.

Постановка проблеми. Безперервне здійснення діяльності підприємства потребує постійного відтворення всіх внутрішніх складових, які забезпечують його діяльність. До початку 19 століття такими складовими були матеріально-сировинні, технічні, фінансові та трудові ресурси підприємства, але з початком промислової революції ключової ролі набули нематеріальні складові діяльності – нематеріальні ресурси підприємства (далі НМР).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Такі вітчизняні та зарубіжні науковці присвятили свої дослідження вивченню нематеріальних ресурсів і інтелектуального капіталу: Т. М. Банасько, А. Н. Козирєв, Р. Рейлі та Р. Швайс, К.-Е. Свейбі,

Ю. Даум [1, с.42–350], Б. Лев [2, с.20–155], Н. Бонтіс, Т. Стюарт, Л. Едвінссон, М. Мелоун, П. Салліван, Х. Андерсен, Д. Колдуел, Е. Хендріксен, К. Хітчинг, Ф. Бутинця, І. Бігдан, С. Голова, Г. Кірейцев та інш.

Невирішені раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість робіт, що присвячено висвітленню сутності, складу та оцінці НМР, досить невивченими залишаються питання методичного забезпечення відтворення НМР.

Мета статті. Метою статті є обґрунтування питань щодо втрати нематеріальними ресурсами своєї вартості, а також їх відтворення.

Основний матеріал дослідження. Нематеріальні ресурси, як і будь-який ресурс підприємства може змінювати свій розмір і, окрім того, має властивість зменшувати свій обсяг протягом часу. Таке зменшення обсягу можна пояснити зношенням. Знос НМР полягає у тому, що із часом за умови бездіяльності підприємства відбувається зменшення всіх складових людського та комунікаційного капіталу, ділової репутації, іміджу тощо. Зменшення складових НМР підприємства можна пояснити не тим, що вони самі по собі знижуються, а тим, що інші підприємства збільшують обсяг власних НМР, що і призводить до зменшення, «знецінення» власних внутрішніх НМР. Єдиною умовою протидії процесу зменшення обсягу НМР підприємства є постійне створення нових.

Залежність зменшення, зносу НМР від ситуації на ринку підприємства, наявність ринків із прискореним зношуванням НМР дозволяє зробити висновок про можливість застосування по відношенні до НМР такого поняття як моральний знос. Під моральним зношуванням НМР в цілому слід вважати часткову втрату НМР своєї вартості через втрату своїх споживчих властивостей у зв'язку з появою на ринку нових НМР які можуть бути більш дешевими або більш корисними для підприємств.

Відповідно до визначення морального зносу нематеріальних ресурсів (у тому числі гудвілу) він може відбуватись з двох причин. По-перше, за рахунок створення нових більш дешевих видів НМР. Як наслідок, відбувається знецінення всіх вже існуючих на ринку однотипних НМР, оскільки вартість будь-яких об'єктів встановлюється в результаті встановлення ринкової рівноваги. Такий моральний знос можна назвати за аналогією із стандартними

методиками моральним зносом НМР першої форми.

По-друге, моральне зношування НМР може відбуватись за рахунок появи нових більш продуктивних, корисних для підприємств видів НМР. В наслідок появи нових більш корисних видів НМР всі існуючі однотипні види НМР відразу стають частково або повністю застарілими, що й призводить до часткової або повної втрати ними своєї вартості. Така форма морального зношування може називатись моральним зношуванням НМР підприємства другої форми.

З метою недопущення зменшення обсягу НМР і, як наслідок, зменшення рівня результатів діяльності підприємствам необхідно відстежувати рівень морального зношування НМР підприємства. Ступень морального зносу НМР першої форми пропонуємо розраховувати за допомогою коефіцієнту ($K_{IH_{M1}}$):

$$K_{IH_{M1}} = (ВН_{\Pi} - ВН_{В}) / ВН_{\Pi} * 100\% \quad (1)$$

де $ВН_{\Pi}$ – первісна вартість об'єкту НМР; $ВН_{В}$ – відновна вартість об'єкту НМР.

Відновну вартість об'єкту НМР пропонуємо визначати в залежності від вартості нового об'єкту НМР та зміни корисності старого і нового об'єктів НМР за формулою:

$$ВН_{В} = ВН_{Н} * K_{C} / K_{H} \quad (2)$$

де $ВН_{Н}$ – первісна вартість нового (однотипного із старим) об'єкту НМР; K_{C} – корисність старого об'єкту НМР, K_{H} – корисність нового об'єкту НМР.

Перейдемо до розрахунку рівня морального зносу другої форми. Розрахунок рівня морального зносу НМР другої форми ($K_{IH_{M2}}$) пропонуємо здійснювати за формулою:

$$K_{IH_{M2}} = (K_{H} - K_{C}) / K_{H} * 100\% \quad (3)$$

Саме за рахунок співвідношення корисності старого і нового об'єкту НМР можна отримати показник, який характеризує ступінь зменшення вартості НМР підприємства по відношенні до нових зразків.

Окремої уваги заслуговує питання визначення показника загального рівня морального зносу, який пропонуємо розраховувати за формулами 4–6:

$$K_{IH_{M}} = (1 - ВН_{В} / ВН_{\Pi} * K_{C} / K_{H}) * 100\%, \quad (4)$$

$$K_{IH_{M}} = (1 - (1 - K_{IH_{M1}}) * (1 - K_{IH_{M2}})) * 100\%, \quad (5)$$

$$K_{IH_{M}} = (1 - K_{PH_{M1}} * K_{PH_{M2}}) * 100\%, \quad (6)$$

де $K_{PH_{M1}}$ – коефіцієнт моральної придатності першої форми;

$KПН_{m2}$ – коефіцієнт моральної придатності другої форми.

Загальний коефіцієнт морального зносу характеризує ступінь зношеності об'єктів НМР, як під впливом зменшення вартості так і за рахунок збільшення корисності нових об'єктів НМР, які з'являються на ринку підприємства. Коефіцієнт моральної придатності першої та другої форм характеризує ступінь придатності, не зношеності об'єкту НМР підприємства окремо під впливом цін і корисності НМР. Загальний коефіцієнт придатності об'єкту НМР ($KПН_m$) можна розрахувати за наступною формулою:

$$KПН_m = 100\% - KІН_m \quad (7)$$

Ще одним із завдань аналізу рівня зносу НМР підприємства є розрахунок обсягу зносу та залишкового обсягу НМР. На основі проведеного за формулами 1–7 було розроблено методику розрахунку обсягу зносу НМР ($ІН_m$):

$$ІН_m = C_{п} * KІН_m. \quad (8)$$

Обсяг зносу НМР показує суму на яку відбулось зменшення повної первісної вартості нематеріальних активів внаслідок появи на ринку нових більш дешевих та/або корисних видів НМР. Іншими словами обсяг зносу показує суму здешевлення НМР під впливом дії морального старіння.

Залишкова вартість НМР (C_3) свідчить про вартість НМР яка залишилась після врахування дії морального старіння і розраховується за формулою:

$$C_3 = C_{п} * KПН_m. \quad (9)$$

Окремого розгляду потребує процес відтворення неконтрольованої частини НМР, а саме гудвілу. В залежності від походження гудвіл на підприємстві може бути двох видів: внутрішній та придбаний. Внутрішній гудвіл – це гудвіл створений на самому підприємстві і є результатом наполегливої праці колективу персоналу підприємства. Придбаний гудвіл – це гудвіл який був отриманий підприємством разом із придбанням іншого підприємства. Відповідно будь-який внутрішній гудвіл може стати придбаним в разі продажу підприємства. Після продажу підприємства внутрішній гудвіл перестає існувати перетворюючись на придбаний оскільки змінюється суб'єкт до якого відноситься даний гудвіл. Підприємство у якого був присутній внутрішній гудвіл після продажу де-факто змінилось, навіть якщо де-юре була залишена його стара назва та персонал. Відповідно і

гудвіл змінився, він перестав бути внутрішньо створеним, а

перейшов до нових власників разом із самим підприємством і став відповідно придбаним гудвілом.

Різниця між внутрішнім і придбаним гудвілами полягає не тільки у походженні, але й в тому що внутрішній гудвіл виник як результат роботи колективу підприємства, починаючи від керівника і закінчуючи виконавцями. Як наслідок, внутрішній гудвіл може відтворюватись у процесі діяльності підприємства. Придбаний гудвіл є іншородним по відношенню до підприємства, тому апріорі придбаний гудвіл не може відтворюватись у новому середовищі, що призводить до його втрати із часом. Але при цьому існує можливість створення на базі придбаного гудвілу нового внутрішнього гудвілу, який і повинен з часом прийти на заміну зникаючому придбаному гудвілу.

Процес створення нового гудвілу із паралельним зникненням, втратою старого гудвілу (власного або придбаного) пропонуємо називати процесом відтворення або оновлення гудвілу підприємства. Під відтворенням розуміють відновлення соціально-економічних процесів. В економічній науці під процесом відтворення розуміється процес суспільного виробництва, що розглядається в постійному зв'язку і безперервному потоці свого відновлення, в той же час є процесом відтворення [3, с.565]. На рівні підприємства відтворенню підлягають всі складові діяльності в тому числі ресурсні. Оскільки без відтворення кожної із ресурсних складових неможливе відтворення самих споживчих вартостей, тобто продукції. Таким чином, під відтворенням НМР пропонуємо розуміти безперервний процес їх відновлення. Після початку функціонування підприємства починається процес відтворення НМР взагалі та внутрішнього гудвілу окремо.

Процес відтворення НМР на підприємстві можливий за рахунок двох варіантів дій підприємства: відновлення зношених НМР власними силами підприємства, а також за рахунок придбання НМР у інших підприємств. Процес відтворення НМР може бути простим, розширеним або звуженим.

Простим відтворенням НМР є процес їх відновлення у незмінних обсягах. Просте відтворення НМР дозволяє забезпечувати діяльність підприємства у незмінних масштабах. Пропонуємо наступну модель простого відтворення НМР на підприємстві, яка

спирається на незмінному рівні зносу та відновлення НМР:

$$I_{M1} = V_{N1} + P_{N1} \quad (10)$$

де I_{M1} – обсяг морального зносу НМР у плановому періоді; V_{N1} – обсяг відновлених на підприємстві НМР у плановому періоді; P_{N1} – обсяг придбаних підприємством у плановому році НМР.

Просте відтворення НМР можливо в разі коли моральний знос НМР дорівнює сумі відновлених на підприємстві та придбаних за межами підприємства НМР. Якщо підприємство хоче покращити результати своєї діяльності воно має розглядати варіанти пошуку додаткових ресурсів за рахунок яких можливо це здійснити. В разі коли підприємству вдається збільшити обсяг НМР можна говорити про розширене відтворення НМР модель якого базується на логічній послідовності наведеній за допомогою формули 10 та наведена у формулі 11:

$$I_{M1} < V_{N1} + P_{N1} \quad (11)$$

Під розширеним відтворенням нематеріальних активів розуміємо процес відновлення НМР у зростаючих обсягах. Розширене відтворення НМР може бути забезпечено в разі коли розмір морального зносу НМР є меншим за обсяг відтворених підприємством або придбаних у інших підприємств НМР.

Також існує можливість відтворення у звужених масштабах. Таке відтворення характеризується випереджаючим моральним зносом НМР у порівнянні із обсягами відновлених та придбаних НМР. Модель звуженого відтворення НМР представлено за допомогою формули 12:

$$I_{M1} > V_{N1} + P_{N1} \quad (12)$$

Висновки і перспективи подальших досліджень. Аналіз моделей простого, розширеного та звуженого відтворення НМР, а також процесу їх морального зносу на підприємстві дозволяє зробити висновок про те, що просте і розширене відтворення НМР на підприємстві можливо лише в разі їх відновлення в середині підприємства або придбання за його межами. Такий висновок пов'язаний із тим, що моральний знос НМР є результатом науково-технічного прогресу та існує об'єктивно незважаючи на діяльність або бездіяльність підприємства. Тобто знос НМР у кожному році є позитивною величиною і не може дорівнювати нулю. В той час як

відновлення або придбання НМР може дорівнювати нулю.

Таким чином, тільки здійснення підприємствами діяльності по відтворенню НМР може забезпечити його майбутні позитивні загальні результати діяльності. По-друге, необхідно відстежувати обсяг зносу НМР з метою планування обсягу їх відтворення, в залежності від цілей підприємства, у простому або розширеному масштабах. Втретє, залежно від необхідного обсягу відтворення НМР підприємству необхідно вирішити чи достатньо йому відновлених власними силами НМР, або підприємству необхідно вдатися до пошуку НМР на стороні. Всі ці рішення в поєднанні із оцінкою рівня ефективності використання НМР повинні бути основою процесу управління НМР на підприємстві.

Література

1. Daum J. H. Intangible Assets and Value Creation / Juergen H. Daum. – England: John Wiley & Sons Ltd, 2003. – 421 p.
2. Baruch L. Intangibles: management, measurement, and reporting / Baruch Lev. – Washington, D.C., 2001. – 201 p.
3. Маркс К. Капітал: Т. 1 / К. Маркс. – К.: Держполитиздат, 1954. – С. 565.

1. Marks K. Kapital: T. 1 / K. Marks. – K.: Derzhpolitizdat, 1954. – S. 565.

Рецензент: Янковий О.Г., д.е.н, професор зав. каф. економіки підприємства Одеського національного економічного університету.

19.12.2014

УДК 334.012.42:658.1

Місько Ганна

КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЯК ЧИННИК КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті проаналізовано вплив корпоративної соціальної відповідальності на підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Встановлено, що з одного боку програми корпоративної соціальної відповідальності - це управління ризиками, а з іншого боку – це можливості для бізнесу (інвестиції, лояльність співробітників, інноваційні технології, зниження витрат). Запропоновано рекомендації з оцінювання характеристик корпоративної соціальної відповідальності підприємства, що дозволить підвищити конкурентоспроможність підприємства. Наведено пріоритетні напрямки реалізації програм з корпоративної соціальної відповідальності, а саме: захист довкілля, впровадження енергоефективних технологій, програми «зелений офіс», а також професійні освітні програми, сприяння працевлаштуванню, розвиток малого бізнесу, захист прав людини, охорона праці, безпека на виробництві, оптимізація бізнес-процесів, матеріальна підтримка малозабезпечених, профілактика антисоціальної поведінки молоді, розвиток громадянських ініціатив, надання соціальних послуг громадянам, соціальна адаптація (дітей-сиріт, звільнених з місць ув'язнення, інш.), розвиток духовності та культури, організація дозвілля населення.

Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність, стратегія, підприємство, конкурентоспроможність.

Мисько Анна

КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЯК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье проанализировано влияние корпоративной социальной ответственности на повышение конкурентоспособности предприятия, установлено, что с одной стороны программы корпоративной социальной ответственности – это управление рисками, а с другой стороны – это возможности для бизнеса (инвестиции, лояльность сотрудников, инновационные технологии, снижение затрат). Предложено рекомендации по оцениванию характеристик корпоративной социальной ответственности предприятия, что позволит повысить конкурентоспособность предприятия. Приведены приоритетные направления реализации программ по корпоративной социальной ответственности, а именно:

защита окружающей среды, внедрение энергоэффективных технологий, программы «зелёный офис», а также профессиональные образовательные программы, содействие трудоустройству, развитие малого бизнеса, защита прав человека, охрана труда, безопасность на производстве, оптимизация бизнес-процессов, материальная помощь малообеспеченных, профилактика антисоциального поведения молодёжи, развитие общественных инициатив, предоставление социальных услуг гражданам, социальная адаптация (детей-сирот, освобожденных с мест лишения свободы и т.д.), развитие духовности и культуры, организация досуга населения.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, стратегия, предприятие, конкурентоспособность.

Misko Ganna

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY AS A FACTOR OF COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE

The article analyzes the impact of corporate social responsibility to increase the competitiveness of enterprises. It was found that on the one hand corporate social responsibility is the risk management, and on the other hand it provides the opportunities of business (investment, employee loyalty, innovation, cost reduction). There were proposed the guidelines for assessing the performance of corporate social responsibility of the enterprise, which will increase the competitiveness of the enterprise. There were also given the prior directions of achievement of corporate social responsibility programs, namely: environmental protection, energy efficiency, "green office", as well as professional and educational programs, employment assistance, small business development, protection of human rights, labour protection, occupational safety, optimization of business processes, material assistance to the poor, prevention of antisocial behavior of youth, development of civil initiatives, the provision of social services to citizens, social adaptation (of orphans, people released from prison, etc.), the development of spirituality and culture, organization of leisure of the population.

Keywords: corporate social responsibility, strategy, enterprise, competitiveness.

Постановка проблеми. В сучасних умовах господарювання все більше уваги приділяється питанням корпоративної соціальної відповідальності, оскільки існує пряма залежність між нею та досягненням стратегічних цілей підприємства. Це пов'язано, перш за все, з управлінням ризиками та побудовою взаємовигідних відносин між стейкхолдерами. Постійний діалог зі стейкхолдерами є запорукою стійкого фінансового стану та створення партнерських відносин між бізнесом, владою та суспільством.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання корпоративної соціальної відповідальності розкриті у працях таких науковців, як: Керролла А., Баюра Д., Будьонної Л., Мельник С., Ушакової Н. М., Репіної І. М., Саприкіної М. А., Харламової А. О. та інших. Аналіз літератури показує, що досить велика увага приділялася підходам і моделям корпоративної соціальної відповідальності, чинникам, що впливають на впровадження корпоративної соціальної відповідальності при формуванні стратегії підприємства.

Невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим недостатньо висвітленим залишається питання оцінки впливу корпоративної соціальної відповідальності на підвищення конкурентоспроможності підприємства та оцінки ключових характеристик корпоративної соціальної відповідальності відповідно до міжнародного стандарту ISO 26000.

Ціллю статті є аналіз впливу корпоративної соціальної відповідальності на підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Основний матеріал дослідження. Відповідно до міжнародного стандарту ISO 26000, соціальна відповідальність – це відповідальність компанії за вплив її рішень та дій на суспільство, навколишнє середовище шляхом прозорості та етичної поведінки, яка: сприяє сталому розвитку, у т.ч. здоров'ю та добробуту суспільства; враховує очікування зацікавлених сторін; відповідає чинному законодавству та міжнародним нормам поведінки; інтегрована у діяльність організації і практикується в її відносинах з іншими [2].

Сьогодні корпоративна соціальна відповідальність є чинником зростання конкурентоспроможності підприємства, оскільки напрямки реалізації стратегії корпоративної соціальної відповідальності пов'язані з досягненням цілей бізнесу.

На думку А.О. Харламової, для того, щоб підприємства могли скласти гідну конкуренцію на світовому ринку, а також утримувати сегменти внутрішнього національного ринку, вони повинні створити всі умови для впровадження принципів корпоративної соціальної відповідальності. Використання принципів корпоративної соціальної відповідальності може бути ефективним інструментом, за допомогою якого підприємства підвищать власну конкурентоспроможність як в окремих галузях, так і в сучасній економіці в цілому [3].

Наведемо результати on-line опитування, яке було проведене у період з березня по квітень 2010 року експертами у співпраці з Фондом Східна Європа, при підтримці CSRJOURNAL, української мережі Глобального договору ООН [4]. Для реалізації on-line опитування також використовувалася власна база компаній-учасників корпоративної соціальної відповідальності проектів відділу конференцій журналу «Експерт Україна». Обсяг вибіркової сукупності склав 40 респондентів. Обробку результатів опитування здійснила компанія Research & Branding Group. У дослідженні взяли участь переважно великі (65%) або середні (23%) компанії-учасники корпоративної соціальної відповідальності. Більшість - акціонерні товариства (45%), товариства з обмеженою відповідальністю (35%); частина учасників - спільні підприємства - 10% і компанії-власність міжнародних організацій (3%). При цьому основними сферами діяльності компаній була промисловість (25%), сфера послуг (20%), оптова / роздрібна торгівля (18%), фінанси (15%) і телекомунікації (13%). Для дослідження були відібрані як компанії, які є членом української мережі Глобального договору ООН (55%), так і ті, які не є такими (30%). 15% компаній, які взяли участь в дослідженні розглядають можливість вступу в дану мережу (табл. 1).

Причини, за якими компанії займаються корпоративною соціальною відповідальністю [4]

Причини, за якими компанії займаються корпоративною соціальною відповідальністю	% до всіх опитуваних
1	2
1. Це покращує стабільність бізнесу компанії, програми корпоративної соціальної відповідальності покращують її конкурентоспроможність	68

1	2
2. Корпоративна соціальна відповідальна діяльність компанії покращує її імідж	48
3. Це популярна форма соціального партнерства та ефективна форма системного співробітництва з регіональними структурами влади та місцевим співтовариством в регіоні присутності компанії	43
4. Компанія є членом Глобального договору, що накладає певні зобов'язання	35
5. Це неформальні вимоги до компанії при виході на міжнародні ринки	10
6. Зважаючи на шкідливе виробництво компанія повинна бути соціально активною	5
7. Керівництво компанії усвідомлює, що побудувати стабільний бізнес, який створює цінність для власників, можна не за рахунок короткочасного прибутку, а виключно відповідальною діяльністю	5
8. Головний офіс у Женеві має чітку політику і критерії для корпоративної соціальної відповідальності, яким зобов'язані слідувати всі офіси компанії в різних країнах світу. Більш детальна стратегія розробляється локально в тій чи іншій країні	3
9. Кожна людина, будь-яка компанія в тій чи іншій мірі несе відповідальність за те, що відбувається навколо неї сьогодні, і за те, що відбуватиметься завтра. Компанії вже просто не можуть залишатися пасивними	3
10. Соціальні та екологічні ініціативи компанії тісно пов'язані з її комерційною діяльністю. Компанія бере на себе зобов'язання підтримувати принципи Глобального договору в її щоденній комерційній діяльності. Це повністю відповідає її принципам	3
12. Це соціальна позиція власників компанії	3

Рекомендації з оцінки характеристик соціальної відповідальності підприємства

Характеристики соціальної відповідальності	Терми оцінки лінгвістичних змінних		
	низький	середній	Високий
1	2	3	4
1. Організаційне управління	Відсутність менеджменту з корпоративної соціальної відповідальності, порушення законодавства, відсутність принципів, які визначають етику взаємовідносин як всередині самого підприємства, так і з партнерами, контрагентами та іншими зацікавленими сторонами. Звіт відсутній	Наявність принципів, які визначають етику взаємовідносин як всередині самого підприємства, так і з партнерами, контрагентами та іншими зацікавленими сторонами, дотримання законів та організація соціальних заходів. Інші часткові звіти з соціальної відповідальності	Наявність соціально-відповідальної стратегії, менеджмент корпоративної відповідальності, надання широких повноважень працівникам, дотримання законодавства, наявність принципів, які визначають етику взаємовідносин як всередині самого підприємства, так і з партнерами, контрагентами та іншими зацікавленими сторонами. Звіт рівня GRI
2. Права людини	Відсутність соціального пакета, колективних договорів, порушення законодавства про працю, ігнорування діяльності профспілкової організації, відсутність «гарячих» телефонних ліній.	Надання працівникам гарантій щодо соціального пакета, підписання колективного договору, дотримання законодавства про працю.	Надання працівникам гарантій щодо соціального пакета, підписання колективних договорів, дотримання законодавства про працю, підтримка діяльності профспілки підприємства, наявність «гарячих» телефонних ліній та надання послуг із захисту прав людини.
3. Трудові практики	Відсутність працевлаштування інвалідів, сприятливих умов праці, порушення	Працевлаштування інвалідів, дотримання законодавства про працю, створення	Працевлаштування інвалідів, створення сприятливих умов праці, дотримання законодавства про працю, виплата преміальних,

1	2	3	4
	законодавства про працю	сприятливих умов праці	створення демократичних умов у робочому колективі
4. Добросовісні ділові практики	Ігнорування політики чесної конкуренції та відкритості, ухилення від сплати податків, корупція.	Впровадження політики чесної конкуренції, сплата податків.	Впровадження та реалізація політики чесної конкуренції, відкритості, обов'язкової сплати податків, боротьби з корупцією та підписання Меморандуму соціальної відповідальності.
5. Навколишнє середовище	Використання у виробництві не екологічно чистої сировини, відсутність екологічних програм та технологій, що забезпечують чистоту екології.	Використання у виробництві екологічно чистої сировини, впровадження новітніх технологій, що забезпечують чистоту екології.	Впровадження новітніх технологій, що забезпечують чистоту екології, використання екологічно чистої сировини, впровадження екологічних програм та виконання всіх вимог стосовно екологічної безпеки, запровадження системи «Зелений офіс», проведення конкурсів, екологічних акцій.
6. Захист прав споживачів	Відсутність контролю над якістю продукції, відсутність «гарячої» телефонної лінії.	Наявність контролю над якістю продукції, проведення інформаційних та просвітницьких компаній.	Наявність контролю над якістю продукції, наявність відповідних міжнародних сертифікатів та дотримання вітчизняних та міжнародних стандартів якості. Якість обслуговування споживачів, наявність «гарячої» телефонної лінії, дотримання прав споживачів.
7. Участь у житті	Відсутність благодійних	Підтримка соціальних	Реалізація благодійних

- реалізовувати соціальні проекти на довгостроковій основі.

В умовах економічного спаду економіки України та погіршення фінансового стану підприємства, керівники звертають увагу на наступні напрямки реалізації корпоративної соціальної відповідальності, що є актуальними для бізнесу (табл. 3).

Таблиця 3

Проекти корпоративної соціальної відповідальності, які актуальні в умовах кризи [4]

Потреба в яких проектах підприємств, на думку експертів, зростає в умовах кризи	% до всіх опитуваних
1. Програми поліпшення екологічної ситуації (захисту довкілля, впровадження енергоефективних технологій, «зелений офіс» та інш.)	73
2. Програми корпоративної соціальної відповідальності, спрямовані на розвиток компанії (професійні освітні програми, сприяння працевлаштуванню, розвиток малого бізнесу, захист прав людини, охорона праці, безпека на виробництві, оптимізація бізнес-процесів та інш.)	75
3. Програми корпоративної соціальної відповідальності, спрямовані на розвиток місцевих спільнот (матеріальна підтримка малозабезпечених, профілактика антисоціальної поведінки молоді, розвиток громадянських ініціатив, надання соціальних послуг громадянам, соціальна адаптація (дітей-сиріт, звільнених з місць ув'язнення, бомжів і т.д.), розвиток духовності та культури, організація дозвілля населення.	55
4. Розвиток місцевих громад	3
5. Реалізація пілотних проектів, які націлені на системне вирішення проблем і мають потенціал розвитку за рахунок об'єднання різних засобів	3
6. У кожній галузі свої потреби, і важливість напрямків визначається ситуацією на ринку, завданнями та специфікою бізнесу, кожним конкретним регіоном України, де представлена компанія	3

Отже, в умовах порушення фінансової стійкості та кризових явищ в економіці пріоритетними напрямками реалізації програм з корпоративної соціальної відповідальності є: захист довкілля, впровадження енергоефективних технологій, програми «зелений офіс», а також професійні освітні програми, сприяння працевлаштуванню, розвиток малого бізнесу, захист прав людини, охорона праці, безпека на виробництві, оптимізація бізнес-процесів, матеріальна підтримка малозабезпечених, профілактика антисоціальної поведінки молоді, розвиток громадянських ініціатив, надання соціальних послуг громадянам, соціальна

адаптація (дітей-сиріт, звільнених з місць ув'язнення, бомжів і т.д.), розвиток духовності та культури, організація дозвілля населення.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Таким чином, можна зробити висновок про те, що впровадження стратегії корпоративної соціальної відповідальності позитивно впливає на підвищення конкурентоспроможності, через підвищення іміджу, росту обсягів реалізації продукції, виходу на міжнародні ринки, формування лояльності споживачів, впровадження новітніх технологій, зниження витрат, залучення інвестицій.

Література

1. Корпоративна соціальна відповідальність: моделі та управлінська практика: підручник / Саприкіна М.А., Ляшенко О., Саєнсус М.А. і Місько Г.А. Зінченко А.Г., (за науковою редакцією д.е.н., проф., засл. діяч науки і техніки України Редькіна О.С.). – К.: ТОВ “Фарбований Лист”, 2011 – 480 с.

2. Міжнародний стандарт ISO/FDIS 26000. / [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://ksovok.com/doc/iso_fdis_26000_rus.pdf.

3. Харламова А. О. Корпоративна соціальна відповідальність необхідний чинник формування корпоративної стратегії. / [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?operation=1&iid=1410>.

4. КСО проекты украинских компаний в условиях экономического кризиса. / [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.csrjournal.com/lib/networkoverview/1632-centr-razvitija-kso-predstavljaet-issledovanie-o.html>.

1. Korporatyvna sotsial'na vidpovidal'nist': modeli ta upravlins'ka praktyka: pidruchnyk / Saprykina M.A., Lyashenko O., Sayensus M.A. i Misko G.A. Zinchenko A.H., (za naukovoyu redaktsiyeyu d.e.n., prof., zasl.diyach nauky i tekhniky Ukrayiny Red'kina O.S.). – .) – К.: TOV “Farbovaniy Lyst”, 2011 – 480 p.

2. Mizhnarodnyy standart ISO/FDIS 26000. / [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu: http://ksovok.com/doc/iso_fdis_26000_rus.pdf.

3. Kharlamova A. O. Korporatyvna sotsial'na vidpovidal'nist' neobkhidnyy chynnyk formuvannya korporatyvnoyi stratehiyi. /

[Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu:
<http://www.economy.nayka.com.ua/?operation=1&iid=1410>.

4. KSO proekti ukraynskykh kompanyy v uslovyakh ekonomycheskoho kryzysa. / [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu:
<http://www.csrjournal.com/lib/networkoverview/1632-centr-razvitija-kso-predstavljaet-issledovanie-o.html>.

Рецензент: Кузнецова І.О., д.е.н., професор, завідувач кафедри менеджменту організацій та зовнішньоекономічної діяльності Одеського національного економічного університету.

20.12.2014

УДК 336.531.2.001.76

*Осипов Володимир, Некрасова Любов, Давиденко
Маргарита*

КРАУДФАНДІНГ ЯК КАТАЛІЗАТОР ІНВЕСТИЦІЙНО - ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Однією з головних умов зростання інноваційної діяльності вітчизняних підприємств є її належне інвестиційне забезпечення. Сьогоднішня ситуація у фінансовому секторі України характеризується, дефіцитом власних джерел інвестиційних ресурсів, неефективною амортизаційною політикою, нерозвиненістю ринку капіталів, і, як наслідок, обмеженням можливостей підприємства щодо використання якомога більшого числа джерел інвестування. Наведені недоліки зменшують потенційні можливості впровадження інноваційних проектів та гальмують здійснення інноваційної діяльності підприємства в цілому, незалежно від форми власності та організаційно-правової форми господарювання.

Саме тому доведено необхідність використання краудфандінгу для активізації інноваційно-інвестиційної діяльності промислових підприємств в Україні. Розкрито зміст краудфандінгу як краудсорсингової технології колективного фінансування інноваційної діяльності інвесторами, поєднаними соціальними мережами. Проаналізовано джерела фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств України.

Саме тому доведено необхідність використання краудфандінгу для активізації інноваційно-інвестиційної діяльності промислових підприємств в Україні. Розкрито зміст краудфандінгу як краудсорсингової технології колективного фінансування інноваційної діяльності інвесторами, поєднаними соціальними мережами. Проаналізовано джерела фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств України.

Ключові слова: краудфандінг, примисловість, колективне фінансування, соціальні мережі, соціальні інвестиції, інформаційні технології.

Осинов Владимир, Некрасова Любовь, Давыденко Маргарита

КРАУДФАНДИНГ КАК КАТАЛИЗАТОР ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Одним из главных условий роста инновационной деятельности отечественных предприятий является ее надлежащее инвестиционное обеспечение. Сегодняшняя ситуация в финансовом секторе Украины характеризуется, дефицитом собственных источников инвестиционных ресурсов, неэффективной амортизационной политики, неразвитостью рынка капиталов, и, как следствие, ограничением возможностей предприятия по использованию можно большего числа источников инвестирования. Приведенные недостатки уменьшают потенциальные возможности внедрения инновационных проектов и тормозят осуществление инновационной деятельности предприятия в целом, независимо от формы собственности и организационно-правовой формы хозяйствования. Сегодняшняя ситуация в финансовом секторе Украины характеризуется, дефицитом собственных источников инвестиционных ресурсов, неэффективной амортизационной политики, неразвитостью рынка капиталов, и, как следствие, ограничением возможностей предприятия по использованию можно большего числа источников инвестирования. Приведенные недостатки уменьшают потенциальные возможности внедрения инновационных проектов и тормозят осуществление инновационной деятельности предприятия в целом.

коллективное финансирование, социальные сети, социальные инвестиции, информационные технологии

Osipov Volodumur, Niekrasova Lybov, Davydenko Margo

CROWDFUNDING AS A CATALYST OF INNOVATION AND INVESTMENT ACTIVITY OF ENTERPRIS

One of the main conditions for the growth of innovative activity of domestic enterprises is its proper investment support. The current situation in the financial sector of Ukraine is characterized by a deficit of own sources of investment resources, ineffective depreciation policy, underdeveloped capital markets, and as a result, limited company on the use of the largest possible number of investment sources. These deficiencies reduce the potential for innovative projects and inhibit the implementation of innovative activity of the enterprise as a whole, regardless of ownership, organizational and legal forms of business.

Proved necessity for using crowdfunding to stimulate industrial sector of Ukraine. Summarized crowdfunding as innovative crowdsourcing technology and as a new way for investors to use social networks. Analysed sources of financing innovative sectors of the Ukrainian economy.

Keywords: crowdfunding, industry, collective financing, social networking, social investment, information technology

Постановка проблеми. Світовий досвід економічного розвитку свідчить, що на сучасному етапі промислова діяльність потребує постійних інновацій та інвестицій. Інновації є на сьогоднішній день засобом зменшення витрат і часу на виробництво та збільшення прибутків. Тому основним на сьогоднішній час є пошук альтернативних джерел фінансування інноваційної діяльності. Соціальні мережі є для підприємств джерелом ресурсів інноваційної діяльності, а краудфандінг як фінансовий інструмент має багато переваг над традиційними методами фінансування інноваційних проектів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання стимулювання інноваційної діяльності в Україні за допомогою такого джерела фінансування як краудфандінг досліджується дуже жваво та є

предметом обговорення на різних конференціях та семінарах, темою

багатьох статей. Вагомий внесок у дослідження цього питання зробили такі відомі вітчизняні та зарубіжні вчені, як Танскотт Д., Хау Дж., Джайлс М., Геєць В.М., Юнус М., Петрушенко Ю.М., Дубкін О.В., Денисюк В. А. , Гутарук Е., Чугреєв В. Л. та інші.

Формування цілей. Основною даної роботи є обґрунтувати використання краудфандінгу як інструменту фінансування різних інноваційних проектів.

Невирішені раніше частини загальної проблеми вимагають конкретної постановки і наукового підходу, як все ще не дослідженим є обґрунтування використання краудфандінгу як інструменту фінансування різних інноваційних проектів на рівні підприємства.

Виклад основного матеріалу. Інноваційний розвиток можна визначити як модель економічного зростання, що базується на систематичному впровадженні сучасних науково-технічних досягнень та використанні передових організаційно-управлінських і виробничих систем [1].

В Україні спостерігається технологічне відставання порівняно з розвиненими країнами. Понад 90 відсотків продукції, яка виробляється промисловістю України, не має сучасного рівня науково-технічного забезпечення. Частка України у світовому обсязі торгівлі наукомісткою продукцією, за оцінками експертів, складає лише одну десяту відсотка. Це на порядок нижче, ніж частка Польщі та Китаю, і на два порядки – Німеччини [3].

Система фінансування інноваційної діяльності є складним переплетенням форм і джерел фінансування. Так, основними джерелами коштів, які використовуються для фінансування інноваційної діяльності в Україні, є:

1. Державні інвестиційні ресурси (бюджетні кошти, кошти позабюджетних фондів, державні запозичення, пакети акцій, майно державної власності).

2. Інвестиційні, зокрема фінансові, ресурси суб'єктів господарювання комерційного і некомерційного характеру, а також громадських організацій, фізичних осіб і т. п. Це інвестиційні ресурси колективних інвесторів, зокрема, страхових компаній, інвестиційних фондів і компаній недержавних пенсійних фондів, власні засоби підприємств, а також кредитні ресурси комерційних

банків, інших кредитних організацій і спеціально уповноважених урядом інвестиційних банків (табл. 1) [2].

Таблиця 1

Структура джерел фінансування інноваційної діяльності

Група	Тип	Організаційна структура джерел в групі
Державні ресурси	Власні	Державний бюджет Бюджети обласні, місцеві, районні; Державний фонд фундаментальних досліджень; Державна інноваційна компанія; Позабюджетні фонди (Пенсійний фонд, Фонд соціального страхування, Державний фонд зайнятості, інші фонди); Податкові пільги для інноваційних організацій
	Залучені	Державна кредитна система; Державна страхова система
	Позикові	Державні позики (державні займи, зовнішні займи, міжнародні кредити тощо); Податковий інноваційний кредит
Ресурси підприємств	Власні	Власні інвестиційні ресурси підприємств, фонди розвитку виробництва
	Залучені	Внески, пожертвування, продаж акцій, додаткова емісія акцій; Інвестиційні ресурси інвестиційних компаній-резидентів, у тому числі пайових інвестиційних фондів; Інвестиційні ресурси страхових компаній-резидентів; Інвестиційні ресурси недержавних пенсійних фондів-резидентів
	Позикові	Банківські, комерційні кредити; Бюджетні цільові кредити; Фонди венчурного капіталу; Інвестиційні ресурси іноземних інвесторів, у тому числі комерц. банків, міжнародних фінансових інститутів

Порядок фінансування інноваційних проектів і структура інвестиційних ресурсів у кожному конкретному випадку має свою специфіку і безпосередньо пов'язаний з характером впроваджуваних нововведень.

Так, в Україні фінансовим джерелом, що забезпечує розв'язання великомасштабних науково-технічних проблем, є кошти державного бюджету, за рахунок яких виконуються цільові, комплексні програми, фінансується Державний фонд фундаментальних досліджень, частково діяльність Державної інноваційної фінансово-кредитної установи, Фонд сприяння розвитку малих форм підприємництва у

науково-технічній сфері. Позабюджетні фонди фінансування науково-дослідних

та дослідно-конструкторських робіт (НДДКР) і підтримки інновацій створюють з метою забезпечення фінансування загальногалузевих, міжгалузевих і регіональних науково-технічних програм, а також заходів з освоєння нових видів промислової продукції. Такі фонди можуть створюватися в міністерствах, у великих містах і регіонах, а також у рамках концернів, холдингів, промислово-фінансових груп. Джерелами недержавної системи фінансування інноваційних проектів виступають: кошти, які мобілізують через емісію цінних паперів; власні кошти підприємств; кредити комерційних банків; спеціалізовані та благодійні фонди; кошти інвестиційних фондів і компаній, інших підприємств і організацій, зацікавлених у якнайшвидшому випуску нової продукції.

У розвинених країнах частка банківських кредитів як джерела фінансування капіталовкладень становить 20-40 %; у науково-технічній сфері кредитні ресурси - близько 7 % загального обсягу фінансування НДДКР, тоді як кошти позабюджетних фондів та інші залучені засоби - понад 20 %. Частка інвестицій, що направляються комерційними банками на виробничі інновації, не перевищує 2 %. Причина полягає в банківській кризі, у високій вартості кредитів, у відсутності зацікавленості банків [3].

Труднощі залучення зовнішніх джерел фінансування змушують підприємства орієнтуватися на прибуток від основної і непрофільної діяльності що сповільнює, а іноді і припиняє інноваційний розвиток.

Отже, одним із джерел альтернативного фінансування інноваційної діяльності може стати краудфандінг. 1. Доходи світового краудфандінга збільшилася удвічі і склали \$ 6 млрд. Прорив в краудфандінговій індустрії стався у 2012 році, коли президент США Обама схвалив Законопроект про фінансування стартапів. Щоденний обсяг інвестицій, що проходить через найбільші платформи індустрії Kickstarter, Indiegogo, Grow VC і RocketHub подвоївся. Ресурс Kickstarter, справно збирав щорічно близько \$ 200 млн, у 2012 році зміг залучити \$ 345 млн. В 2013 році найбільший краудфандінговий ресурс США зібрав \$ 1 млрд на

додаток до \$ 1 млрд, залученому в якості інвестицій за весь час існування платформи, запущеної у 2007 р.

Краудфандінг – це одна з найбільш розповсюджених технологій краудсорсингу.

Краудсорсинг (англ. crowd – товпа та sourcing – джерело, використання ресурсів)- це технологія інтелектуальної співпраці поєднаних соціальними мережами носіїв неявних знань, що спрямовується на сумісне створення інтелектуального продукту, технологія мережевої інтеграції неявних знань великої кількості людей, інтелектуальна взаємодія яких не має територіальних, корпоративних, професійних, соціальних, культурних та інших обмежень.

Узагальнене визначення технології краудсорсингу дозволило виділити наступні види як: краудстромінг, краурекрутинг, краудголосування та краудфандінг (табл. 2) [4].

Таблиця 2

Технології краудсорсингу		
№	Види краудсорсингу	Визначення
1	Краудстромінг	Передбачає генерацію та коментування нових ідей
2	Краудрекрутинг	Забезпечення інноваційної фірми необхідними їй трудовими ресурсами шляхом пошуку персоналу у соціальних мережах
3	Краудголосування	Передбачає просте голосування за різні варіанти пропонованих рішень, без обґрунтування свого вибору чи пропонування інших варіантів
4	Краудфандінг	Соціальна технологія колективного фінансування, заснована на добровільних пожертвах

Краудфандінг визначають як «фінансування з миру по нитці», «соціальний банк», «колективний гаманець». На думку Дж. Хау «краудфандінг не залежить від знань, творчої енергії і поглядів

широких кіл населення». Незважаючи на те, що термін зв'язався порівняно недавно ідея народного, колективного фінансування зовсім не нова: споконвіку люди збирали гроші на різні значні проекти.

Однак саме в останній час, у зв'язку з розвитком інтернету, глибоким проникненням інформаційних технологій у суспільне життя, підвищенням їх доступності та технологічної зрілості, почали з'являться нові, унікальні форми соціально-технічних систем, до яких можна віднести і краудфандінговий майданчик - спеціалізовані інтернет-сайти для анонсування проектів та збору коштів.

Відповідно до цілей розробників таких проектів, можна виділити таку класифікацію видів краудфандінгу: залежно від мети розробників та залежно від особливостей винагороди соціальних інвесторів (табл. 3) та краудфандінг в залежності від особливостей винагороди соціальних інвесторів (табл. 4).

Таблиця 3

Види краудфандінгу в залежності від цілей розробників

№	Вид краудфандінгу	Характеристика
1	Бізнес-краудфандінг	Проекти підприємств, упроваджені з метою одержання прибутку від інноваційної діяльності
2	Соціальний краудфандінг	Проекти, що спрямовані на вирішення певних соціальних проблем. Але не треба плутати з благодійністю, оскільки тут інвестори можуть отримувати
3	Культурний(творчий) краудфандінг	Проекти, спрямовані на фінансову підтримку діяльності у сферах культури та мистецтва.
4	Новаторський краудфандінг	Проекти, метою яких є розробка нових продуктів, технологій тощо. Цей краудфандінг є можливим не тільки у науковій чи виробничій сфері, а і у соціальній, культурній та інших.
5	Політичний краудфандінг	Проекти, пов'язані з діяльністю політичних об'єднань, партій, моніторингом ефективності політичних та правових заходів.

Можна виділити деякі риси інтернет-краудфандінгу, які роблять його ефективним інноваційним способом фінансування проектів.

Таблиця 4

Види винагороди інвесторам у сфері краудфандінгу

№	Вид винагороди	Характеристика та досвід застосування
1	2	3
1	Без винагороди інвестору	Згадування інвестора на сайті та вираження подяки. Пожертвування зазвичай є добровільними актами без будь-яких зобов'язань для одержувача. Найчастіше ця модель застосовується в соціальних, політичних і медичних проектах.

2	З нефінансовою винагородою	У формі подарунка або продукту. На сьогоднішній день це найпоширеніша модель краудфандінгу. Зарекомендувала себе як ефективний інструмент збору коштів на будь-які проекти, починаючи від креативного дизайну і закінчуючи складними технологічними продуктами. Нефінансова винагорода може виражатися як записаний альбом, запрошення на концерт або автограф. Найуспішнішою платформою, що працює за цим принципом є майданчик Kickstarter.
---	----------------------------	---

Продовж. табл. 4

1	2	3
3	З фінансовою винагородою (краудінвестинг) а) частка прибутку від реалізованого продукту (модель роялті) б) народне кредитування в) акціонерний краудфандінг	При цьому виді краудфандінгу в обмін на свою фінансову підтримку спонсор отримує потім фінансову винагороду. Краудінвестинг має три форми: Крім нефінансових бонусів і заохочень, інвестор отримує частку від доходів або прибутку проекту, який фінансує. Цей підхід активно практикується у сфері фінансування музики, розроблення ігор, фільмів і тд. Підхід роялті є досить перспективним, оскільки дозволяє, з одного боку, зберегти елемент причетності, а з іншого – фінансово його мотивувати. Лідер за кількістю залучених коштів. Інвестор заздалегідь має всю інформацію про те, коли він отримає назад свої вкладення з обумовленим відсотком. Окремим випадком кредитування фізичних осіб є соціальне кредитування. Характеризується мінімальними відсотками або їх повною відсутністю. Призначення цих кредитів - надання допомоги бідним верствам населення, насамперед в країнах, що розвиваються. Отримані позики треба повертати. Цей вид краудфандінгу є одним з нових, у цьому випадку спонсор отримує частину власності, акції підприємства, дивіденди або право голосування на акціонерних зборах.

Порівняно з фінансовими посередниками, краудфандінг характеризується більшою гнучкістю й може містити експерименти за напрямками діяльності та проектами.

У порівнянні з державними установами проекти краудфандінгу мають такі переваги, як швидкість виділення коштів (термін збору коштів чітко визначений), прозорість інформації щодо проекту, підзвітність і відповідальність перед спільнотою. Крім того використання краудсорсингових технологій дозволяє виробляти і комерційні блага, і так звані локальні суспільні блага, які у значних обсягах традиційно створювала, формувала лише держава. Зокрема, це проекти локального благоустрою, допомога певним соціальним категоріям населення тощо [5].

Це стає можливим за рахунок використання ринкових практик під час підготовки проекту: оцінки попиту на результати впровадження проекту, просування серед зацікавленої аудиторії, дистрибуція результатів проекту серед краудінвесторів (першочергове надання благ, диференціація залежно від суми вкладу та інше).

До того ж спостерігається зниження трансакційних витрат на

організацію фінансування проектів завдяки меншій кількості посередників. Під час отримання фінансування такими посередниками є краудфандінгова платформа та банківська установа, що обслуговують вклади. Таким чином, кількість ієрархічних рівнів, на яких ухвалюються рішення щодо особливостей фінансування, істотно скорочується, натомість спектр можливих краудінвесторів надзвичайно розширюється [6].

Також, колективні способи фінансування проектів істотно розширюють перелік традиційних форм інвестування. Підтвердженням цього є те, що у США (які є лідером краудфандінгової діяльності) у 2012 році відбулися зміни у законодавстві, що підвищили обсяг інвестицій, які можуть залучатися організаціями за допомогою колективного фінансування без відповідної емісії цінних паперів до суми 1 млн дол.

Отже, краудфандінгова схема фінансування має великі переваги для інвестування інноваційних проектів, оскільки знімає ряд істотних обмежень традиційних способів фінансування.

Але краудфандінг має також і декілька значних недоліків. Він не підходить для великих проектів, що вимагають істотних вкладень, бо такому фінансуванню залишаються обмеження в розмірі зазначеної суми інвестицій. Мінусом є також відсіювання потенційно сильних проектів зі слабкою маркетинговою та рекламною складовою, тобто проект може бути корисним та мати всі шанси на успіх, але без належного його освітлення, без гарної презентації він має мало шансів зібрати необхідні кошти.

При використанні такого виду винагороди інвесторам як акціонерний крауфандінг порушується організаційно-правова форма підприємства і пов'язаний тому із підвищеним ризиком для інвесторів. Проблемою є також відсутність офіційного юридичного дозволу існування та шляхи регулювання діяльності таких

краудфандингових платформ, тому вони і досі працюють в обмеженому режимі.

Тож з'являється розуміння, що найшвидший і найефективніший спосіб вирішити проблеми з пошуком ресурсів для власного розвитку – це не пошук дешевих кредитних ресурсів чи лобіювання інтересів у влади, а саме самофінансування, в тому числі і використання краудфандингу, навіть зважаючи на недоліки цього

інструменту фінансування.

Експерти наголошують, що люди зараз недооцінюють можливості краудсорсинга. Часто люди просять грошей і не можуть толком пояснити, на що вони їх витратять. Тоді як набагато ефективніше було б попросити особисто приєднатися до втілення ідеї: намалювати дизайн, зверстати сайт.

В Україні краудсорсинг і краудфандінг практично не розвиваються. Причин цьому декілька. По-перше, відсутність законодавства, яке регулює краудфандінг як окремого виду діяльності, адже в одержувача коштів можуть виникнути складнощі з оподаткуванням і різними формальностями. По-друге, в Україні поки що мало можливостей для легкого і швидкого способу переведення грошей через інтернет. Крім того, люди більш схильні давати гроші соціальним проектам, на благі справи, а не початківцям підприємцям.

Але все ж враховуючи все вище зазначене, подібні інструменти надають великі можливості для стартапів на ранньому етапі розвитку. Адже це не тільки шанс залучити кошти на прийнятних для себе умовах. Головне - це можливість протестувати свою ідею і дізнатися, наскільки вона важлива і потрібна людям. В краудфандингових сферах стартапер знайде своїх справжніх однодумців, людей, які повірять в проект і стануть його першими користувачами.

Висновок. Хочеться зазначити, що у цілях активізації інноваційно-інвестиційної діяльності на рівні підприємства доцільно впровадження таких інструментів як краудфандінг. Ці заходи доцільні на наступному етапі після розробки проекту за допомогою на сьогоднішній день існуючого так званого бізнес-інкубатору.

Бізнес-інкубатор - це організація, що займається підтримкою стартап-проектів молодих підприємців на всіх етапах розвитку: від розробки ідеї до її комерціалізації.

По-друге, фахівцям підприємства, які відповідають за інноваційно-інвестиційної діяльність, рекомендується використовувати цей інструмент.

По-третє, спільно з різними підприємствами, які бажають запустити свої стартапи проводити регулярні скайп - конференції на базу цього інкубатору.

І по-четверте, сигматичний ефект від впровадження краудфандингу дає результат не тільки у сфері науки але і бізнесу та сприяє впровадженню інновацій у подальше використання у суспільстві.

Література

1. Денисюк В.А. Комерціалізація результатів науково-дослідних робіт: проблеми і перспективи / В.А. Денисюк // Вісник НАН України. – № 5. – 2006. – С. 5-8.

2. Джайлс М. Настоящие друзья / М. Джайлс // Мир в 2050 году. – М.:Манн, Иванов и Фербер, Эскимо, 2013. – 368 с.

3. Захарченко В.І. Інноваційний менеджмент / В.І. Захарченко //Види і джерела фінансування інноваційної діяльності. – 2006. - №3. – С. 7-12.

4. Чугреев В.Л. Краудфандинг-социальная технология коллективного финансирования: зарубежный опыт использования / В.Л. Чугреев // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. - № 4 (28). - 2013.

5. Петрушенко Ю.М., Дубкін О.В. Краудфандінг як інноваційний інструмент фінансування проектів соціально-економічного розвитку / Ю.М. Петрушенко, О.В. Дубкін // Маркетинг і менеджмент інновацій. - №1. – 2004. – С.5-7.

6. Гутарук Е. Скинемся на прогресс? [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.strf.ru.

1. Denysyuk V. A. Komertsializatsiya rezul'tativ naukovo-doslidnykh robit: problemy i perspektyvy // Visn. NAN Ukrayiny, 2006, # 5.

2. Dzhayls M. Nastoyashchye druz'ya / Martyn Dzhayls // Myr v 2050 hodu; pod. red. D. Franklyna y Dzh. Эндрыуса. – М.:Манн, Yvanov y Ferber, Эskymo, 2013 -368s.

3. Zakharchenko V.I. - Innovatsiynyy menedzhment /Vydy i dzhherela finansuvannya innovatsiynoyi diyal'nosti.

4. Chuhreyev V. L. Kraufandynh-sotsyal'naya tekhnolohyya kollektivnoho fynansyrovanyya: zarubezhnyy opyat yspol'zovanyya-Экономыческие y sotsyal'ные перемены: факты,tendentsyy,prohnoz 4 (28) 2013.

5. Petrushenko Yu.M., Dubkin O.V. Kraudfandinh yak innovatsiynyy instrument finansuvannya proektiv sotsial'no-

ekonomichnoho rozvytku//Maretynh i menedzhment innovatsiy, 2014#1.

6. Hutaruk E. Skynemsiya na prohress? - 2010. - [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu: [www.strf.ru].

Рецензент: Бельтюков Є. А., д.е.н., професор, заслужений діяч науки і техніки України, зав. кафедри економіки підприємств ОНПУ

11.12.2014

УДК 658.114.1

Русєвіч Аліна, Осипова Марія

РОЛЬ МАЛОГО БІЗНЕСУ В ЕКОНОМІЦІ КРАЇНИ

У статті розглянуто питання ролі малого бізнесу на сучасному етапі розвитку України та ролі держави у його становленні. Відзначається, що на сьогодні малий бізнес є одним із основних рушійних сил розвитку економіки України. Він також забезпечує підвищення конкурентоспроможності й показників рівня життя та зайнятості населення, дає можливості для самореалізації та є важливим джерелом поповнення бюджету країни. Акцентовано на необхідності створення сприятливих умов розвитку малого бізнесу з метою збільшення вкладу малого бізнесу у ВВП держави та рівня зайнятості населення. Проведено аналіз показників розвитку малого бізнесу в Україні у порівнянні з розвиненими державами Європи та зроблено висновок про недосконалий його розвиток в Україні. Проаналізовано фактори, які впливають негативно на

надані пропозиції зменшення їх негативного впливу.

Ключові слова: малий бізнес, мале підприємництво, фактори розвитку бізнесу, державна підтримка малого підприємництва.

Русевич Алина, Осипова Мария

РОЛЬ МАЛОГО БИЗНЕСА В ЭКОНОМИКЕ СТРАНЫ

В статье рассмотрены вопросы роли малого бизнеса на современном этапе развития Украины и роли государства в его

становлении. Отмечается, что на сегодня малый бизнес является одним из основных движущих сил развития экономики Украины. Он также обеспечивает повышение конкурентоспособности и показателей уровня жизни и занятости населения, дает возможности для самореализации и является важным источником пополнения бюджета страны. Акцентируется на необходимость создания благоприятных условий развития малого бизнеса с целью увеличения вклада малого бизнеса в ВВП государства и уровня занятости населения. Проведен анализ показателей развития малого бизнеса в Украине по сравнению с развитыми государствами Европы и сделан вывод о несовершенном его развитии в Украине. Проанализированы факторы, которые влияют отрицательно на развитие предпринимательства и представлены предложения уменьшения их негативного влияния.

Ключевые слова: малый бизнес, малое предпринимательство, факторы развития бизнеса, государственная поддержка малого предпринимательства.

Rusievich Alina, Osypova Maria

ROLE OF SMALL BUSINESS IN ECONOMY OF COUNTRY

The questions of the role of small business in the current development of Ukraine and the state's role in its formation. It is noted that to date small business is one of the main driving forces of economic development of Ukraine. It also enhances the competitiveness and standards of living and employment, provides opportunities for self-realization and is an important source for the state. Accentuated the need to create favorable conditions for the development of small business in

order to increase the contribution of small businesses in the state GDP and employment. The analysis of indicators of small business in Ukraine compared with developed countries in Europe and concluded his imperfect development in Ukraine. Factors that impact negatively on the development of entrepreneurship and submitted proposals reduce their negative impact.

Keywords: small business, small business, business development factors, state support of small business.

Постановка проблеми. Загальновідомий факт, що малий бізнес є найбільш динамічним елементом структури народного господарства, що постійно змінюється, тим самим забезпечує підтримку конкуренції, підвищує рівень зайнятості та ділової активності населення, зменшує диференціацію доходів у суспільстві і створює умови для самореалізації.

Термін «підприємництво» відповідно до Господарського Кодексу України визначений так: підприємництво - це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку [1]. За офіційною термінологією, закріпленої в Господарському кодексі України, до малих підприємств належать суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми власності, в яких середня чисельність працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 млн. євро за середньорічним курсом НБУ. Становлення та розвиток малого бізнесу є однією з основних задач економічної політики в умовах розвитку ринкової економіки. Тому питання аналізу ролі, місця та тенденцій його розвитку на сучасному етапі розвитку України у порівнянні з країнами Європейського Союзу є досить актуальними. Аналіз факторів, які впливають на темпи розвитку малого бізнесу та суттєво визначають темпи економічного росту, структуру і якість валового національного продукту може бути використаний при визначенні подальшої політики розвитку малого бізнесу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Такі вчені, як Варналій З.С. [2], Ларіна Р.Р. [3], Воротін В.Є. [4], у своїх працях дослідили що малий бізнес відіграє не останню роль у забезпеченні

зайнятості населення країни, підвищення рівня доходу, а також створення гідного конкурентного середовища.

Треба визначити, що малий бізнес в Україні суттєво відрізняється від більшості малих підприємств розвинених зарубіжних країн. Це низький рівень технічної озброєності при значному інноваційному потенціалі; низький управлінський рівень, бракує знань, досвіду та культури ринкових відносин; прагнення до максимальної самостійності, поєднання в межах одного малого підприємства декількох видів діяльності, неможливість в більшості випадків орієнтуватися на одно продуктову модель розвитку; відсутність системи самоорганізації та недостатня інфраструктура підтримки малого підприємництва; відсутність повної і вірогідної інформації про стан та кон'юнктуру ринку, низький рівень консультаційних послуг та спеціальних освітніх програм; практична відсутність державної фінансово-кредитної підтримки; недовіра західних партнерів та негативне психологічне ставлення населення до підприємців [5, с.100].

Невирішеними раніше частинами загальної проблеми є: визначення оцінки різних несприятливих макроекономічних процесів в державі, такі як інфляція, нерівні умови конкуренції, корупція, недосконала інфраструктура та адміністративний тиск на розвиток малого бізнесу. Двома найбільш типовими проблемами для українського малого підприємництва є адміністративний тиск і низький рівень доступу до ринку капіталів та інформації, особливо що стосується дуже змінливого законодавства.

Цілі статті:

- визначення ролі і місця малого бізнесу в сучасній економіці України;
- порівняльний аналіз динаміки розвитку малого бізнесу в Україні та ведучих країн Європейського Союзу;
- визначення факторів, які впливають на розвиток малого бізнесу;
- аналіз їх впливу на розвиток малого бізнесу.

Основний матеріал дослідження. Роль і місце малого бізнесу в економіці України найкраще проявляються в наступних функціях:

Мале підприємництво формує конкурентне середовище. В умовах вільної ринкової економіки конкуренція є результатом змагань між господарськими елементами. З одного боку, малий бізнес,

внаслідок численності елементів, що його складають, та їх високого динамізму значно меншою мірою піддається монополізації, ніж великі підприємства. З іншого боку, за умов вузької спеціалізації та використання новітньої техніки він виступає як дійовий конкурент, що підриває монополні позиції великих корпорацій. Саме ця риса малого бізнесу відіграла суттєву роль у послабленні, а іноді й у подоланні розвинутими країнами притаманної великому капіталу тенденції до монополізації та затримки технічного прогресу

2. Малий бізнес здатен оперативно реагувати на зміни кон'юнктури ринку та надавати ринковій економіці необхідної гнучкості. Ця його риса набула в сучасних умовах особливого значення внаслідок швидкої індивідуалізації та диференціації споживчого попиту, прискорення науково-технічного прогресу (НТП), зростання номенклатури промислових товарів та послуг.

3. Величезним є внесок малого підприємництва в здійснення прориву з ряду важливих напрямів НТП, передусім у галузі електроніки, кібернетики, інформатики. Сприяючи прискоренню реалізації новітніх технічних і комерційних ідей, випуску наукомісткої продукції, малий бізнес, тим самим, виступає провідником НТП.

4. Мале підприємництво робить вагомий внесок у вирішення проблеми зайнятості. Ця функція виявляється у здатності малого підприємництва створювати нові робочі місця й поглинати надлишкову робочу силу під час циклічних спадів та структурних зрушень економіки. У розвинутих країнах на малий бізнес припадає в середньому 50 % всіх зайнятих та до 70-80 % нових робочих місць. Якщо у період криз 70-80-х років у розвинутих країнах ішов процес скорочення робочих місць на великих підприємствах, то дрібні фірми їх не тільки зберегли, а й навіть створювали нові.

5. Важлива функція малого підприємництва полягає в пом'якшенні соціальної напруги і демократизації ринкових відносин, саме воно є фундаментальною основою формування середнього класу. Отже виконує функцію послаблення притаманної ринковій економіці тенденції до соціальної диференціації та розширення соціальної бази реформ, що здійснюються на даному етапі. Без орієнтації на таку соціальну базу ринкового середовища, яким є середній клас, запроваджені реформи приречені на провал.

На жаль у сучасних умовах розвиток малого бізнесу є недосконалим, багато факторів впливають на його занепад. Тому аналіз і дослідження ролі малого бізнесу на сучасному етапі та

впливу факторів на його розвиток мають велике значення для подальшого стійкого та стабільного функціонування України. Розвинені країни Європейського Союзу показують, що для збагачення бюджету країни, для встановлення зв'язку між державою та підприємницьким сектором, для перебудови діючої виробничої структури, а також сформування головної стратегії розвитку, потрібно всіляко сприяти

розвитку нашого малого бізнесу.

Треба відзначити, що у публікаціях які присвячені малому підприємництву сьогодні змішують поняття малих підприємств і фізичних осіб-підприємців. Так, Аналізуючи загальну кількість суб'єктів підприємницької діяльності треба відзначити, що у 2013 році підприємства склали всього 22,8% (серед них кількість малих підприємств становила 95%), а фізичні особи-підприємці - 77,2%.

На перший погляд, як зауважують німецькі експерти, малий та середній бізнес в Україні мало чим відрізняється від європейського. “З усіх підприємств, які працюють в Україні, 99,8 відсотків – це підприємства малого та середнього бізнесу. В Україні на малих та середніх підприємствах зайнята третина людей працездатного віку. Дані свідчать, що 60 відсотків усіх продажів у країні забезпечують саме малі та середні підприємства”, – констатує Александер Кнут [8].

Основними показниками сектора малого і середнього бізнесу в Україні та інших країнах Європи є кількість підприємств, зайнятість, обсяг продажу продукції. Для порівняння обрано такі країни, як Німеччина, Польща, Словаччина та Україна. (детальніше див. рис. 1, рис. 2, рис. 3).

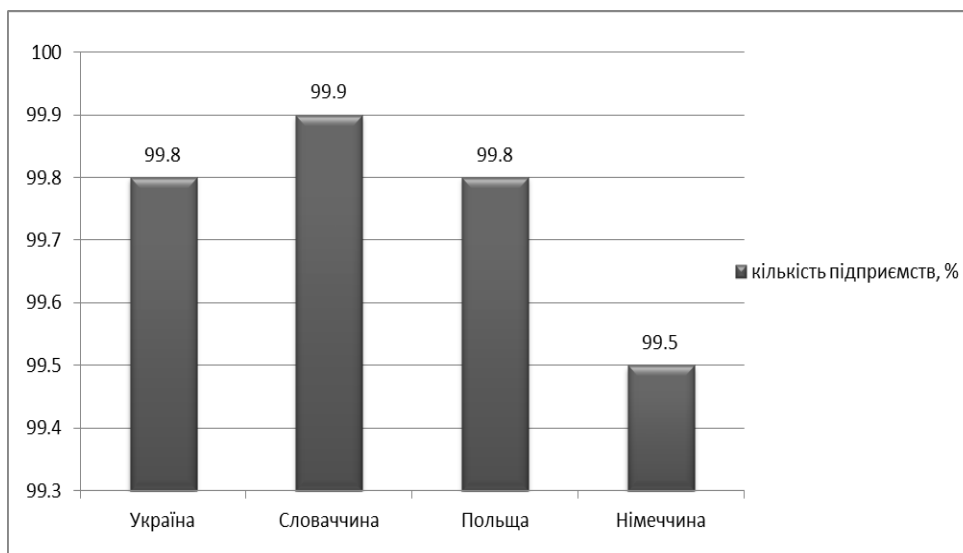


Рис. 1. Кількість підприємств сектору малого і середнього бізнесу в Україні та країнах Європи у 2013 р., % [9]

Як видно з наведеного графіку, в Україні досить високий показник кількості малих та середніх підприємств. Він становить 99,8% всіх діючих підприємств в Україні та знаходиться на рівні аналізованих підприємств Польщі.

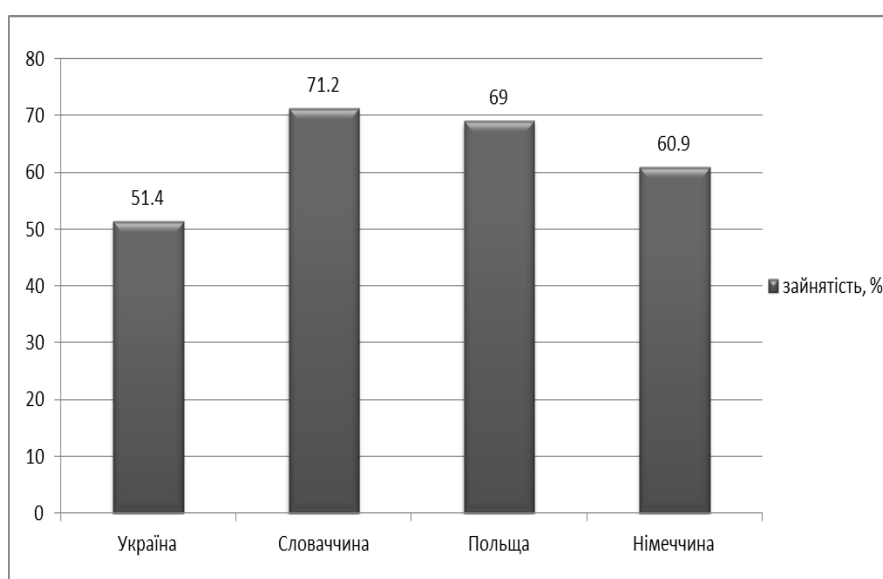


Рис. 2. Зайнятість в секторі малого і середнього бізнесу в Україні та країнах ЄС, у 2013 р, % [9]

Наведені дані показують, що зайнятість у малому та середньому бізнесі в Україні за 2013 рік становила 51,4%. Серед обраних країн для порівняння Україна на четвертому місці. Таким чином, рівень зайнятості в малому та середньому бізнесі в Україні у порівнянні з наведеними країнами найнижчий, що пояснюється

великим податковим навантаження на найманих працівників та розповсюдження таким чином не офіційного використання труда робітників.

У 2013 році обсяг продаж малого і середнього бізнесу в Україні склав 57,6% випереджаючи такі країни ЄС як Польща та Німеччина.

В Україні у сфері оподаткування реформи були проведені в 2011 році, саме тоді вступив у дію новий Податковий кодекс, згідно з яким суб'єкти господарювання отримали можливість сплачувати єдиний податок диференційовано, згідно врахування різних факторів. Підприємців розділили на 6 груп залежно від кількості найманих працівників і доходу, таким чином, ставки податку варіюються, тобто використовується прогресивна шкала оподаткування. Це одне з небагатьох нововведень в Україні, яке отримало найменшу частку критики на свою адресу, тому в цілому реформа системи оподаткування малого бізнесу була успішною, подальших коригувань вимагають хіба що окремі пункти спрощеної системи сплати податків.

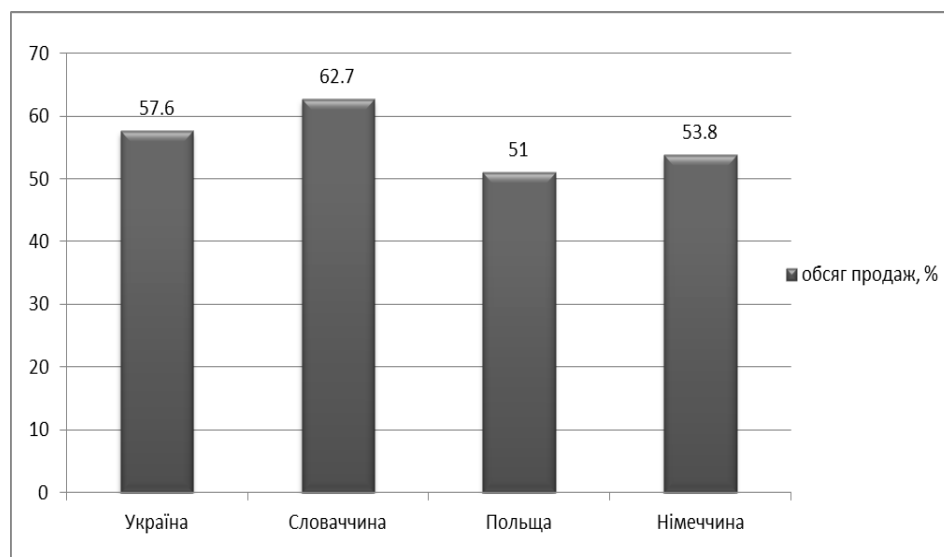


Рис. 3 Обсяг продаж малого і середнього бізнесу в Україні та країнах ЄС, у 2013 р., % [9]

Повернулася в Україні до впровадження реформ тільки в липні 2014 року, так був прийнятий закон «Про державну допомогу суб'єктам господарювання», правда він набирає чинності тільки з 1 липня 2017 року. Законом передбачається надання субсидій, грантів, дотацій, податкових пільг, кредитів на пільгових умовах, у тому числі малому і середньому бізнесу. Основний акцент в цьому

законі зроблений на прозорості отримання державної допомоги. Механізм надання передбачає перевірку доцільності і допустимості державної підтримки суб'єкту господарювання Антимонопольним комітетом.

У той же час, щоб процедура не була занадто забюрократизована для малого бізнесу, в законі введено термін незначною державної допомоги (сукупний розмір якої не перевищує суму, еквівалентну 200 тисячам євро) процедура отримання якої не передбачає перевірку Антимонопольним комітетом. У загальному вигляді на прийнятий закон можна покладати великі надії, а подолає Україна до 2017 року лобізм і корупцію, щоб державна допомога надавалася на дійсно прозорих умовах, покаже час. До того ж механізм надання фінансових ресурсів ще нечітко прописаний.

Для підприємництва все більш важливою стає швидка і гнучка адаптація внутрішнього і зовнішнього середовища фірм. Значний плюс малих підприємств полягає в тому, що вони є більш пристосованими до умов розвитку в кризові періоди для економіки. Невеликі підприємства найбільш чуйно реагують на зміну в економіці,

на падіння або підвищення норми прибули в галузях економіки. Для виживання мале підприємство вимушено переглядати свою виробничу і збутову діяльність.

Розглянемо основні показники діяльності малого бізнесу у порівнянні з великими та середніми підприємствами (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняльні показники діяльності підприємств України за їх
розмірами [7, с.286]

	2010	2011	2012	2013
1. Кількість підприємств, од. усього	378810	375695	364935	393327
В т.ч.: - великі	586	659	698	659
- середні	20950	20753	20189	18859
- малі	357241	354283	344048	373809
В т.ч. мікропідприємства	300445	295815	286461	318482
2. Кількість зайнятих працівників, тис. чол., усього	7958,2	7793,1	7679,7	7406,2
В т.ч.: - великі	2400,3	2149,0	2484,2	2383,7
- середні	3393,3	3252,6	3144,2	3011,8
- малі	2164,6	2091,5	2051,3	2010,7
В т.ч. мікропідприємства	832,6	788,9	788,2	795,3
3. Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг), млрд. грн., усього	3366,2	3991,2	4303,2	4049,8
В т.ч.: - великі	1401,6	1775,8	1761,1	1717,4
- середні	1396,4	1607,6	1769,4	1662,2
- малі	368,3	607,8	672,7	670,2
В т.ч. мікропідприємства	181,9	189,8	212,7	216,1

До загальних організаційно-економічних причин інтенсивного формування й розвитку малого підприємництва в Україні можна віднести:

1. Суттєві організаційно-технологічні зміни, що призвели до нового співвідношення між великомасштабним і малим виробництвом, зокрема диверсифікація й модернізація великого виробництва, реструктуризація, приватизація, зміни у структурі зайнятості, сприяли зростанню малого підприємництва.

2. Динамізм ринкового середовища, розвиток глобальних ринків, інформаційних систем призводить до нової схеми розподілу праці. Переваги малих організаційних форм дозволяють швидше

використовувати вільні місця на ринку, до яких не виявляють інтерес великі корпорації.

3. Підсилення конкуренції між суб'єктами господарювання, що дозволило малому підприємству повною мірою визначити свої переваги [6, с.97].

Цікаво також проаналізувати показники розвитку малих підприємств за видами економічної діяльності (див. табл. 2).

Таблиця 2

Основні показники діяльності малих підприємств за видами економічної діяльності в Україні у 2013 р.

(розраховано за [7, с. 282-283])

	Кількість зайнятих працівників на підприємствах		Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг)	
	тис. осіб	%	тис. грн.	%
Усього	2010,7	100	670258,5	100
1. Сільське, лісове та рибне господарство	238,7	11,9	48838,4	7,3
2. Промисловість	345,0	17,2	77113,0	11,5
3. Будівництво	196,0	9,7	55803,6	8,3
4. Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів	473,3	23,5	347559,1	51,9
5. Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	111,0	5,5	29017,0	4,3
6. Тимчасове розміщення й організація харчування	61,4	3,1	5228,2	0,8
7. Інформація та телекомунікації	79,7	4,0	16992,7	2,5
8. Фінансова та страхова діяльність	21,7	1,1	9265,4	1,4
9. Операції з нерухомим майном	145,0	7,2	29491,9	4,4
10. Професійна, наукова та технічна діяльність	139,9	7,0	29568,0	4,4
11. Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	109,4	5,4	14765,8	2,2
12. Освіта	14,9	0,7	1084,7	0,1
13. Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	38,7	1,9	2505,5	0,4
14. Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	10,1	0,5	1238,7	0,2
15. Надання інших видів послуг	25,9	1,3	1786,5	0,3

Аналізуючи дані таблиці треба відзначити наступне. Найбільша частка підприємств у 2010-2013 рр. припадає на малі. Так, у 2013 році 95% всіх підприємств становили малі підприємства. Разом

з тим кількість зайнятих на малих підприємствах була значно меншою у порівнянні з середніми (41,3% всіх зайнятих) і великими (32,7% всіх зайнятих) підприємствами та становила всього 10,1% всіх зайнятих. Аналогічні показники спостерігаються по показнику обсягу реалізованої продукції: частка малих підприємств складає 16,6%, на великих – 42,4%, на середніх – 41,0%. Таким чином, не дивлячись на те, що кількість малих підприємств становить 373809 од., представляючи частку у загальній кількості підприємств України та на протязі аналізованого періоду зростала, але показник зайнятості при цьому становив всього 10,1% та зменшився з 2164,6 тис. грн. до 2010,7 тис. грн.

Як видно з наведених даних, найбільшу частку по показникам зайнятості працівників та обсягу реалізованої продукції займають малі підприємства, які займаються оптовою та роздрібною торгівлею, ремонтом автотранспортних засобів і мотоциклів (відповідно показникам - 23,5% та 51,9%). На другому місці за цими показниками є промисловість. Так, у промисловості зайнято 17,2% всіх працівників, які зайняті у малих підприємствах, а обсяг реалізованої продукції у них склав 11,5%. За всіма іншими видами економічної діяльності обсяг реалізованої продукції був менше 10%. До цих галузей входять: будівництво; сільське, лісове та рибне господарство, професійна та науково-технічна діяльність, транспорт, складське господарство та ін.

Як було відзначено вище, треба відрізнити суб'єкти підприємницької діяльності у розрізі підприємств і фізичних осіб-підприємців. Тому важливо проаналізувати їх співвідношення згідно основних показників їх діяльності у динаміці (табл.3).

Наведені дані у таблиці показують, що незважаючи на суттєво більшу кількість суб'єктів господарювання у розрахунку на 10 тис. осіб населення у фізичних осіб-підприємців (292 одиниці) у порівнянні з малими підприємствами (82 одиниці), по обсягу реалізованої продукції спостерігається інше співвідношення: 670,3 млрд. грн. у малих підприємствах і тільки 263,5 у фізичних осіб-підприємців.

Для того щоб малі підприємства стали невід'ємним елементом економіки України, з тими позитивними функціями, які вони виконують у розвинених країнах, треба стимулювати їх розвиток з точки зору не тільки кількості, а і збільшення зайнятості працівників на них та збільшення обсягу реалізації продукції (товарів та послуг).

Таблиця 3

Основні структурні показники діяльності суб'єктів господарювання в Україні за період 2010-2013 рр.
(розраховано за [7, с. 281, 286])

Роки	Кількість суб'єктів господарювання, одиниць	Кількість суб'єктів господарювання на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць	Кількість зайнятих працівників, тис. осіб	Кількість найманих працівників, тис. осіб	Обсяг реалізованої продукції, (товарів, послуг), млн. грн.
Малі підприємства, у т.ч. мікропідприємства					
2010	357241	78	2164,6	2043,7	568267,1
2011	354283	77	2091,5	2011,8	607782,4
2012	344048	76	2051,3	1951,6	672653,4
2013	373809	82	2010,7	1891,8	670258,5
Фізичні особи-підприємці					
2010	1804763	394	2794,0	989,3	210930,7
2011	1325619	290	2350,5	1024,8	199994,6
2012	1234831	271	2233,9	999,1	243633,8
2013	1328392	292	2280,5	952,1	263459,2

Мале підприємництво, як самостійний і незамінний елемент ринкової економіки, істотно впливає на структурну перебудову в економіці країни, робить певний внесок у збільшення загальних обсягів виробництва, роздрібного товарообороту, сприяє економії та раціональному використанню всіх ресурсів, створює сприятливе середовище для розвитку конкуренції та усунення монополізму в здійсненні підприємницької діяльності, забезпечує сильні стимули до інноваційних процесів та високоефективної праці. Мале підприємництво є органічним структурним елементом ринкової економіки. Цей сектор економіки історично і логічно відіграв роль необхідної передумови створення ринкового середовища. Він був первинною вихідною формою ринкового господарювання у вигляді дрібнотоварного виробництва. Саме тому дрібнотоварне підприємництво відіграло структуроутворюючу роль в історії становлення економіки конкурентно-ринкового типу. Ця специфіка та своєрідне функціональне призначення малого підприємництва набувають особливого значення для країн, які йдуть шляхом відтворення ринкової системи господарювання. Здатність малого підприємництва до структуроутворення ринку висуває завдання

його відродження та спрямовує в число першочергових заходів реформування економіки України на її перехідному етапі.

Тому розглянемо детальніше фактори, які впливають на розвиток малого та середнього бізнесу в Україні (табл. 4).

Таблиця 4

Фактори, які впливають на розвиток малого бізнесу в Україні

Нормативне регулювання	Неефективне регулювання виходу на ринок (реєстрація, ліцензування, сертифікація, тощо)
	Значні витрати на відповідність законодавчим вимогам і регуляторний тиск
	Неефективна система сертифікації
	Неефективна митна система
	Обмежене регулювання ринку праці
	Неефективний захист інвестицій
	Корупція та шахрайство у владі й бізнесі
Інфраструктура	Розвинений сектор бізнес-послуг
	Обмежена кількість та нерозвиненість бізнес-парків, будівельних майданчиків, водо- та електропостачання, ширококутного доступу до Інтернету.
	Недостатньо розвинена інфраструктура
Доступ до фінансування	Високі та нестабільні кредитні ставки
	Відсутність «нетрадиційного» фінансування, такого, як стартове фінансування та підтримка стартапів.
Оподаткування	Помірне податкове навантаження (порівняно з країнами ЄС).
	Високий тиск податкового адміністрування.
Ринок праці	Наявність кваліфікованої робочої сили.
	Конкурентні витрати на оплату праці (порівняно з країнами ЄС).
Макроекономіка	Висока та нестабільна інфляція
	Недостатнє зростання сукупного попиту.

Аналізуючи наведені фактори, видно що значна кількість з них припадає на нормативне регулювання, тобто ті, які залежать безпосередньо від діяльності українського уряду. Експерти радять українському уряду фінансово підтримати молоді зростаючі компанії, які пропонують “проривні бізнес-стартапи”. Зокрема, владі радять спростити зробити доступнішими кредити для малих та середніх підприємств. Зараз підприємці можуть отримати на розвиток бізнесу кредит не менш, аніж під 30 відсотків річних у гривні, зауважує керівник Німецької консультативної групи при уряді в Києві, радник з економічної політики Рікардо Джуччі. “Але

вбачте, 30 відсотків прибутку, аби погасити цей кредит, може дати лише продаж зброї чи наркотиків. Але ніяк не харчових продуктів, наприклад. Це нереальні цифри для українських підприємців”, – стверджує він. Також німецькі експерти рекомендують зменшити адміністративні та бюрократичні бар’єри для малого та середнього бізнесу в Україні [8].

Причина ухилення від сплати податків лежить в недосконалій і заплутаній системі оподаткування, адміністративних бар’єрах, які в Україні й досі стримують розвитку бізнесу, зазначають експерти.

Законодавство України надає широкі права щодо створення малих підприємств. Так, засновниками їх можуть бути орендні, колективні, спільні підприємства, кооперативи, акціонерні товариства та інші підприємства й організації, а також громадяни, члени сімей, інші особи, що спільно ведуть трудове господарство. У зв’язку з цим будь-яке створене мале підприємство, зберігаючи пріоритет свого засновника, є відповідно і державним, колективним, приватним. Діяльність кожного з них регулюється діючим законодавством.

Аналіз стану та проблем розвитку малого бізнесу в Україні свідчить про те, що подальший розвиток ситуації без активного та позитивного втручання держави може привести до згорання даного сектора економіки з відповідним загостренням економічних проблем та посиленням соціальної напруги. Тому виникає необхідність дієвої державної політики підтримки малого бізнесу. Формування державної політики розвитку малого підприємництва, створення цілісної системи його державно-громадської підтримки – складний і тривалий процес, однак вже сьогодні можливо і необхідно закласти організаційно-правові та економічні засади відповідної державної політики.

Міністерством економіки, відповідно з положенням Концепції державної політики розвитку малого підприємництва розроблена і затверджена постановою Кабінету Міністрів України державна Програма розвитку та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні, яка прийнята 22.03.2012 р. Головними завданнями програми визначені: створення сприятливих умов для розвитку малого і середнього підприємництва, забезпечення зайнятості населення шляхом підтримки підприємницької ініціативи громадян, забезпечення фінансової державної підтримки малих і середніх підприємств шляхом запровадження державних

програм кредитування, надання гарантій для отримання кредитів, часткової компенсації відсоткових ставок за кредитами тощо [10].

Політика стимулювання розвитку малого підприємництва, особливо з метою розширення сфери діяльності у реальному секторі в Україні, потребує забезпечення прийняття нових нормативно правових актів із спрощення нормативного регулювання малого бізнесу, стабільності в оподаткуванні. Для досягнення вищенаведених цілей пріоритетними напрямками реалізації економічної політики України повинні стати:

- розроблення і запровадження сучасного, прозорого механізму надання пільг малому бізнесу;
- удосконалення нормативно-правових відносин з урахуванням вищенаведених факторів;
- зменшення кількості контролюючих органів;
- спрямування державних ресурсів та фінансового забезпечення на кредитування найбільш ефективних виробництв та підтримки структурної перебудови економіки з напрямку розвитку малого бізнесу;
- фінансування підтримки малого підприємництва повинно бути забезпечено реальними статтями у бюджетах усіх рівнів;
- удосконалення доступу підприємців до інформаційних ресурсів, особливо стосовно змін діючого законодавства в сільській місцевості; створення відповідних бізнес-центрів та бізнес-інкубаторів.

Однак які б перспективи не були перед малим бізнесом, реформи треба вводити в дію вже сьогодні. Для цього, по-перше, достатньо зменшити адміністративний тиск на підприємства, по-друге, скоротити реально час, необхідний на відкриття і закриття бізнесу.

Таким чином, в перспективі заради подолання рецесії, створення позитивного іміджу і наближення до міжнародних стандартів підтримки малого бізнесу слід зменшити адміністрації.

Література

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
2. Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики / З.С. Варналій. – К.: Знання, 2001. – 277 с.

3. Ларіна Р.Р. Малий бізнес в Україні: роль та особливості розвитку в національній економіці: монографія / Р.Р. Ларіна, О.В. Азаров. – Донецьк: Вебер, 2007. – 300 с.

4. Воротін В.Є. Малий бізнес та підприємництво в ринкових умовах господарювання: навч. посіб. / В.Є. Воротін, Л.І. Воротіна, Л.А. Мартинюк, Т.В. Черняк; За ред. проф. Л.І. Воротіної. – 2-ге вид. – К.: Вид-во Європ. ун-ту. – 2002. – 307 с.

5. Варналій З. Тенденції становлення малого підприємництва в Україні // Ринкові перетворення, стр. 100, //2010 рік.

6. Розвиток малого підприємництва в регіоні: теоретичні засади, проблеми та перспективи / О.В. Рибак // Економічний вісник Донбасу. — 2010. — № 2. — С. 96-100

7. Статистичний щорічник України за 2013 рік / Держкомстат України; за ред.. О.Г.Осауленко; відп. за вип. О.А. Вишнеvsька. – К.: 2014. – 534 с.

8. Німецькі експерти: сектор малого й середнього бізнесу в Україні “засмічений” фірмами-шахраями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nikorupciji.org/2014/11/07/nimetski-eksperty-sektor-maloho-j-serednoho-biznesu-v-ukrajini-zasmichenyj-firmamy-shahrayamy/>

9. Міжнародний суспільно-політичний тижневик «Дзеркало тижня. Україна» №41 від 07.11.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gazeta.zn.ua/finances/armiya-nedorostkov_.html

4. Vorotin V.Ye. Malyy biznes ta pidpryyemnytstvo v rynkovykh umovakh hospodaryuvannya: navch. posib. / V.Ye. Vorotin, L.I. Vorotina, L.A. Martynyuk, T.V. Chernyak; Za red. prof. L.I. Vorotinoyi. – 2-he vyd. – K.: Vyd-vo Yevrop. un-tu. – 2002. – 307 s.

5. Varnaliy Z. Tendentsiyi stanovlennya maloho pidpryyemnytstva v Ukrayini // Rynkovi peretvorennya, str. 100, //2010 rik.

6. Rozvytok maloho pidpryyemnytstva v rehioni: teoretychni zasady, problemy ta perspektyvy / O.V. Rybak // Ekonomichnyy visnyk Donbasu. — 2010. — # 2. — S. 96-100

7. Statystychnyy shchorichnyk Ukrayiny za 2013 rik / Derzhkomstat Ukrayiny; za red.. O.H.Osaulenko; vidp. za vyp. O.A. Vyshnevs'ka. – K.: 2014. – 534 s.

8. Nimets'ki eksperty: sektor maloho y seredn'oho biznesu v Ukrayini “zasmichenyy” firmamy-shakhrayamy [Elektronnyy resurs]. – Rezhym

dostupu: <http://nikorupciji.org/2014/11/07/nimetski-eksperty-sektor-maloho-j-serednoho-biznesu-v-ukrajini-zasmichenyj-firmamy-shahrayamy/>

*Рецензент: Карпов В.А., к.е.н., профессор, начальник НДЧ
Одеського національного економічного університету*

23.12.2014

УДК 338.042

Трофімова Анна

СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ТА ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ПРОДУКЦІЇ ПП «СТІД»

У статті розглянуто існуючі підходи до сутності стратегії розвитку підприємства. Запропоновано основні напрями стратегії

быту, а именно увеличитъ ассортиментъ данной продукции, что позволило бы расширить рынки сбыта продукции.

Ключевые слова: стратегия развития, финансовый анализ, окупаемость инвестиции, дисконтирование, диверсификация, производство.

Trofimova Anna

DEVELOPMENT STRATEGY AND PRODUCT DIVERSIFICATION OF THE PE «STID»

The article examines the existing approaches to the essence of the development strategy of the company. The author proposes the main directions of the development strategy of private enterprise «Special Technologies. Innovation Development» after proper analysis on major financial and economic indicators, in particular the strategy for the development of its own production and product mix. It is recommended to diversify the supply side of new modifications of disinfectant «Steriliy AB» for use in everyday life, namely to increase the range of these products, which would expand the markets for the products.

Keywords: strategy development, financial analysis, investment return, discounting, diversification of production.

Постановка проблеми. Найважливіша проблема будь-якого українського підприємства, що працює в ринкових умовах, – це проблема його виживання і забезпечення безупинного розвитку. Ефективне вирішення цієї проблеми полягає у створенні й реалізації конкурентних переваг, що можуть бути досягнуті на основі розробленої й ефективної стратегії розвитку підприємства. На даний час бізнес-середовище діяльності підприємств характеризується підвищенням складності (інфляція, ріст цін на сировину та матеріали, високі процентні ставки за кредит, зниження купівельної спроможності населення та ін.) та невизначеності (нові інформаційні технології, індивідуалізація і динамізм поведінки споживачів, посилення міжнародної конкуренції, високі вимоги до якості товарів і обслуговування та ін.). При цьому правильно розроблена, обрана і обґрунтована стратегія є частиною майбутнього успіху підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Процесу

формування стратегії розвитку підприємства присвячено багато досліджень та робіт таких вчених як М. Портер [1], І. Ансофф [2], а також таких сучасних авторів як Карпов В.А. [3], Кучеренко В.Р. [4], Горбаченко С.А. [5], Зозулєв А.В. [6], Селіверстова Л. С. [7], які у своїх роботах відображають вирішення питань формування стратегічного розвитку підприємства в умовах змін зовнішнього та внутрішнього середовищ.

Ціль статті. Метою статті є теоретичне обґрунтування та розробка практичних рекомендацій щодо поліпшення виробничо-господарської діяльності ПП «СТІД».

Основний матеріал дослідження.

Для досягнення мети поставлені наступні завдання:

- а) розглянути теоретичні питання щодо предмету дослідження й розкрити сутність стратегії розвитку підприємства;
- б) провести аналіз діяльності підприємства за останні три роки;
- в) запропонувати основні напрями розвитку стратегії підприємства;
- г) обґрунтувати основні параметри проекту розширення власного виробництва та асортименту продукції.

Концепція стратегії розвитку підприємства має визначальне значення для утримання або завоювання позиції підприємства у

галузі, ринкової поведінки і сфери інтересів бізнесу. Крім цього, стратегія – це основа для прийняття важливих рішень у веденні бізнесу, наприклад: вибір споживчих груп або окремих споживачів для задоволення їхніх потреб; вибір найбільш ефективних з урахуванням ресурсів та витрат технологій і виробничих процесів; визначення оптимальних обсягів виробництва і місця розташування підприємств; спроби добитися вищої конкурентоспроможності; використання нових ринкових альтернатив тощо. Поняття стратегії підприємства виникло і закріпилося завдяки об'єктивному процесу суттєвої зміни зовнішнього середовища діяльності комерційних структур, що й привело до необхідності моделювання майбутнього розвитку бізнесу з урахуванням прогнозованих соціально-економічних змін.

У сучасному світі відбуваються глобальні зміни в системі суспільного виробництва. Здійснюється перехід від виробництва масового споживання до диверсифікованого споживання. Сучасні технології, і особливо інформація, дають можливість виробляти невеликі партії багатоваріантної продукції для задоволення різноманітних смаків споживачів. Необхідною умовою існування підприємства стають постійні інновації та зміни.

Перш за все при розробці стратегії необхідно дослідити сучасний стан економіки підприємства.

Приватне підприємство «Спеціальні технології. Інноваційна діяльність» з 2001 року займається розробкою та виробництвом допоміжних технологічних засобів – це дезінфікуючі, антисептичні препарати, які використовуються у цукровій, спиртовій та харчовій промисловості, а також для застосування у ветеринарії, сільському господарстві і в побуті.

Крім виробництва власної продукції підприємство імпортує на територію України допоміжно-технологічні засоби для застосування на підприємствах харчової промисловості, а саме піногасники, дріжджі для виробництва спирту, ферментні препарати, а також сировину для виготовлення власної продукції.

У четвертому кварталі 2013 року в зв'язку з політичною ситуацією в країні призупинились експортні поставки товару в країни СНГ. У 2014 році, у зв'язку зі зростанням курсу долара США з рівня 7,99грн./долар США до рівня 15,74 грн./долар США (в 2 рази), вартість сировини для виготовлення дезінфікуючих засобів та антисептиків, що поставляються на цукрові та спиртові заводи

України, зросла вдвічі. Все це досить негативно вплинуло на діяльність ПП «СТІД». Але для правильного вибору стратегії розвитку підприємства слід дослідити та проаналізувати його роботу більш детально.

Напротязі 2011-2013 років (експрес-діагностика проводилась на основі даних балансу, звіту про фінансові результати та бухгалтерської звітності за 2011 - 2013рр.,) підприємство досягло кризового стану, що особливо проявилось в різкому падінні обсягу продажу. Структуру продажу товарів наведено у таблиці 1.

Таблиця 1

Структура продажу товарів ПП «СТІД» за 2011 – 2013 рр., %

Найменування	Питома вага в загальному обсязі продажу		Відхилення, п. п.
	2011 р.	2013 р.	
1. Продаж дезінфікуючих засобів для побуту	35,6	49,1	+ 13,5
2. Продаж дезінфікуючих засобів для підприємств харчової промисловості	28,5	6,2	- 22,3
3. Продаж дезінфікуючих засобів для ветеринарії	12,6	13	+ 0,4
4. Продаж піногасників для харчових підприємств	11	11,5	+ 0,5
5. Продаж затравочної суспензії на цукрові заводи	6,1	5	- 1,1
6. Продаж імпоротної продукції	6,2	15,2	+ 9
Загалом	100	100	-

Як видно з таблиці 1 у 2013 р. скорочення на 22,3% обсягів реалізації продукції на цукрові та спиртові заводи. Так, у 2011 р. об'єм продукції, що поставлялася на підприємства харчової промисловості, становив 28,5% від загального обсягу продажу, то в 2013 р. склав лише 6,2%. Зниження попиту на дану продукцію пояснюється тим, що зменшилась кількість працюючих цукрових заводів. Реалізаційний прибуток є постійно негативним, а прибутковість роботи підприємства досягається за рахунок зростання балансової вартості запасів, які реалізуються у наступний період діяльності. Зниження попиту на деякі види продукції

пояснюється тим, що зменшилась кількість працюючих цукрових заводів, які замовляли чималу частку продукції.

В результаті в періоді, що аналізується різко погіршилися майже всі показники фінансової стійкості та ділової активності.

В якості виходу із кризової ситуації запропоновано здійснити диверсифікацію в частині пропозиції нових модифікацій дезінфікуючого засобу «Стерилій АБ» для використання у побуті, а саме збільшити асортимент даної продукції, що дозволило би розширити ринки збуту продукції. Збільшення попиту у сегменті дезінфікуючих засобів саме на цей препарат дає змогу розглянути такий напрямок діяльності, як введення нових потужностей для випуску розширеної лінійки продукції.

Для реалізації проекту «Дезінфікуючі засоби для побуту» підприємству необхідно придбання імпортного спеціалізованого обладнання для розливу та упаковки дезінфікуючих засобів.

Маркетингові дослідження показали необхідність наступних обсягів інвестиційних потреб проекту та доступні джерела

фінансового забезпечення інвестиційних потреб:

а) придбання обладнання за рахунок кредиту на 5 років на суму 1500000 грн.;

б) взяття кредиту в національній валюті в банку під ставку 22%. Застава кредиту - придбане обладнання;

в) ринкова вартість обладнання через 5 років складе 10% від первісної вартості;

г) затрати на ліквідацію обладнання складуть 8% від ринкової вартості через 5 років;

д) повернення основної суми кредиту проводиться рівними долями з 1 (першого) року по закінченню кожного з п'яти років;

е) збільшення оборотного капіталу з власних коштів становить 500000 грн. (власний інвестований капітал проекту);

є) сплата відсотків за користування кредитом – щорічна.

Виходячи із заданих вихідних даних і умов реалізації проекту визначались наступні показники ефективності проекту:

– ЧД - чистий дохід та ЧДД - чистий дисконтований дохід;

– ІД - індекс доходності та ІДД - дисконтований індекс доходності;

– ВНД - внутрішня норма доходності;

– СО - строк окупності та ДСО - дисконтований строк окупності;

– КЕІ - коефіцієнт ефективності інвестицій та ДКЕІ - дисконтований коефіцієнт ефективності інвестицій.

Показники дисконтованої ефективності вкладення в проект кредитної та власної інвестиції у розмірі 2,0 млн. грн. досягли наступних рівнів:

а) чистий дисконтований прибуток проекту складає 287,55 тис. грн., тобто інвестиція, вкладена в досліджуваний проект, за 5 років генерує потік доходів, який дозволяє повернути банку-кредитору їх інвестицію, сплатити відсотки за користування інвестицією, та ще додатково отримати значний прибуток для підприємства;

б) власник підприємства в якості дивідендів (25% від щорічної суми чистого прибутку проекту) за 5 років отримає 1,138 млн. грн. тільки від експлуатації проекту;

в) дисконтований коефіцієнт ефективності (доходності) інвестиції для підприємства ДКЕІ становить 123,12%, тобто вище

дисконтованого обсягу інвестиції і є гарантією повернення кредиту, а дисконтований прибуток інвестора-банка у вигляді сплачених підприємством відсотків за користування кредитом складає 46,9%. Таким чином інвестиційний проект є вигідним не тільки для підприємства, але й для інвестора;

г) дисконтований строк окупності інвестиції ДСО = 4,06 років, тобто менше розрахункового строку проекту 5 років;

д) внутрішня рентабельність проекту становить ВНД = 34,2% річних та вище розрахункової норми дисконтування 28% річних.

На рис. 1 наведений вихідний графік результатів дослідження доцільності та високої ефективності проекту «Дезінфікуючі засоби для побуту» у розвитку ПП «СТІД».



Рис. 1. Прогнозне підвищення прибутковості діяльності ПП «СТІД» при впровадженні проекту «Дезінфікуючі засоби для побуту»

Так, на базі вихідних даних за 2011-2013 роки побудовано прогностичний тренд на три роки, що свідчить про збільшення чистого прибутку майже вдвічі, а сумарної чистої виручки – втричі. Отже, для

підприємства ДКЕІ надзвичайно вигідним буде впровадження запропонованих заходів.

При впровадженні проекту рівень валового чистого доходу зросте в 1,5 - 5 разів (з 2-8 млн. грн. до 13 млн. грн), а прогнозований рівень чистого прибутку в 10 разів (з 120 тис. грн. до 1,16 млн. грн). Проект є економічно вигідним і може бути прийнятним для підприємства.

Висновки. Таким чином, ґрунтуючись на результатах проведеного дослідження, автором запропоновано основний напрямок стратегії розвитку приватного підприємства «Спеціальні технології. Інноваційна діяльність», обґрунтовано стратегію розвитку власного виробництва і асортименту продукції та

рекомендовано здійснити диверсифікацію в частині пропозиції нових модифікацій дезінфікуючого засобу «Стерилій АБ» для використання у побуті. Проект є економічно вигідним і може бути прийнятним для підприємства.

Література

1. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Майкл Е. Портер; Пер. С англ. - 2-е изд. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. - 454 с.

2. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия /И. Ансофф [пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского].- СПб: Издательство Питер, 1999. - 416 с.

3. Карпов В.А. Планування та аналіз підприємницьких проєктів. – Одеса: ОНЕУ, 2014. – 243 с.

4. Кучеренко В.Р., Карпов В.А., Карпов А.В. Економічний ризик та методи його вимірювання: Навчальний посібник. – Одеса, 2011.

5. Горбаченко С.А., Карпов В.А. Аналіз підприємницьких проєктів. – Одеса: ОНЕУ, 2013. – 241 с.

6. Зозульєв А.В. Промышленный маркетинг: стратегический аспект: Учеб. пос. - Харьков: Студцентр, 2005. - 238 с.

7. Селіверстова Л. С. Шляхи формування ефективної стратегії підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2008. - №7. – 235 с.

1. Porter M. Konkurentnaya stratehiya: Metodyka analyza otrasley y konkurentov / Maykl E. Porter; Per. S anhl. - 2-e uzd. - M.:

Al'pyna

Biznes Buks, 2006. - 454 s.

2. Ansoff Y. Novaya korporatyvnaya stratehiya /Y. Ansoff [per. s anhl. pod red. YU.N. Kapturevskoho].- SPb: Yzdatel'stvoPyter, 1999. - 416 s.

3. Karpov V.A. Planuvannya ta analiz pidpryyemnyts'kykh proektiv. – Odesa: ONEU, 2014. – 243 с.

4. Kucherenko V.R., Karpov V.A., Karpov A.V. Ekonomichnyy ryzyk ta metody yoho vymiryuvannya: Navchal'nyy posibnyk. – Odesa, 2011.

5. Horbachenko S.A., Karpov V.A. Analiz pidpryyemnyts'kykh proektiv. – Odesa: ONEU, 2013. – 241 с.

6. Zozulëv A.V. Promyshlennyy marketynh: stratehycheskyy aspekt: Ucheb. pos. - Khar'kov: Studtsentr, 2005. - 238 s.

7. Seliverstova L. S. Shlyakhy formuvannya efektyvnoyi stratehiyi pidpryyemstva // Aktual'ni problemy ekonomiky. – 2008. - №7. – 235 s.

Рецензент: Карпов В.А., к.е.н., професор, начальник НДЧ Одеського національного економічного університету

24.12.2014

УДК 657:338.48

Хазар Хамад Хуссейн

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ФОРМУВАННЯ АНТИКРИЗОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Стаття розкриває основні підходи формування антикризової політики підприємства в ринкових умовах Іракського Курдистану. Завдання обґрунтування сучасних підходів формування антикризової політики підприємств в умовах іноземних інвестицій вирішена на базі стратегії реструктуризації. Нові підходи формування антикризової політики визначає адаптивна реструктуризація, фінансове оздоровлення і санація підприємства, які відносяться до компетенції проектного менеджменту. Розглянуті підходи формування антикризової політики дозволять

Ключові слова: підприємство, антикризова політика, реструктуризація, стратегія розвитку, проектний менеджмент, антикризовий менеджмент.

Хазар Хамад Хуссейн

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ ФОРМИРОВАНИЯ АНТИКРИЗИСНОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья раскрывает основные подходы формирования антикризисной политики предприятия в рыночных условиях Иракского Курдистана. Задача обоснования современных подходов формирования антикризисной политики предприятий в условиях иностранных инвестиций решена на базе стратегии реструктуризации. Новые подходы формирования антикризисной

политики определяет адаптивная реструктуризация, финансовое оздоровление и санация предприятия, которые относятся к компетенциям проектного менеджмента. Рассмотрены подходы формирования антикризисной политики позволят предприятиям активизировать свою деятельность и повысить уровень конкурентоспособности.

Ключевые слова: предприятие, антикризисная политика, реструктуризация, стратегия развития, проектный менеджмент, антикризисный менеджмент.

Khazar Hamad Hussain

ADVANCED APPROACHES TO THE FORMATION OF ANTICRISIS POLICY OF THE ENTERPRISE

The article reveals the main approaches of formation of anti-crisis policy of the enterprise in the market conditions of Iraqi Kurdistan. The problem of justification of modern approaches of formation anti-crisis policy of the enterprises in terms of foreign investment is solved on the basis of the restructuring strategy. New approaches to the formation of anti-crisis policy defines adaptive restructuring, financial restructuring and reorganization of enterprises, which are the responsibility of project management. Approaches formation of anti-crisis policies allow companies to increase their activity and increase competitiveness.

Keywords: enterprise, anti-crisis policy, restructuring, strategy development, project management, crisis management.

Постановка проблемы. Экономическое развитие Иракского Курдистана зависит от иностранных инвестиций в нефтяной бизнес. Перспективы нефтяной индустрии, на которую сейчас приходится более 90% производимого в Ираке ВВП и более 95% экспорта, связаны исключительно со способностями правительства не только аккумулировать поступающие нефтедоллары, но и обеспечивать нормальные условия для освоения этих средств внутри страны [1]. Современный инвестиционный процесс оказывает решающее влияние на формирование структуры промышленности Иракского Курдистана и подходов, которые определяют виды и методы новой антикризисной политики, способной своевременно реагировать на рыночные условия. Инвестиционные программы в Иракском Курдистане реализуются

при большой степени неопределенности и рисках. Поэтому обоснование эффективной антикризисной политики на основе стратегии развития способствует росту потенциала предприятия на кризисном этапе развития.

Антикризисная политика предприятий в экономических условиях развития Иракского Курдистана призвана устранять отрицательное влияние негативных факторов внешней среды. Иракский Курдистан при благоприятных внешних и внутренних условиях сможет преодолеть наследие прошлого и по праву стать одним из наиболее развитых в социально-экономическом отношении субъектом федерации нового демократического Ирака [2]. Современные подходы к формированию антикризисной политики предприятия в условиях иностранных инвестиций во многом определяют стратегии их рыночного поведения.

Существенное влияние на экономику предприятий Иракского Курдистана оказывают глобальные трансформационные процессы развития и предприятия выбирают антикризисную политику, основанную на стратегиях развития. Пути формирования антикризисной политики предприятия в Иракском Курдистане включают ряд последовательных шагов в целях предупреждения и преодоления кризиса. Стратегия развития предприятия, позволяющая реализовывать проект, направленный на реструктуризацию, определяет наиболее эффективный подход в формировании антикризисной политики этого предприятия.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблема определения антикризисной политики предприятия находится в сфере научных интересов многих ученых: З. А. Авдошиной, Г.А. Александрова, В.О. Василенко, Д.В. Ельчанинова, А.Г. Грязновой, А.И. Кирсанова, З.Е. Шершнёвой, С.В. Оборской, В. Ю. Халезина и других авторов. Несмотря на разные точки зрения в научных подходах в антикризисной политике предприятия, наблюдается единое мнение при определении её задач в рыночных условиях. Проведенный анализ научных исследований позволил установить, что главная задача антикризисного управления заключается в обеспечении такого положения предприятия на рынке, когда о банкротстве речи идти не должно, а упор делается на преодоление временных трудностей, в том числе и финансовых, посредством

использования всех возможностей современного менеджмента, разработки и практической реализации на каждом предприятии специальной программы, имеющей стратегический характер, которая позволила бы сохранить стабильность при любых рыночных коллизиях [3].

Процесс рыночной экономики в Иракском Курдистане изучают ученые, которые выделяют иностранные инвестиции в качестве базиса развития: Э.О. Касаев, С.М. Иванов, Али Алиев, Ариф Асалыоглу и другие. Развитие инвестиционного процесса на предприятии оказывает влияние на его деловую активность. Формирование современной антикризисной политики предприятия в стратегии развития нацелено на предупреждение спада производства.

Не существует универсального рецепта, согласно которому предприятие можно вывести из кризисной ситуации. Область исследования выбора подходов формирования антикризисной политики предприятия в Иракском Курдистане освещена недостаточно. Поэтому, в условиях инвестиций особую актуальность приобретают подходы, которые недостаточно проработаны в литературе по антикризисной проблематике.

Постановка задачи. Обоснование современных подходов формирования антикризисной политики предприятий в условиях инвестирования представляет важную проблему в развитии экономики Иракского Курдистана.

Изложение основного материала исследования. Инвестиционная привлекательность предприятий

Курдистана зависит от их антикризисной политики. Антикризисная политика предприятия призвана определять принципы и виды организационной деятельности руководства, направленные на улучшение финансового состояния, механизма управления, реагирующего на конъюнктуру рынка на базе стратегии развития. Отсутствие эффективной антикризисной политики предприятия приводит к кризису.

В Иракском Курдистане присутствует практика решения проблемы неплатежеспособности, которая не обеспечивается эффектом в перспективе. Обоснованные решения по укреплению финансового состояния предприятия в условиях его рыночных стратегий представляет важный аспект антикризисной политики, который необходимо учитывать в стратегиях рыночного поведения.

Стратегия индустриального развития предприятий Иракского Курдистана влияет на их эффективность, взаимоотношения с партнерами и конкурентами и должна иметь обоснованную антикризисную политику. Индустриализация на базе научно-технического прогресса создает новую антикризисную политику, в которой важнейшее место занимает реструктуризация предприятий Иракского Курдистана. Суть её состоит в том, что в условиях инвестирования необходима стратегия развития предприятия, которая направлена на реструктуризацию и обеспечение эффекта. Реструктуризация – это совокупность организационно-правовых, финансово-экономических и производственно-технических мероприятий, повышающих эффективность хозяйствования субъекта предпринимательской деятельности в соответствии с требованиями внутренней и внешней среды и выработанной стратегией развития [4, с.24]. В условиях инвестирования реструктуризация направлена на деятельность предприятия, чтоб избежать банкротства. Трансформационные процессы на предприятиях Иракского Курдистана в условиях повышенных рисков во многом определяют выбор стратегии реструктуризации в качестве основного современного подхода к формированию антикризисной политики, которая ориентируется на эффект. Предприятие в развивающемся Иракском Курдистане должно стремиться к обеспечению своей конкурентоспособности на глобальном рынке. Структура предприятия, управления, финансовых.

Реструктуризация должна обеспечивать гибкость структуры предприятия и способность адаптироваться к факторам внешней среды. В противном случае предприятие ожидает дестабилизация. Процесс реструктуризации предприятия осуществляется в целях преобразования его структуры, вида деятельности и бизнеса. Управление реструктуризацией предприятия связано со стратегией, суть которой, по мнению А.И. Ковалева, состоит в перманентном процессе управления изменениями на предприятии в таких различных превращенных формах: адаптивная реструктуризация, досудебное финансовое оздоровление, санация, банкротство предприятия [4, с.87]. Такие формы реструктуризации предприятия в процессе управления изменениями, создают новые современные подходы формирования антикризисной политики, которая

конкретизируется на практике в условиях научно-технического прогресса на базе инструментария проектного и антикризисного менеджмента.

Адаптивная реструктуризация базируется на той антикризисной политике, которая ориентируется на некапиталоемкие преобразования, имеющуюся базу ресурсов и адаптацию к целям стратегии развития. Антикризисная политика на основе адаптации предприятия проводится на всех стадиях жизненного цикла и проектируется в альтернативных вариантах реструктуризации. Оценка проекта адаптивной реструктуризации выполняется на базе инструментария проектного менеджмента предприятия.

При финансовом оздоровлении предприятия проводят ту антикризисную политику, которая формирует ликвидность, платежеспособность и финансовую устойчивость субъекта рынка. Мероприятия в сфере финансового оздоровления предприятия проектируют с учетом законодательства в Иракском Курдистане. Знания, методы и технологии, ориентированные на эффективность воздействия на менеджеров при проектировании мероприятий финансового оздоровления предприятия включается в базу инструментария проектного менеджмента.

Восстановление платежеспособности предприятия путем санации проводят в виде антикризисной политики и справедливо расценивают, как радикальное средство в инструментарии реструктуризационных мероприятий [4, с. 87]. Санация, как подход в антикризисной политике позволяет улучшить финансовое положение, избежать ликвидации предприятия и удовлетворить кредиторов. Специфика проектов санации предприятия заключается в том, что она входит в технологию антикризисной политики, ориентированной на экономическую эффективность. Современный инструментарий проектного менеджмента располагает методами воздействия на менеджеров в проектах санации в стратегии реструктуризации предприятия.

Антикризисная политика проводится на предприятии при процедуре его банкротства и ликвидации. В отличие от санации, банкротство предприятия – это вид антикризисной политики с поправкой на ликвидационные процедуры, которые относят к компетенциям антикризисного менеджмента.

Выводы из проведенного исследования. Эффективность новых проектов в стратегии реструктуризации предприятия зависит от современных подходов формирования антикризисной политики. Эффективный подход формирования антикризисной политики реализует реструктуризация предприятия и отдельные формы её проведения: адаптивная реструктуризация, финансовое оздоровление, санация.

Литература

1. Касаев Э.О. Институт Ближнего Востока. Об экономической обстановке в Ираке. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://kurdistan.ru/2010/08/03/articlec-6315_Ob_economicheeskoj_ob.html

2. Иванов С.М. Иракский Курдистан на современном этапе (1991-2011гг.). [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://kurdistan.ru/2011/07/29/news-11562_O_monografii_Stanisl.html

3. Ельчанинов Д.В. Экономические инструменты антикризисного управления предприятиями в условиях рыночной

экономики. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.dissercat.com/content/ekonomicheskie-instrumenty-antikrizisnogo-upravleniya-predpriyatiyami-v-usloviyakh-rynochnoi#ixzz3LCIW0hpq>

4. Ковалев А. И. Управление реструктуризации предприятия: монография /А.И. Ковалев – Киев: АВРИО, 2006. – 368 с.

1. Kasaev Э.О. Ynstytut Blyzhneho Vostoka. Ob ekonomycheskoj obstanovke v Yrake. [Электронныу resurs] – Rezhym dostupa: http://kurdistan.ru/2010/08/03/articlec-6315_Ob_economicheeskoj_ob.html

2. Yvanov S.M. Yraskyyu Kurdystan na sovremennom этапе (1991-2011hh.). [Электронныу resurs] – Rezhym dostupa: http://kurdistan.ru/2011/07/29/news-11562_O_monografii_Stanisl.html

3. El'chanynov D.V. Ekonomycheskiye ynstrumenty antykryzysnoho upravlenyya predpnyatyuyamy v uslovyakh rynochnoy ekonomyyu. [Электронныу resurs] – Rezhym dostupa: <http://www.dissercat.com/content/ekonomicheskie-instrumenty-antikrizisnogo-upravleniya-predpriyatiyami-v-usloviyakh-rynochnoi#ixzz3LCIW0hpq>

4. Kovalev A. Y. Upravlenye restrukturyzatsyyu predpnyatyya: monohrafyya /A.Y. Kovalev – Kyev: AVRYO, 2006. – 368 s.

Рецензент: Ковальов А.І., д.е.н., професор, проректор з наукової роботи Одеського національного економічного університету

12.12.2014

УДК 330.1

Яременко Микола

ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

В статті розглядається оптимізація капіталу підприємства за умов економічної кризи, а саме і метод Модільяні – Міллера. Це особливо актуально оскільки Україна перебуває за умов економічної кризи. та фінансової кризи вплив якої на підприємства необхідно нівелювати за допомогою внутрішніх ресурсів компаній та при податковій підтримці держави. Встановлено, що при значенні фінансового важеля граничні податкові вигоди дорівнюють граничним витратам банкрутства, в умовах моделі Модільяні-Міллера, що враховує податки, та компромісного підходу до оцінки капіталу рівень фінансового важеля, на якому витрати банкрутства матеріалізуються в грошовій формі; D^*/V – оптимальна структура капіталу. Витрати банкрутства залежать від ймовірності банкрутства та розорення підприємства і величини витрат, пов'язаних з цим. При невеликих позиках ймовірність розорення низька і витрати банкрутства також невеликі. Переваги в оподаткуванні призводять до підвищення ринкової ціни капіталу підприємства. Застосовуючи засоби фінансового та операційного управління, власники капіталу фірми можуть розподілити збитки так, що більша їх частина припаде на кредиторів.

Ключові слова: оптимізація, капітал, криза, розорення, традиційний, метод, фінансовий, стан.

ОПТИМИЗАЦИЯ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

В статье рассматривается оптимизация капитала предприятия в условиях экономического кризиса, а именно и метод Модильяни - Миллера. Это особенно актуально поскольку Украина находится в условиях экономического и финансового кризиса влияние которой на предприятия необходимо нивелировать с помощью внутренних ресурсов компаний и при налоговой поддержке государства.

Установлено, что при значении финансового рычага предельные налоговые выгоды равны предельным издержкам банкротства, в условиях модели Модильяни-Миллера, учитывающий налоги, и компромиссного подхода к оценке капитала уровень финансового рычага, на котором издержки банкротства материализуются в денежной форме; D^*/V - оптимальная структура капитала. Расходы

банкротства зависят от вероятности банкротства и разорения предприятия и величины расходов, связанных с этим. При небольших займах вероятность разорения низка и издержки банкротства также невелики. Преимущества в налогообложении приводят к повышению рыночной цены капитала предприятия. Применяя средства финансового и операционного управления, владельцы капитала фирмы могут распределить убытки так, что большая их часть придется на кредиторов.

Ключевые слова: оптимизация, капитал, кризис, разорение, традиционный, метод, финансовое, состояние.

Yaremenko Nicholas

OPTIMIZATION OF STRUCTURE OF CAPITAL UNDER CRISIS CJNDITIONS

In the paper the optimization of capital enterprises in the economic crisis, namely the method of Modigliani - Miller. This is especially true because Ukraine is in an economic and financial crisis whose impact on businesses need to level through internal resources and companies with state tax support. Established that the values of financial leverage

marginal tax benefits equal marginal cost of bankruptcy, in a model of Modigliani-Miller, taking into account taxes and compromise approach to the capital levels of financial leverage, which costs bankruptcy materialize in cash; D^*/V - optimal capital structure. Bankruptcy costs depend on the probability of bankruptcy and ruin the company and the value of the costs associated with it. With small loans and low probability of ruin and bankruptcy costs are low. Advantages of taxation lead to higher market price of the capital of the enterprise. Using the tools of financial and operational management, the owners of the firm's capital can allocate losses so that most of them will be in the creditors.

Keywords: optimization, capital, crisis, ruin, traditional, method, financial, condition.

Вступ. Структура капіталу представляє собою співвідношення власних та позикових фінансових коштів, що використовуються фірмою в процесі своєї господарської діяльності [1-3].

Структура капіталу, що використовується фірмою визначає багато сторін не тільки фінансової, але й операційної та інвестиційної його діяльності, здійснює активний вплив на кінцеві результати цієї діяльності. Вона впливає на коефіцієнт рентабельності активів та власного капіталу (тобто на рівень економічної та фінансової рентабельності підприємства), визначає систему коефіцієнтів фінансової стійкості та платоспроможності (тобто рівень основних фінансових ризиків) і остаточно формує співвідношення в ступенях прибутковості та ризику в процесі розвитку підприємства.

Постановка проблеми: дослідити і порівняти методи оптимізації структури капіталу підприємства за традиційним підходом, за підходом Модільяні – Міллера та покращеним або комбінованим підходом, навести контр приклад.

1. Огляд останніх досліджень. У фінансово-економічній літературі розуміється, що фінансовий капітал підприємства є сукупністю фінансових коштів склалося досить давно і використовується не тільки в теорії, а й у практичній діяльності фірм. Зокрема, таке розуміння фінансового капіталу можна знайти в роботах Дж. Робінсона, С. Фішера, Р. Дорнбуша, Б. Мінца, Р. Шмалензі, М. Шварца, й інших. Наприклад, С. Фішер,

Р. Дорнбуш, Р. Шмалензі у своїй капітальній роботі “Економіка” розглядають фінансовий капітал як фінансовані кошти, що їх вкладають власники підприємства, акціонери в [розвиток](#) суб’єкта господарювання [4-8]. При цьому автори розрізняють власний і позиковий фінансовий капітал як складові сукупного фінансового капіталу підприємства. Таким чином, підходи, що існують в економічній літературі, до розуміння фінансового капіталу залежать від тих позицій учених, з яких вони розглядають цю об’єктивну [економічну](#) категорію.

Формування структури капіталу нерозривно зв’язане з урахуванням особливостей кожної з його складових частин.

Власний капітал характеризується наступними позитивними особливостями: 1. Простотою залучення, так як рішення пов’язані із збільшенням власного капіталу (особливо за рахунок внутрішніх джерел його формування) приймаються власниками та менеджерами підприємства без необхідності отримання згоди інших господарюючих суб’єктів. 2. Більш високою здатністю генерування прибутку у всіх сферах діяльності, так як при його використанні непотрібна виплата

позикового відсотку у всіх його формах. 3. Забезпеченням фінансової стійкості розвитку підприємства, його платоспроможності в довгостроковому періоді, а [відповідно](#) і зниженням ризику банкрутства [8-10].

Разом з тим, йому властиві наступні недоліки: 1. Обмеженість обсягу залучення, а відповідно, і можливостей суттєвого розширення операційної та інвестиційної діяльності підприємства. В періоди сприятливої кон’юнктури ринку на окремих етапах його життєвого циклу. 2. Висока вартість у порівнянні з альтернативними позиковими джерелами формування капіталу. 3. Невикористана можливість приросту коефіцієнта рентабельності власного капіталу за рахунок залучення позикових фінансових коштів, так як без такого залучення неможливо забезпечити перевищення коефіцієнту фінансової рентабельності діяльності підприємства над економічною [2-6].

Таким чином, фірма, що використовує тільки [власний капітал](#), має найвищу фінансову стійкість (його коефіцієнт автономії дорівнює одиниці), але обмежує темпи свого [розвитку](#) (так як не може забезпечити формування необхідного додаткового обсягу активів в періоди сприятливої кон’юнктури ринку) та не

використовує фінансові можливості приросту прибутку на вкладений капітал.

Позиковий капітал характеризується наступними позитивними особливостями: 1. Достатньо широкими можливостями залучення, особливо при високому кредитному рейтингу підприємства, наявності залогів або гарантії поручителя. 2. Забезпеченням росту фінансового потенціалу підприємства при необхідності суттєвого розширення його активів і зростання темпів росту обсягу його господарської діяльності. 3. Більш низькою вартістю порівняно з власним капіталом за рахунок забезпечення ефекту “податкового щита” (вилучення витрат на його обслуговування з оподаткованої бази при сплаті податку на прибуток). 4. Здатністю генерувати приріст фінансової рентабельності (коефіцієнта рентабельності власного капіталу).

В той же час, використання позикового капіталу має наступні недоліки: 1. Використання цього капіталу генерує найбільш небезпечні фінансові ризики в господарській діяльності підприємства — ризик зниження фінансової стійкості та втрати платоспроможності. 2. Активи, сформовані за рахунок позикового капіталу, генерують меншу (при інших рівних умовах) норму прибутку, яка знижується на суму виплачуваного позикового проценту у всіх його формах (проценту за [банківський кредит](#), лізингової ставки; купонного проценту по [облігаціям](#), вексельного проценту за товарний [кредит](#) та ін.). 3. Висока залежність вартості позикового капіталу від коливань кон’юнктури фінансового ринку. 4. Складність процедури залучення (особливо у великих розмірах), так як надання кредитних ресурсів залежить від рішення інших господарюючих суб’єктів (кредиторів), потребує інколи [відповідних](#) сторонніх гарантій або залогів (при цьому гарантії страхових компаній, банків або інших господарюючих суб’єктів надаються, як правило, на платній основі). Таким чином, фірма, яке використовує позиковий капітал, має більш високий фінансовий потенціал свого розвитку (за рахунок формування додаткового обсягу активів) і можливості приросту фінансової рентабельності діяльності, але в більшій мірі генерує фінансовий ризик і погрозу банкрутства (які зростають по мірі збільшення питомої ваги позикових коштів у загальній сумі використаного капіталу).

2. Методичні підходи до управління капіталом підприємства та його структурою.

Оптимізація структури капіталу підприємства здійснюється такими методами: 1. Метод оптимізації структури капіталу за критерієм політики фінансування активів. Цей метод заснований на диференційованому виборі джерел фінансування різних складових частин активів підприємства.

З цією метою всі активи підприємства поділяються на такі три групи: а) необоротні активи; б) постійна частина оборотних активів (незмінна частина їх розміру, яка не залежить від сезонних та інших циклічних особливостей виробничо-комерційної діяльності); в) змінна частина оборотних активів.

2. Метод оптимізації структури капіталу за критерієм його вартості. Вартість капіталу диференціюється залежно від джерел його формування. У процесі оптимізації структури капіталу за цим критерієм виходять з можливостей мінімізації середньозваженої вартості капіталу.

3. Метод оптимізації структури капіталу за критерієм ефекту фінансового левериджу.

3. Дослідимо наступні підходи до управління капіталом фірми.

Обмеження для підходу Модільяні:

1. Передбачається наявність ефективного ринку капіталу, зокрема, безкоштовність інформації, її доступність для всіх зацікавлених осіб, відсутність трансакційних витрат, можливість будь-якого розподілу цінних паперів, раціональність поведінки інвесторів;

2. Компанії емітують тільки два типи зобов'язань: боргові з безризиковою ставкою та акції;

3. Фірми можуть здійснювати позикові операції за безризиковою ставкою;

4. Відсутні витрати, пов'язані з розоренням;

5. Вважається, що всі компанії знаходяться в одній групі ризику;

6. Очікувані грошові потоки являють собою безстрокові ануїтети.

Нехай PB_H - ринкова вартість фінансово незалежної компанії;

PB_3 - ринкова вартість аналогічної фінансово залежної компанії;

P_{BK} - ринкова оцінка власного капіталу компанії;

P_{PK} - ринкова оцінка позикового капіталу компанії;

$ЧП_{On}$ - чистий операційний прибуток;

BK_H - вартість власного капіталу;

BK_3 - вартість власного капіталу фінансово залежної компанії;

$ПК$ - вартість позикового капіталу;

Π_P - ставка податку на прибуток.

Виходячи із зроблених передумов Модільяні і Міллер довели:

Твердження 1. Ринкова вартість компанії не залежить від структури капіталу і визначається шляхом капіталізації її операційного прибутку за ставкою, що відповідає класу ризику даної компанії:

Твердження 2. Вартість власного капіталу фінансово залежної компанії являє собою суму вартості власного капіталу аналогічної фінансово незалежної компанії та премії за ризик, рівної добутку різниці в значеннях вартості власного та позикового капіталу на величину фінансового левериджу:

$$BK_3 = BK_H + \text{Премія за ризик} = BK_H + (BK_H - ПК) \cdot \frac{P_{ПК}}{P_{BK}}$$

Отже, зміна структури джерел шляхом залучення більш

дешевих позикових коштів не збільшує ринкову вартість компанії, оскільки вигода від залучення дешевого капіталу супроводжується підвищенням ступеню ризику і вартості власного капіталу.

На рисунку 1 подано графічне співвідношення частки позикового капіталу і вартості капіталу.

З урахуванням податків на доходи юридичних осіб, формулюються:

Твердження 1. Ринкова вартість фінансово залежної компанії дорівнює сумі ринкової вартості фінансово незалежної компанії тієї ж групи ризику та ефекту фінансового левериджу, що дорівнює добутку ставки податку на прибуток і величини позикового капіталу в ринковій оцінці:

$$PB_3 = PB_H + \Pi_P \cdot P_{ПК},$$

при цьому очевидно, що значення PB_H при відсутності позикового фінансування, що чисельно дорівнює P_{BK} , знаходиться за формулою:

$$P_{BK} = PB_H = \frac{ЧП_{On} \cdot (1 - \Pi_n)}{BK_H}$$

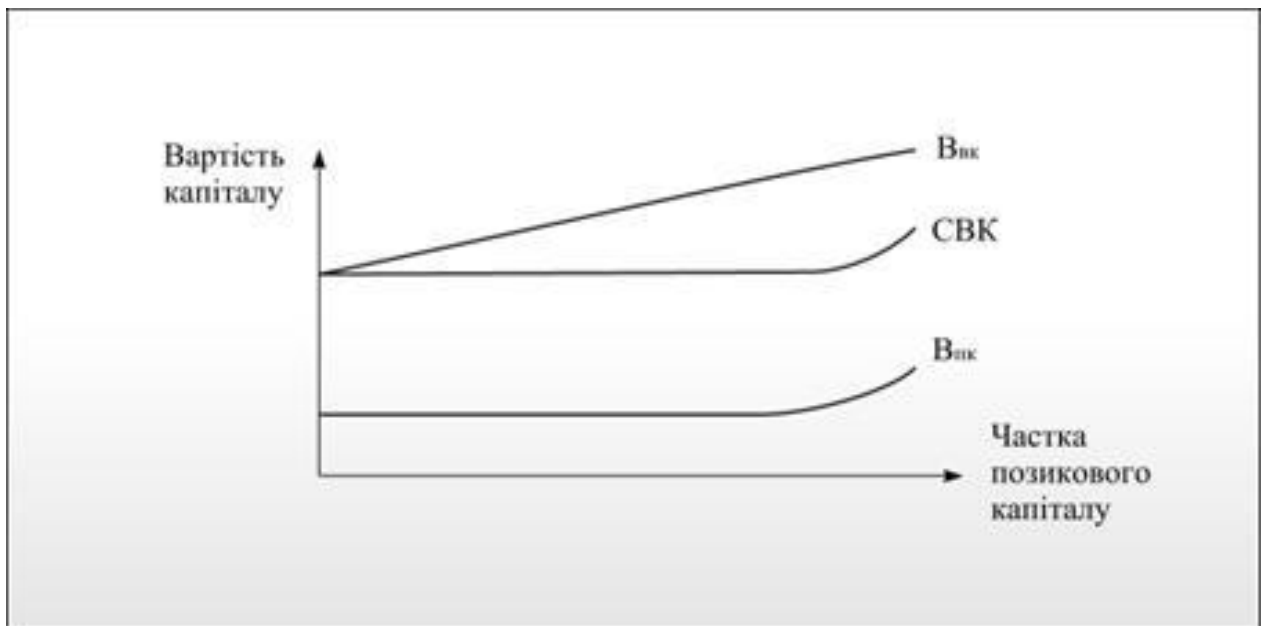


Рис. 1

Модель, що задається формулою, називається ідеальною моделлю Модільяні-Міллера ринкової вартості фінансово залежної

компанії, в тому розумінні, що вона побудована при ідеальних умовах, не враховано: зростання ризику можливих фінансових ускладнень і витрат, обумовлених агентськими відносинами.

Твердження 2. Вартість власного капіталу фінансово залежної компанії являє собою суму вартості власного капіталу аналогічної фінансово незалежної компанії та премії за ризик, що дорівнює добутку різниці в значеннях власного і позикового капіталу на величину фінансового левериджу з поправкою, яка враховує економію на податках:

$$BK_3 = BK_H + \text{Премія за ризик} = BK_H + (BK_H - ПК) \cdot \frac{P_{ПК}}{P_{BK}} \cdot (1 - \Pi_H)$$

Отже, середньозважена вартість капіталу фінансово залежної компанії зменшується із зростанням фінансового левериджу.

Абсолютна фінансова стійкість: за умови, що $ZB < BOK$. Підприємство є абсолютно незалежним від зовнішніх кредиторів, оскільки всі необхідні оборотні активи формуються за рахунок власних джерел фінансування.

Критична фінансова стійкість: за умови, що $ZB < НДФЗ$. На підприємстві виникли певні проблеми з джерелами фінансування запасів та витрат. Для формування певної частини оборотних активів використовуються джерела фінансування які не можна вважати нормальними (позикові кошти, що отримані для інших цілей, кредиторська заборгованість не товарного характеру, кошти фондів спеціального призначення).

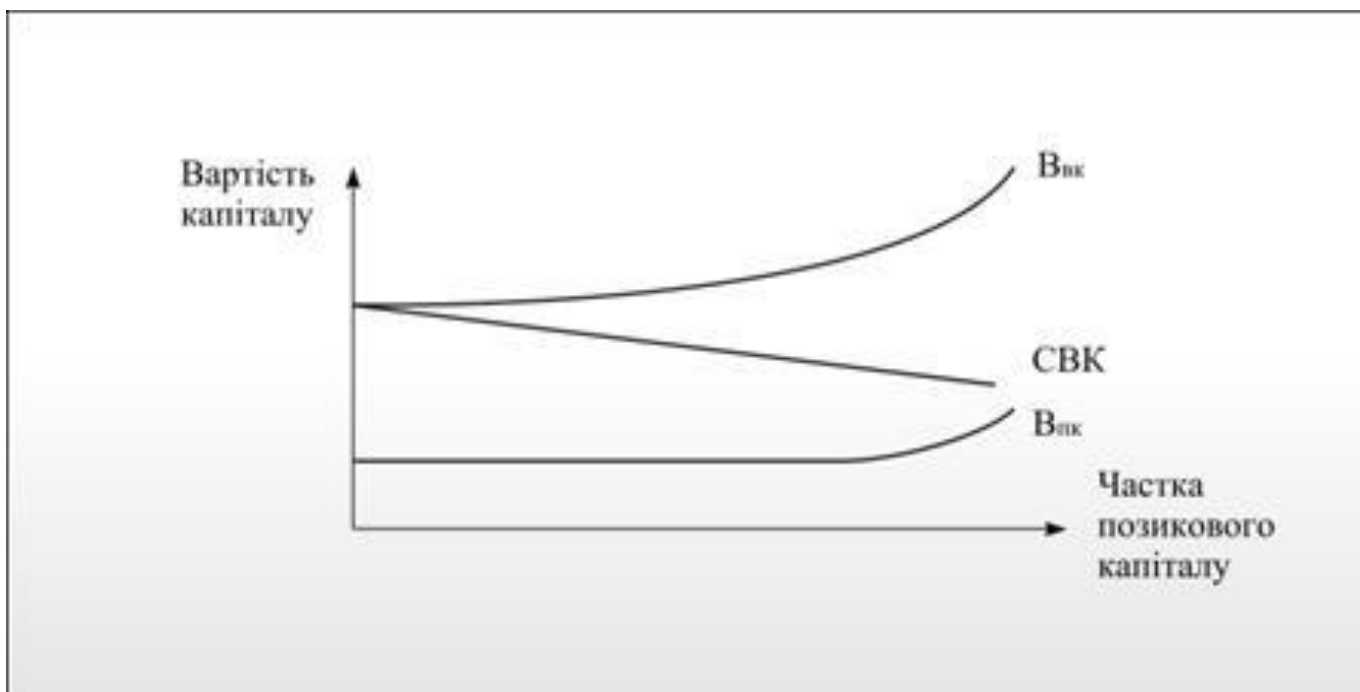


Рис. 2.

Залежність вартості та структури капіталу з урахуванням податків згідно теорії Модільяні-Міллера в умовах припущення про наявність податків поява позикових коштів в структурі джерел супроводжується зниженням середньозваженої вартості капіталу, а зростання фінансового левериджу призводить до зменшення СВК. Додатково слідує, що ринкова вартість компанії збільшується із зростанням фінансового левериджу і теоретично досягає максимуму при 100%-ному фінансуванні за рахунок позикового капіталу.

Стосовно вартості власного капіталу, її значення зростає, але меншими темпами, ніж в умовах припущень про відсутність податків. Не дивлячись на привабливість та логічність з позиції математичного обґрунтування залежностей між вартістю компанії та структурою її капіталу, [теорія](#) Модільяні-Міллера постійно підлягає суворій критиці з боку опонентів, так як вона не враховує реальних умов фінансового ринку (наявності діапазону процентних ставок, зростаючий ризик внаслідок залучення позикових коштів, необхідність сплати податкових платежів), що перетворюють фінансову структуру підприємства у важливий фактор впливу на його фінансове положення.

Приклад. Для ілюстрації концентрації ризику звернемося до прикладу з компанією «Старбург Електронікс». Вона має 175 000 дол. В активах і фінансується цілком за рахунок акціонерного капіталу. Її очікувана ROE становить 12% при середньому квадратичному відхиленні 8%. Тепер припустимо, що фірма вирішила змінити свою структуру капіталу, випустивши облігаційну позику на суму 87 500 дол. При $r = 10\%$ і використавши ці кошти для заміни 87500 дол. Акціонерного капіталу. Очікувана рентабельність акціонерного капіталу (який тепер становить тільки ці 87 500 дол.) Піднялася б:

1. Облігаційна позика	87 500 дол.
2. Очікуваний прибуток до вирахування відсотків і податків (ОПВВД)	35 000 дол.
3. Проценти (10 % на заем 87 500 дол.)	8 750 дол.
4. Прибуток до вирахування	26 250

податків	дол.
5. Податки (40 % на прибуток 26 250 долл.)	10 500 дол.
6. Чистий прибуток	15 750 дол.
7. Очікуємо ROE	18 %

Отже, використання позики підвищило б очікуване значення *ROE* з 12% до 18 %.

Але змішане фінансування збільшує також і ризик для інвесторів акціонерного капіталу. Наприклад, припустимо, що ЕВІТ склала 5000 дол. Замість очікуваних 35 000 дол. Якщо фірма не використовувала позики, то *ROE* знизиться з 12,0% до 1,7%. У випадку фінансування з використанням позики *ROE* впаде з 18,0 до мінус 2,6%.

Показники, дол.	Без позики	Позика 87 500 дол.
1. Фактичний прибуток до вирахування відсотків і податків	5 000	5 000
2. Проценти	0	8 750 дол.
3. Прибуток до вирахування податку	5 000	мінус 3 750
4. Податок (40 %)	2 000	мінус 1 500
5. Чистий прибуток	3 000	мінус 2 250
6. Фактичне <i>ROE</i>	1,7 %	мінус 2,6 %
7. Очікуємо <i>ROE</i>	12,0 %	18,0 %

Середньоквадратичне відхилення *ROE* становить 8% при відсутності позикового капіталу, але досягає величини в 2 рази більшою (16%) - при 50% позикового капіталу. Ризик за рахунок позикового фінансування дорівнює:

$$\sigma_{ROE} - \sigma_{ROE(U)} = 16 \% - 8 \% = 8 \%$$

Висновки з даного аналізу можна сформулювати наступним чином: операційний і фінансовий леверидж зазвичай діє в одному і

тому ж напрямку. Обидва вони збільшують очікуване значення ROE, але вони збільшують також і ризик для власників акцій. Операційний леверидж впливає на виробничий ризик фірми, позикове фінансування впливає на фінансовий ризик, і обидва вони на загальний ризик фірми.

Розвиток теорії Модільяні-Міллера в плані урахування агентських витрат і витрат, пов'язаних з розоренням призвело до появи так званої компромісної моделі.

Оптимальна структура капіталу за компромісною моделлю визначається співвідношенням вигод від податкового щита (можливості включення плати за позиковий капітал в собівартість) та збитків від можливого банкрутства.

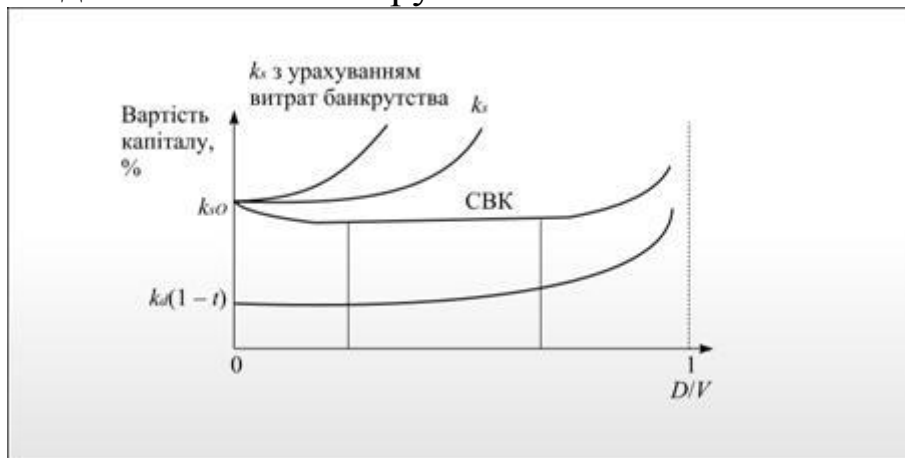


Рис. 3.

Збільшення вартості власного капіталу через втрати банкрутства.

Введення в розгляд збитків по організації додаткового залучення позикового капіталу та витрат можливого банкрутства при великому фінансовому важелі змінює поведінку кривих вартості капіталу при збільшенні позикового фінансування. Із зростанням фінансового важеля вартість позикового та акціонерного капіталу зростає.

Чим більший вплив фінансового важеля, тим більша сила фінансового ризику, пов'язаний з підприємством:

1. Зростає ризик неповернення кредиту з відсотками для банку.
2. Зростає ризик падіння курсу та дивіденду акцій для інвестора.

Наведена формула сили впливу фінансового важеля не дає, на жаль, відповіді на питання про безпечну величину та умови позики,

але вона виводить безпосередньо на розрахунок сполученого впливу фінансового та операційного важелів та визначення сукупного рівня ризику, пов'язаного з підприємством.

Таким чином, при формуванні раціональної структури капіталу виходять як правило із загальної установки: знайти таке співвідношення між позиковими та власними коштами, при якому вартість акції підприємства буде найвищою. Це в свою чергу стає можливим при достатньо високому, але не надмірному ефекті фінансового важеля. Рівень заборгованості слугує для інвестора чутливим ринковим індикатором добробуту фірми. Занадто висока питома вага позикових коштів у пасивах свідчить про підвищений ризик банкрутства. Якщо підприємство обходиться власними коштами, то ризик банкрутства обмежується, але інвестори, що отримують скромні дивіденди, вважають, що підприємство не переслідує мети максимізації прибутку, та починають скидати акції, тим самим знижуючи ринкову вартість підприємства. Існують такі важливі правила:

1. Якщо нетто-результат експлуатації інвестицій у розрахунку на акцію невеликий (а при цьому диференціал фінансового важеля як правило від'ємний, чиста рентабельність власних коштів та рівень дивіденду — понижені), то вигідніше нарощувати власні кошти за рахунок емісії акцій, ніж **брати** кредит: залучення позикових коштів обходиться підприємству дорожче залучення власних коштів. Однак можливі труднощі в процесі первісного розміщення акцій.

2. Якщо нетто-результат експлуатації інвестицій у розрахунку на акцію великий (а при цьому диференціал фінансового важеля частіше всього позитивний, чиста рентабельність власних коштів та рівень дивіденду — підвищений), то вигідніше брати кредит, ніж нарощувати власні кошти: залучення позикових коштів обійдеться підприємству дешевше залучення власних коштів. Таким чином, необхідний **контроль** над силою впливу фінансового та операційного важелів у випадку їх можливого одночасного зростання. Ці правила базуються на:

Порівняльному аналізі чистої рентабельності власних коштів та чистого прибутку в розрахунку на акцію за тих чи інших варіантів структури пасивів підприємства;

На розрахунку граничного (критичного) значення нетто-результата експлуатації інвестицій.

Між величиною нетто-результата експлуатації інвестицій та розміром чистого прибутку в розрахунку на кожну звичайну акцію існує взаємозв'язок, що описується формулою:

$$\text{ЧП}_A = \frac{(1 - \text{СОП}) \cdot (\text{НРЕІ} - K_{\text{кр}})}{K_{\text{ЗА}}}$$

Аналіз показує, що найменшу чисту рентабельність власних коштів та найнижчий прибуток на акцію підприємство буде мати при низькому значенні НРЕІ у випадку залучення кредиту, тому що існує загроза від'ємного значення величини ефекту фінансового важеля, який замість приросту до чистої рентабельності перетворюється на відрахування від неї та знижує чистий прибуток на акцію.

При фінансуванні виробництва такого самого, низького, значення НРЕІ тільки за рахунок власних коштів чиста рентабельність власних коштів та чистий прибуток на акцію покращуються, але підприємство недоотримує доходів через обмеженість своїх можливостей: нестача капіталу обертається недобором НРЕІ.

У варіанті, коли підприємство має високе значення НРЕІ та фінансується за рахунок власних коштів, воно може досягти більш високого рівня чистої рентабельності власних коштів та чистого прибутку на акцію.

І, у випадку, коли при залученні кредиту підприємство має високе значення НРЕІ, ми маємо високий рівень чистої рентабельності власних коштів та чистого прибутку на акцію, також маємо податкову економію, виникає, звичайно, фінансовий ризик, але виявляється реальна перспектива підвищення курсу акцій підприємства.

Граничне (критичне) значення нетто-результата експлуатації інвестицій — це таке значення НРЕІ, при якому чистий прибуток на акцію (чиста рентабельність власних коштів) однакова як для варіанту із залученням позикових коштів, так і для варіанту з використанням виключно власних коштів. А це означає, що рівень фінансового важеля дорівнює нулю — або за рахунок нульового значення диференціалу (тоді $EP = CPCB$), або за рахунок нульового плеча важеля (і тоді позикових коштів просто немає).

Отже, граничному значенню НРЕІ відповідає гранична (критична) середня ставка відсотку, що співпадає з рівнем

економічної рентабельності активів. Надмірні фінансові витрати підприємства по позикових коштах, що виводять СРСВ за граничне значення, не вигідні підприємству, тому що дають йому від'ємний диференціал та обертаються зниженням чистої рентабельності власних коштів та чистого прибутку на акцію.

Таким чином, у викладених правилах, за підходом Є.С. Стоянової, сформульовані головні критерії формування раціональної структури капіталу підприємства. Кількісне співвідношення тих чи інших джерел в цій структурі визначається для кожного підприємства на основі вказаних критеріїв, але суто індивідуально.

Підхід Ковальова щодо ефективного управління капіталом підприємства та його структурою базується на побудові балансових моделей оцінки фінансового стану підприємства, які отримали широке розповсюдження в літературі, інколи їх називають моделями В.В.Ковальова.

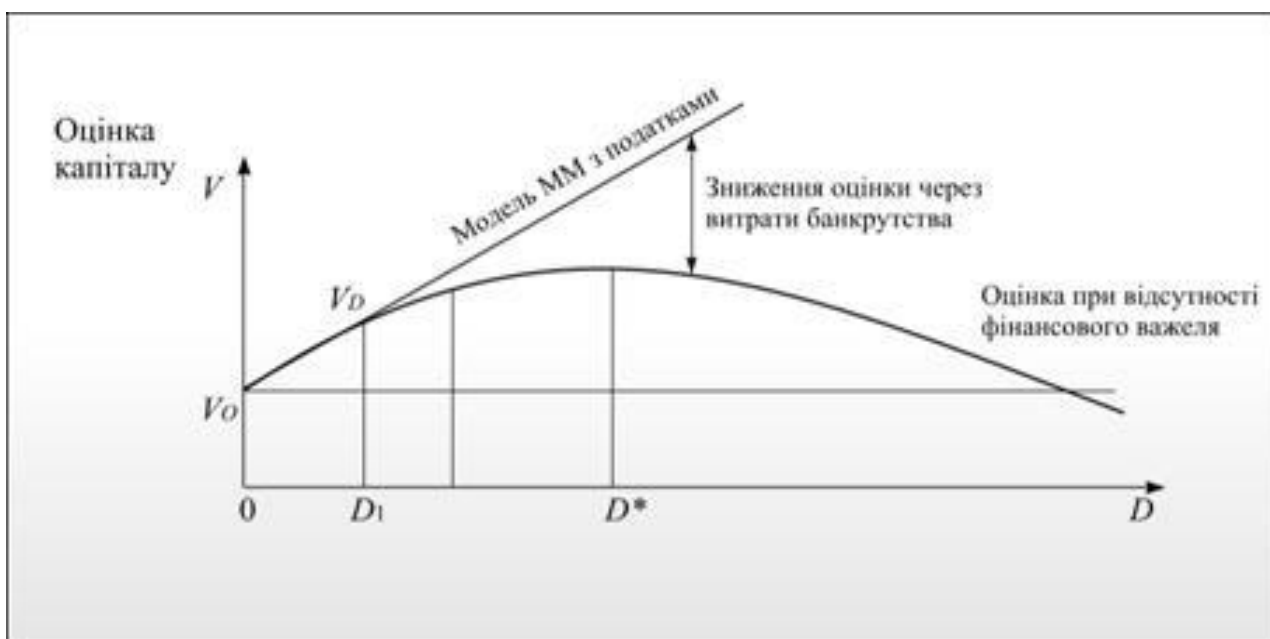


Рис. 4.

Висновки. Порівняння моделей Модільяні-Міллера, що враховує податки, та компромісного підходу до оцінки капіталу на графіку 4: D_1/V – рівень фінансового важеля, на якому витрати банкрутства матеріалізуються в грошовій формі; D^*/V – оптимальна структура капіталу, при цьому значені фінансового важеля граничні податкові вигоди дорівнюють граничним витратам банкрутства. Витрати банкрутства залежать від ймовірності розорення та ліквідації компанії і величини витрат, пов'язаних з цим процесом. При невеликих позиках ймовірність розорення низька і витрати банкрутства також невеликі. Переваги в оподаткуванні призводять до зростання ринкової оцінки капіталу компанії. Використовуючи важелі операційного та фінансового управління, власники власного капіталу можуть розподілити втрати таким чином, що більша їх частина припаде на кредиторів.

Відповідно до компромісного підходу компанії варто встановлювати цільову структуру капіталу так, щоб гранична вартість капіталу і граничний ефект від фінансового важеля були рівні та для більш детальних рекомендацій потрібні додаткові дослідження.

Література

1. Бланк И.А. Управление формированием капитала / И.А.Бланк. – К.: Ника-Центр, 2000. – 512 с.
2. Головка Т. В. Стратегічний аналіз : навч.-метод. посіб. / Т. В. Головка; – К. : КНЕУ, 2002. – 198 с. 3. Квасницька Р.С. Управління наук. / Р.С. Квасницька – Хмельницький : Хмельницький НУ, 2005. – 18 с.
4. Крамаренко, Г. О. Фінансовий аналіз : підручник / Г.О. Крамаренко, О.Є. Чорна. – К. : Центр навч. л-ри, 2008. – 392 с.
5. Івко А. В. Ефект фінансового лівереджу як інструмент управління структурою капіталу/ А.В. Івко // Проблемы материальной культуры – 2009. – С.18-23.
6. Наумова, Н. В. Эффективное управление капиталом и источниками его покрытия на промышленных предприятиях региона / Н. В. Наумова, Б. И. Герасимов, Л. В. Пархоменко. – Тамбов : ТГТУ, 2004. – 104 с.
7. Подольська, В. О. Фінансовий аналіз : навч. посіб. / В. О. Подольська, О. В. Яріш. – К. : Центр навч. л-ри, 2007. – 488 с.

8. Яремко І. Й. Управління капіталом підприємства: економічний і фінансовий інструментарій : монографія / І. Й. Яремко. – Л. : Каменяр, 2006. – 176 с.

9. Петленко Ю.В. Оптимізація джерел фінансових ресурсів підприємств. // Фінанси України. – 2000. – № 6. – С. 91.

11. Фінансовий облік / С. Ф. Голов. – К. : Лібра, 2005. – 976 с.

1. Blank Y. A. Upravlenye formirovaniyem kapytala / Y. A. Blank. – K.: Nyka-Tsentr, 2000. – 512 s.

2. Holovko T. V. Stratehichnyy analiz : navch.-metod. posib. / T. V. Holovko; – K. : KNEU, 2002. – 198 s.

3. Kvasnyts'ka R.S. Upravlinnya nauk. / R.S. Krasnyts'ka – Khmel'nyts'kyu : Khmel'nyts'kyu NU, 2005. – 18 s.

4. Kramarenko, H. O. Finansovyuy analiz : pidruchnyk / H.O. Kramarenko, O.Ye. Chorna. – K. : Tsentr navch. l-ry, 2008. – 392 s.

5. Ivko A. V. Efekt finansovoho liveredzhu yak instrument upravlinnya strukturoyu kapitalu/ A.V. Ivko // Problemy materyal'noy kul'tury – 2009. – S.18-23.

6. Naumova, N. V. Эффеkтывное управление капиталом у yстоchnyкату еho покpытууа на pомышленныkh предpууатууаkh реhуона / N. V. Naumova, B. Y. Herasymov, L. V. Par-khomenko. – Tambov : THTU, 2004. – 104 s.

7. Podol's'ka, V. O. Finansovyuy analiz : navch. posib. / V. O. Podol's'ka, O. V. Yarish. – K. : Tsentr navch. l-ry, 2007. – 488 s.

1. Blank Y. A. Upravlenye formirovaniyem kapytala / Y. A. Blank. – K.: Nyka-Tsentr, 2000. – 512 s.

2. Holovko T. V. Stratehichnyy analiz : navch.-metod. posib. / T. V. Holovko; – K. : KNEU, 2002. – 198 s.

3. Kvasnyts'ka R.S. Upravlinnya nauk. / R.S. Krasnyts'ka – Khmel'nyts'kyu : Khmel'nyts'kyu NU, 2005. – 18 s.

Рецензент: Новицький В.В. д. фіз.-мат. н., професор, завідувач відділу аналітичної механіки інституту математики НАН України

17.12.2014

**ПОСТРАДЯНСЬКІ ТРАНСФОРМАЦІЇ КРІЗЬ ПРИЗМУ
ТРАНЗИТОЛОГІЇ**

У статті розглядаються проблеми, що постали перед транзитологією з огляду на суперечливий перебіг пострадянських політичних трансформацій. Дано огляд основних підходів. Внесено пропозиції щодо осучаснення транзитологічної парадигми та напрямків подальших досліджень. Безумовно, парадигма демократичного транзиту відіграла свою позитивну роль, проте очевидно, що реалії пострадянського простору не збігаються з положеннями цієї моделі. Абсолютна більшість пострадянських країн, що їх вважали транзитними у межах «третьої хвилі демократизації», не просунулись значним чином у побудові демократії. Частина з них реконсолідувала авторитарні режими на новій основі, а більшість нині перебуває у невизначеній зоні між авторитаризмом та демократією. Відповідно, корисним для дослідження режимів пострадянського простору є концепт делегативної демократії, а також поглиблена увага до ефективності та стабільності держави у транзитних суспільствах.

Ключові слова: транзитологія, демократизація, демократичний транзит, політичний режим, трансформація, пострадянський простір.

Трач Алла

**ПОСТСОВЕТСКИЕ ТРАНСФОРМАЦИИ СКВОЗЬ
ПРИЗМУ ТРАНЗИТОЛОГИИ**

В статье рассматриваются проблемы, вставшие перед транзитологией с учетом противоречивого хода постсоветских политических трансформаций. Дан обзор основных подходов. Внесены предложения по осовремениванию транзитологической парадигмы и направлений дальнейших исследований. Безусловно, парадигма демократического транзита сыграла свою позитивную роль, однако очевидно, что реалии постсоветского пространства не

совпадают с положениями этой модели. Абсолютное большинство постсоветских стран, которые считаются транзитными в пределах «третьей волны демократизации», не продвинулись значительным образом в построении демократии. Часть из их реконсолидировала авторитарные режимы на новой основе, а большинство в настоящее время находится в неопределенной фазе между авторитаризмом и демократией. Соответственно, полезным для исследования режимов постсоветского пространства является концепт делегативной демократии, а также научное внимание к эффективности и стабильности государства в транзитных обществах.

Ключевые слова: транзитология, демократизация, демократический транзит, политический режим, трансформация, постсоветское пространство.

Trach Alla

POST-SOVIET TRANSFORMATIONS THROUGH THE PRISM OF TRANZITOLOGY

The problems which arose before transitology taking into account contradictory course of post-soviet political transformations are considered in the article. The overview of main approaches is given. Proposals on modernizing the transit paradigm and ways of future researches are given. Sure, the paradigm of democratic transit played the positive role, however obviously, that realities of postsoviet space do not coincide with positions of this model. Absolute majority of постсоветских countries which examined by transit within the limits of the «third waves of democratization», did not move up considerable appearance in the construction of democracy. Part from their re-consolidated authoritarian modes on new basis, and majority presently is in an indefinite phase between authoritarianism and democracy. Accordingly, useful to research of the modes of postsoviet space is concept of delegate democracy, and also scientific attention to efficiency and stability of the state in transit societies.

Key words: transitology, democratization, democratic transit, political regime, transformation, post-soviet space.

Постановка проблеми. Динамічні соціально-політичні зміни, що розгорнулися у 1970-х роках у низці країн Південної Європи та

Латинської Америки, а наприкінці 1980-х – на посткомуністичному просторі, сприймалися як свідчення близької перемоги західної ліберальної демократії у світовому масштабі. Транзитологія як субдисципліна політичної науки (або одна з політичних наук) почала формуватися саме у цей період часу. Класична транзитологічна парадигма оперує єдиним можливим вектором – від «не демократії» до демократії. Проте суперечливі пострадянські трансформації поставили на порядок денний питання про достовірність цієї парадигми, звернули увагу науковців до нових, раніше невідомих типів недемократичних режимів, що часто постають результатом транзиту. Осягнення цих суперечливих феноменів, та відповідне оновлення наукового інструментарію транзитології, осучаснення її основних положень постає важливим завданням для науковців пострадянських країн.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Із зрозумілих історичних причин, класична транзитологія народилася в межах політичної науки провідних країн Заходу, у першу чергу США. Існує безліч монографій (у т.ч. колективних), збірників, статей із зазначеної проблематики. Наявна також низка спеціалізованих наукових видань, зокрема «Journal of Democracy», «Journal of Communist Studies and Transition Politics», «Communist and Post-Communist Studies» і т. д. Класичними вважаються праці таких політологів, як Д. Растоу, Ф. Шміттєра, Т. Карла, Г. О'Доннелла та А. Пшеворського.

Серед вітчизняних вчених можна виділити праці О. Романюка, В. Горбатенка, А. Колодій, О. Дергачова, Ф. Рудича, О. Долженкова та інших, хоча помітно, що вітчизняна транзитологія робить лише перші кроки. Російські дослідники В. Гельман, А. Мельвіль також зробили свій внесок у дослідження пострадянських трансформацій. Разом із тим, помітно бракує робіт, в яких би робилися спроби осучаснити постулати транзитології з урахуванням теоретичного доробку згаданих вчених, а також аналізу політичної практики країн пострадянського ареалу.

Метою статті є критично розглянути основні підходи, що склалися в межах транзитологічної парадигми, з точки зору їх верифікації політичною практикою пострадянських країн, внести пропозиції щодо осучаснення постулатів транзитології та напрямків перспективних досліджень.

Виклад основного матеріалу. В центрі уваги класичної транзитології перебували два переходи («транзити»): політичний (від авторитаризму до демократії) та економічний (від адміністративної до ринкової економіки). Логіка трансформації, як її розуміли транзитологи аж до середини 1990-х років, була завжди лінійною. Транзитологи вважали, що ринкові реформи та т.зв. «установчі вибори», що знаменують собою пакт еліт щодо припинення авторитарного правління, прирікають транзит на успіх, попри будь-які другорядні (як тоді вважалось) обставини.

В той же час, великою мірою під впливом суперечливих пострадянських трансформацій, що стали частиною вже «четвертої хвилі демократизації» наприкінці 1980-х – на початку 1990-х років, транзитологи почали приділяти увагу не лише інститутам, а й цінностям, себто таким факторам, як політична культура та, ширше, суспільний менталітет. У цілому зрозуміло, що вони великою мірою обумовлюють одне, еволюціонують в одному векторі, хоча й не паралельно. Так, український політолог О. Долженков дійшов висновку, що суспільно-політичні інститути та цінності еволюціонують у напрямку демократизації різношвидкісно: найшвидше змінюється нормативна база, дещо відстає дизайн основних політичних інститутів, найбільшу опірність змінам демонструє політична культура та свідомість [1, с. 221]. Іншими словами, запровадити багатопартійність – справа кількох місяців (йдеться про розробку та прийняття відповідного закону про політичні партії); перейти до багатопартійної системи – справа одного-двох виборчих циклів (а це щонайменше кілька років); нарешті, легітимізація ролі партій в суспільній свідомості – це питання вже кількох виборчих циклів чи радше зміни покоління, тобто мова йтиме про проміжок часу не менше 15-20 років.

Відомий дослідник А. Пшеворський першим етапом транзиту вважає інституціоналізацію масового опозиційного руху, коли в процесі лібералізації до того безальтернативно авторитарного суспільства у ньому виникає певна кількість незалежних асоціацій та організацій, що мають свої інтереси та погляди, а інститути, що мали б ці погляди якимось чином агрегувати та відстоювати, ще відсутні. Подальша лібералізація, тобто стадія транзиту, що передусе власне демократизації, призводить до протиріччя, яке існувало в СРСР

починаючи з 1985 року: інституції громадянського суспільства, що народжується та досить бурхливо розвивається, не мають змоги відстоювати свої інтереси за допомогою політичних інститутів – адже авторитарні політичні інститути для цього непридатні, а нові ще не створені [2, с. 180].

Альтернативного погляду на першочерговість трансформацій дотримуються Х. Лінц та Л. Степан, наполягаючи на приматі реформування інститутів щодо цінностей та політичної поведінки. Для успішного переходу до ліберальної демократії необхідні певні кроки з інституціональної трансформації режиму.

Люкан Вей та Стівен Левіцкі досліджують транзит під протилежним кутом зору, акцентуючи причини збереження авторитарних режимів : 1) сила зв'язків країни з Заходом – там, де цей зв'язок був міцним та стійким, жоден авторитарний режим не пережив реставрації, зокрема у Центрально-Східній Європі; але там де цей зв'язок був незначним, як на пострадянському просторі, набагато більше значення мали внутрішні фактори, що часто суперечили глибокій демократизації; 2) сила єдиної партії, 3) сила військово-поліцейського апарату, його здатність придушити антивладні виступи, 4) державний контроль над економікою (особливо в країнах, багатих мінеральними ресурсами). Також згадані вчені наголошують, що характер падіння авторитарних режимів має значення для подальших траєкторій політичного розвитку. Консолідація демократія більш ймовірна у випадку жорсткого переходу («hard door transition»), коли опозиція отримує владу внаслідок жорсткої боротьби із сильним авторитарним режимом, аніж у випадку м'якого переходу («rotten door transition»), коли опозиція отримує владу з рук слабкого авторитарного режиму [3].

На думку Ф. Шміттєра, консолідацію демократії «можна визначити як процес, коли епізодичні угоди, половинчасті норми та випадкові рішення періоду переходу від авторитаризму трансформуються у відносини співробітництва та конкуренції, міцно засвоєні та такі, що постійно діють та добровільно приймаються тими особами та колективами, які беруть участь у демократичному врядуванні» [4, с. 60]. За змістом консолідація демократії співпадає з виділеною Д. Растроу останньою з чотирьох стадій транзиту – стадією звикання.

Низка авторів наголошує на важливості такої передумови консолідації демократії, як наявність сформованої держави та нації. Так, у розумінні Д. Растоу нація – не етнічний, а політичний феномен, відповідно під національною єдністю він розуміє широку суспільну згоду серед громадян щодо їх дійсної стійкої приналежності саме до цієї політичної спільноти. На противагу цьому, Х. Лінц та А. Степан замість передумови «немає нації – не буде демократії» висувують зворотню тезу «немає демократії – не буде нації» [5].

Наявність нації, згідно теорії Д. Растоу, сама по собі породжує політичну боротьбу за право визначати її майбутнє, і відповідно «запускає» процес демократизації через довгу і безрезультатну політичну боротьбу. Підготовча фаза являє собою поляризацію (але аж ніяк не плюралізм) – наслідок довгого протистояння, у якому суперники займають протилежні позиції. Проте навіть у цьому випадку Д. Растоу наполягає на наявності фактора національної єдності, який, так само як і страх перед громадянською війною, і не дає розколотись поляризованому суспільству. Однак, як видно з подій 2014 року в Україні, питання про політичну зрілість сил, що уособлюють протилежні полюси, в реальній політиці залишається відкритим. Відсутність згоди, що переходить у відкриті збройні зіткнення, підриває державну спроможність та стає неподоланною перешкодою для демократизації. Держава, що неспроможна ефективно контролювати обіг зброї та допускає масові прояви нелегітимного насилля, характеризується слабкою державністю – а саме сильна державність є передумовою успішного демократичного транзиту. Демократія можлива лише там, де існує ефективна держава – відносно цієї тези збіглися позиції Д. Растоу, Х. Лінца та А. Степана.

Досвід держав Центральної та Східної Європи показав, що часто-густо сам термін «держава» несе негативні конотації, зокрема через ототожнення з владою комуністичної партії. А це мало наслідком, на противагу теоретичним побудовам Д. Растоу, відсутність автоматичної лояльності громадян державі, відсутність співробітництва з органами влади та відсутність глибокої поваги до адміністративних та політичних рішень, тобто низку складнощів, що утруднювали демократизацію та непритаманні демократичним

суспільствам. Особливо рельєфно це проявилось в країнах пострадянського простору. Звідси – економічна поляризація суспільства, фінансові кризи, сепаратизм, ксенофобія тощо. Політична фрагментація та деградація держави роблять неможливим здійснення ліберальних свобод, тобто неспроможна держава загрожує ліберальним цінностям настільки ж фундаментально, як і авторитарна влада.

Для характеристики політичних режимів, що сформувались внаслідок неуспішних транзитів, насамперед у випадку, коли не створена розгалужена інституціональна інфраструктура, Г. О'Доннелл запровадив термін «делегативна демократія», вважаючи, що перемога на президентських виборах дає переможцю право керувати країною на власний розсуд, при цьому він обмежений лише обставинами існуючих владних відносин та визначеним Конституцією терміном перебування при владі», що явно спостерігається, наприклад, у Росії. Делегативна демократія не є за суттю представницькою демократією. Її риси обумовлені у першу чергу її слабо інституціоналізованою структурою – з одного боку, політичні рішення приймаються і реалізуються значно швидше; з іншого боку, подібні системи більш уразливі щодо згортання, навіть падіння демократії через інституціональну слабкість та хаотичну політику.

Тим не менше, для об'єктивного порівняння пострадянських політичних режимів, а також динаміки їх демократизації недостатньо використання згаданих вище концепцій «демократії з прикметниками», рівно як і класичних теорій транзитології. В процесі демократизації вагоме місце займає здатність держави до ефективного функціонування («державна спроможність»), що розуміється через класичні постулати «поліархії» Р. Даля, Ф. Шміттєра та Т. Карла: 1) контроль за рішеннями уряду конституція покладає на обраних офіційних осіб; 2) ці офіційні особи періодично обираються на чесних і вільних виборах; 3) практично все доросле населення має право обирати офіційних осіб; 4) практично все доросле населення має право претендувати на обрані посади; 5) громадяни мають право висловлювати свою думку, не побоюючись серйозного переслідування за політичними мотивами; 6) громадяни мають право отримувати інформацію з альтернативних джерел, які знаходяться під захистом закону; 7) громадяни мають право створювати відносно незалежні асоціації

та організації, включаючи політичні партії та угруповання за інтересами; 8) обрані народом офіційні особи повинні мати

можливість здійснення своїх конституційних повноважень без протидії (хоча б і неофіційної) з боку невиборних офіційних осіб; 9) держава повинна бути суверенною і діяти незалежно від політичних систем вищого рівня.

Висновки. Безумовно, парадигма демократичного транзиту відіграла свою позитивну роль, проте очевидно, що реалії пострадянського простору не збігаються з положеннями цієї моделі. Абсолютна більшість пострадянських країн, що їх вважали транзитними у межах «третьої хвилі демократизації», не просунулись значним чином у побудові демократії. Частина з них реконсолідувала авторитарні режими на новій основі, а більшість нині перебуває у невизначеній зоні між авторитаризмом та демократією, протягом тривалого часу не демонструючи жодного просування до неї. У той час як концепції зміни політичних режимів у своїй переважній більшості є саме концепціями демократизації, дослідження переходів до недемократичних режимів перебуває на периферії інтересів політологів. Відповідно, корисним для дослідження режимів пострадянського простору є концепт делегативної демократії, а також поглиблена увага до ефективності та стабільності держави у транзитних суспільствах.

Перспективним напрямком наших подальших досліджень є аналіз ролі держави, її стабільності та ефективності у процесі демократизації, взаємозв'язку електоральної та ліберальної демократії, історичних та культурних передумов для формування ефективної демократичної державності в різних пострадянських країнах.

Література

1. Долженков О. О. Україна-Білорусь : досвід політичної трансформації [текст] / Олег Долженков. – Одеса: «Астропринт», 2003. – 264 с.

2. Пшеворский А. Демократия и рынок : Политические и экономические реформы в Восточной Европе и Латинской Америке [текст] / А. Пшеворський; пер. с англ., под ред. В. Бажанова. – М. :РОССПЭН, 1999. – 320 с.

3. Way L. A., Levitski S. Why «Democratic Breakthroughs» often fail to create democracies: Modes of Transition [Електроннийресурс].

URL: <http://www.sais-jhu.edu/academics/regional-studies/europe/conferences/countering-regression/pdf/lucan-way-background.pdf>
<http://www.sais-jhu.edu/academics/regional-studies/europe/conferences/countering-regression/pdf/lucan-way-background.pdf> (дата звернення : 31.07.2014).

4. O'Donnell G. Transitions from Authoritarian Rule. Tentative Conclusions about Uncertain Democracies [текст] / G. O'Donnell, P. Schmitter. – Baltimore and London : The Johns Hopkins University Press, 1986. – 81 p.

5. Linz J. Problems of Democratic Transition and Consolidation in Southern Europe, South America and Post-Communist Europe [текст] / J. Linz. – Baltimore-London. – Johns Hopkins University Press, 1996. – 480 p.

1. Dolzhenkov O. O. 'Ukrayina-Bilorus' : dosvid politychnoyi transformatsiyi [tekst] / Oleh Dolzhenkov. – Odesa: «Astroprynt», 2003. – 264 s.

2. Pshevorskyu A. Demokratyya u ynyok : Polytycheskyey ekonomycheskye reformy v Vostochnoy Evropey Latynskoy Ameryke [tekst] / A. Pshevors'kyu; per. sanhl., podred. V. Bazhanova. – M. : ROSSPЭN, 1999. – 320 s.

3. Way L. A., Levitski S. Why «Democratic Breakthroughs» often fail to create democracies: Modes of Transition [Elektronnyy resurs]. URL: <http://www.sais-jhu.edu/academics/regional-studies/europe/conferences/countering-regression/pdf/lucan-way-background.pdf> (data zvernennya : 31.07.2014).

4. O'Donnell G. Transitions from Authoritarian Rule. Tentative Conclusions about Uncertain Democracies [tekst] / G. O'Donnell, P. Schmitter. – Baltimore and London : The Johns Hopkins University Press, 1986. – 81 p.

Рецензент: Дунаєва Л.М. д.політ.н., професор, зав. кафедри соціальних теорій Інституту Інноваційної та післядипломної освіти ОНУ імені І.І. Мечникова

ПОВІДОМЛЕННЯ

Борисов Олег, Пилипко Л.

ЦІЛЕСПРЯМОВАНІСТЬ ПРОГРАМИ «ГОРИЗОНТ-2020» В СПІВРОБІТНИЦТВІ ЄС ТА УКРАЇНИ

У даній роботі будуть розглянуті ключові цілі та характеристики нової програми «Горизонт-2020», зосередження фінансових ресурсів на ключових пріоритетах програми, перспективи та цілеспрямованість співробітництва на період реалізації програми та визначення можливостей, умов та ролі участі для України.

Ключові слова: інновації, Європейський Союз, міжнародна співпраця, «Горизонт-2020»

Актуальність теми дослідження. Програма «Горизонт-2020» покликана полегшити науково-технічне співробітництво, спрямоване на створення нових технологічних рішень. Важливо поліпшити доступність до залучення підприємців та вітчизняних науковців до науково-технічного співробітництва та необхідність у підвищенні рівня якості реалізованих проектів. Це полегшить вхід до реалізації спільних проектів, метою яких є підвищення ефективності науково-технічного співробітництва між країнами, та буде сприяти новим можливостям для розвитку науки та техніки України.

Викладення основного матеріалу. Завжди поштовхом для розвитку країн, що розвиваються були і є розвинуті провідні країни. Співробітництво між країнами дає можливість стрімко розвиватись і обмінюватись досвідом.

Європейською Комісією було започатковано нову Рамкову програму науково-технічного співробітництва «Горизонт – 2020», мета якої – об'єднати фінансування наукових досліджень, розроблення нових технологій та інноваційного промислового виробництва в ЄС у період із 2014 по 2020 рр.

Вона має замінити і об'єднує всі існуючі програми ЄС з фінансування досліджень та інновацій, включаючи Сьому Рамкову програму з досліджень, Рамкову програму з конкурентоспроможності та інновацій і діяльність Європейського Інституту Інновацій та

Технологій.

Назва нової програми ЄС з фінансування досліджень та інновацій – Горизонт 2020 віддзеркалює прагнення забезпечити розвиток нових ідей, економічне зростання та робочі місця на майбутнє.

Європейська Комісія поставила перед програмою «Горизонт – 2020» ряд нових завдань. Одне з основних її спрямувань впливає з ключових цілей як оновленої Лісабонської стратегії, так і нещодавно прийнятої Європейською Комісією Стратегії розвитку Європи до 2020 р. «Європа – 2020» (Europe 2020 Strategy). Стратегія «Європа – 2020» являє собою план розвитку й економічного зростання Європейського Союзу на довгострокову перспективу, де провідну роль у досягненні поставлених цілей відіграватимуть освіта, наука та інновації.

Сьома рамкова програма (FP7) досягла особливого розвитку, мета якої було співробітництво у сфері наукових досліджень країн-учасниць ЄС на період 2007 – 2013 роки. На проведення наукових досліджень загальна сума витрат, згідно з програмою становила 52 млрд. євро.

Основною метою створення програми «Горизонт-2020» є розробка інноваційних технологій для країн-учасниць ЄС, об'єднання фінансування науково-дослідницьких робіт на період 2014-2020 роки. Дана програма повинна замінити Сьому рамкову програму (FP7).

Рамкова програма «Горизонт-2020» зосередить фінансування на різних, взаємодоповнюючих пріоритетах ЄС. Ці пріоритети відповідають пріоритетам, визначеним в програмі «Європа 2020» та Інноваційним Союзом.

Пріоритети зосередження фінансування програми «Горизонт-2020» включають в себе:

- Інформаційно-комуникаційні технології;
- Нанотехнології;
- Новітні матеріали;
- Біотехнології;
- Космічна галузь. Гургула

Під час здійснення попередньої, Сьомої Рамкової програми з досліджень та інновацій ЄС, Україна зайняла лідируючу позицію серед країн Східного Партнерства та увійшла до десятки найбільш активних країн-партнерів, поступаючись лише США, Канаді та

країнам БРІКС.

Наукові установи та вищі навчальні заклади України взяли участь у 126 проектах Сьомої рамкової програми з обсягом фінансування Європейської Комісії у сумі близько 26,5 млн євро. Загальний обсяг фінансування підтримки досліджень та інновацій у рамках програми передбачений у розмірі понад 70 млрд євро.

Україна увійшла до 11-ти провідних наукових країн світу, які визначені ключовими стратегічними партнерами ЄС в програмі ЄС «Горизонт 2020», а також наша держава визнана єдиним стратегічним партнером Євросоюзу у Східній Європі.

Україна бере участь у проектах ЄС, що дає можливість українським вченим виконувати широкий спектр новаторських і прикладних робіт, проводити фундаментальні дослідження в найбільших науково-дослідних центрах, залучати високі технології у галузях промисловості України до реалізації проектів. Також розвитку промисловості України сприяє отримання додаткових замовлень на створення високотехнологічної продукції п'ятого-шостого укладу. Починаючи з 2013 року, Міністерство веде активну роботу, пов'язану з забезпеченням участі вищих навчальних закладів та участю науково-дослідних установ у рамковій програмі ЄС «Горизонт-2020». Розглянемо українські заявки та порівняльний аналіз за країнами ЄПС до участі RP7 у статистичному звіті.

Таблиця 1

Заяви подані регіонами України

Регіон	Прийнято	Подано	Показник успішності
Київ	50	292	17,1%
Харків	14	78	17,9%
Львів	5	50	10,0%
Одеса	4	32	12,5%
Севастополь	11	27	40,7%
Донецьк	6	18	33,3%
Дніпропетровськ		16	0,0%
Сімферополь	4	11	36,4%
Ужгород	3	8	37,5%
Тернопіль	1	6	16,7%
Запоріжжя	1	6	16,7%
Івано-Франківськ		4	0,0%

Порівняльний аналіз за країнами ЄПС. Україна на фоні ЄПС.

Таблиця 2

Країни-партнери за Європейською політикою сусідства (ЄПС)

Країна	Учасники за поданими пропозиціями	Запропонований фінансовий внесок ЄК у поданих пропозиціях (євро)	Кількість учасників за прийнятими пропозиціями	Запропонований фінансовий внесок ЄК у прийнятих пропозиціях (євро)	Показник успішності прийнятих/поданих пропозицій
Вірменія	85	8 174 977	19	804 859	22,4%
Азербайджан	54	4 154 456	13	509 604	24,1%
Білорусь	132	18 253 829	19	1 199 127	14,4%
Грузія	119	20 884 945	28	1 728 435	23,5%
Молдова	88	873 097	18	943 667	20,5%
Росія	1689	259 281 465	323	39 354 415	19,1%
Україна	601	72 337 202	112	7 961 308	18,6%

Так, з метою практичної реалізації європейської наукової програми підтримки досліджень та інновації «Горизонт-2020» наказом Міністерства освіти і науки № 1802 від 20 грудня 2013 року на базі вищих навчальних закладів, наукових установ Національної академії наук України та громадських організацій створено мережу національних контактних пунктів програми «Горизонт 2020», а також затверджено їх перелік. Якісному розширенню співробітництва з Європейським Союзом сприятиме діяльність національних контактних пунктів науково-дослідній і технологічній сферах, що підвищить рівень інформованості щодо програми «Горизонт-2020» всіх зацікавлених осіб, незалежно від виду їх діяльності або галузі досліджень.

Для ефективного досягнення багатьох специфічних цілей необхідна міжнародна співпраця з партнерами з третіх країн відносно програми «Горизонт-2020», зокрема, цілей, які пов'язані з міжнародними зобов'язаннями та з зовнішньою політикою ЄС. Це стосується глобальних за своєю природою суспільних викликів, визначених програмою «Горизонт-2020».

Діяльність на міжнародному рівні так само важлива для посилення конкурентоспроможності європейської промисловості завдяки сприянню залученню та торгівлі новітніми технологіями,

наприклад, за допомогою розробки всесвітніх стандартів та керівництв з експлуатаційної сумісності, і завдяки сприянню прийняттю та розгортанню європейських технічних рішень за межами Європи.

Міжнародна співпраця за програмою «Горизонт 2020» зосереджуватиметься на співпраці з трьома основними групами країн:

- 1) країни розширення ЄС та сусідні країни;
- 2) індустріалізовані країни з економікою перехідного періоду;
- 3) країни, що розвиваються.

Програма «Горизонт-2020» доступна для потенційних кандидатів у члени ЄС, та для країн, які готуються до вступу в ЄС і відповідають критеріям:

- економічна співпраця ЄС;
- високий інноваційний та науковий потенціал;
- приналежність до Європейської політики добросусідства;
- участь у науково-інноваційних програмах ЄС;
- інші.

Існує перспектива збільшення вантажообігу українських морських портів завдяки впровадженню програми Горизонт-2020, з метою розширення рамок співпраці з ЄС.

Розглянемо порівняльні статистичні дані трьох крупних морських портів Одеської області.

Морський порт Южне за 8 місяців збільшив вантажообіг на 6,7%

Вантажообіг морського порту Южне (регіон «Велика Одеса», Україна) за 8 місяців 2014 роки склав 30,072 млн т, що на 6,7% більше, ніж за аналогічний період 2013-го, говорить в матеріалах порту. Перевалка експортних вантажів збільшилася на 13,5% і перевищила 23 млн т. При цьому зросли об'єми профільної для порту номенклатури: вугілля – на 4,1% (до 1,4 млн т); залізорудної сировини – на 7,9% (до 13,7 млн т); зерна – на 92% (до 4,88 млн т). Транзит, що як і раніше становить істотну частину вантажообігу порту (понад 15% сукупного об'єму за звітний період), знизився на 17,3%, до 4,62 млн т. Причина – помітне скорочення ряду профільного транзиту: руди – на 34% (до 1,72 млн т); насипних добрив – на 39% (до 497 тис. т). В той же час, перевалка вугілля (російський транзит) зросла на 8,3% і перевищила 373 тис. т; на

5,8% збільшився транзит наливних хімгрузов (також російський ресурс). Різко збільшився транзит нафтопродуктів – в 3,2 разу, до 292 тис. т. Перевалка через порт імпорتنих вантажів зросла на 4,7%, до 2,34 млн т. Основні чинники зростання – вугілля (+6,8%, до 1,8 млн т) і нафтопродукти (зростання в 3,7 разу, до 135 тис. т).

Іллічівський морський порт за 9 місяців збільшив вантажообіг на 5%.

Грузооборот Іллічівського морського порту (Україна) в січні-вересні 2014 року склав 12,27 млн т, що на 4,9% більше, ніж за аналогічний період 2013-го, говорить в матеріалах порту. Значне зростання продемонстрував експорт, домінуючий в структурі завантаження порту, – більш ніж на 37%, до 7,27 млн т. При цьому зростають всі номенклатурні складові – наливні вантажі (+18,5%), сипкі (+39%), генеральні (+48%). Так, на 46% збільшилася перевалка на експорт зерна (до 3,08 млн т), на 18% – рослинної олії (до 1,07 млн т), удвічі – вугілля (до 285 тис. т), на 8% – руди (до 296 тис. т). Порт отримав вантажопотік експортних чорних металів, що перейшли з Азовського морського регіону, що примикає до конфліктного Донбасу, – за 9 місяців поточного року перевалено понад 42 тис. т прокату (проти 0,9 тис. в січні-вересні 2013-го). Більш ніж в 2,5 разу зросли об'єми експортних автопоромних вантажів – номенклатури, профільною, що є, для порту. Значними залишаються в Іллічівську об'єми транзитної перевалки – понад 2,9 млн т, із зниженням на 18% до січня-вересня 2013 року. Основна суховантажна номенклатура транзиту – сірка (853 тис. т -19%) і чавун (923 тис. т +21%). У наливному сегменті основу транзиту склали сира нафта (51 тис. т -4%) і нафтопродукти (56 тис. т -43%). Перевалка імпорتنих вантажів скоротилася на 25%, до 2,05 млн т. Тут різко впали об'єми вугілля (-95%) і руди (-32%); істотно зросла перевалка імпорتنих нафтопродуктів, що перевищила 141 тис. т (проти 3 тис. т за 9 місяців 2013 роки).

Перше імпортне вугілля з ЮАР для України прийняв Іллічівський морський порт Судно TX Scotian Express, завантажене південноафриканським вугіллям для потреб ТЕС України, прибуде в Іллічівський морський порт до 20 жовтня. Це перше судно, зафрахтоване для перевезень імпортного вугілля з ЮАР. Всього в рамках даного проекту, санкціонованого Кабміном України, планується закупівля і перевезення 1 млн тонн вугілля антрацитної групи. Сторонами операції виступили ГП «Укрінтеренерго»

(покупець) і Steel Mont Trading Ltd (продавець). Перша суднова партія вугілля склала 84 тис. тонн. Порт відвантаження – Річардс-бій (ЮАР). Проект дозволить Іллічівському порту відновити роботу з вантажопотоком, що входив раніше в структуру його основного завантаження. Так, в 2013 році порт перевалив 335 тис. тонн імпортного вугілля, понизивши об'єми наполовину порівняно з 2012-м-кодом. У поточному році об'єми були нульовими.

Вантажообіг Одеського морського порту за 9 місяців збільшився на 12,5%.

Вантажообіг Одеського морського порту (Україна) в січні-вересні 2014 року склав 17,686 млн т, що на 12,5% більше, ніж за аналогічний період 2013-го, говорить в матеріалах порту. Збільшилася перевалка всіх номенклатурних груп – наливних, насипних і генеральних вантажів (+15,2%, +9,6%, +13,7% відповідно). Найбільш динамічні позиції – нафтопродукти (зростання в 2,1 разу, до 2,48 млн т), зерно (зростання в 1,4 разу, до 4,2 млн т), чорні метали (зростання в 1,7 разу, до 3,4 млн т). Перевалка експортних вантажів зросла на 25% і перевищила 11,3 млн т. Локомотивами зростання стали нафтопродукти (+56%, до 406 тис. т), зерно (+40%, до 4,1 млн т), прокат чорних металів (зростання в 2,3 разу, до 2,65 млн т). В той же час знизилася перевалка на експорт рудних вантажів і лісу. Істотно збільшився транзит – на 12,5%, до 3,85 млн т. Основні чинники – зростання нафтопродуктів в 2,2 разу (до 2,7 млн т), наливних хімвантажів (+2,9%, до 685 тис. т), чорних металів (+13%, до 652 тис. т). В той же час, практично до нуля зведені об'єми транзитної нафти – якщо за 9 місяців 2013 роки було перевалено понад 900 тис. т, то в нинішньому році – 10,2 тис. т. Скоротилася в порту перевалка імпортних вантажів (-23%, до 2,4 млн т). Впали об'єми імпортного прокату, тропічних масел. При цьому збільшилася перевалка імпортної нафти (+0,5%, до 160 тис. т).

Наразі Одеський порт реалізує проект розширення контейнерного терміналу на Карантинному молу вартістю майже 5 млрд грн, більше 50% з яких вкладає інвестор. Крім того, ведеться спільне будівництво з компанією "Бруклін-Київ" зернового перевантажувального комплексу загальною вартістю близько 1 млрд грн, де 726 млн грн - кошти інвестора.

Водночас, серед найперспективніших проектів порту "Южний" - розвиток групи компаній "Трансінвестсервіс", який передбачає розширення й реконструкцію комплексів для перевантаження навалювальних вантажів на існуючих причалах і будівництво нового причалу для перевантаження генеральних, навалювальних і Ro-Ro вантажів.

В Іллічівському морському порту найближчим часом намічений старт днопоглиблювальних робіт на підхідному каналі та в акваторії порту. Серед перспективних планів - розвиток потужностей з перевалки контейнерів та створення терміналу потужністю 1,5 млн TEU, орієнтовною вартістю 1 млрд 200 млн грн коштів інвестора. У планах порту також створення сучасного терміналу з переробки сільськогосподарської продукції.

Висновки. Програма створена Європейським Союзом «Горизонт-2020», орієнтована на розвиток інноваційної та дослідницької діяльності в усіх сферах суспільного життя – від фундаментальних наук до впровадження інновацій в реальний сектор економіки. Програма «Горизонт-2020» вважає пріоритетним підвищення конкурентоспроможності виробництва, сприяння фундаментальним науковим дослідженням, розвиток ІКТ, нового матеріалознавства, нанотехнологій, біотехнологій та космічної галузі та пошук відповідей на найбільш гострі соціальні виклики в сфері охорони здоров'я, демографії та екології.

Беручи до уваги, участь України в Сьомій рамковій програмі, то можна вважати, що Україна може брати участь у всіх структурних компонентах групи, особливо програми «Міжнародне співробітництво» приймати участь у програмі «Горизонт-2020». Це буде сприяти підвищенню конкурентоспроможності країн Європи, та підвищенню і розвитку результативної співпраці між країнами-членами. Щоб дозволити їм перейняти досвід інших країн та застосувати запропонованні інновації у власному розвитку, рамкова програма «Горизонт-2020» створила умови для участі, прозорості та відкритості всіх програм для третіх країн.

Порівнюючи три крупних морських порти Одеської області, можна зробити висновок, що за останні 9 місяців вантажообіг найбільше збільшився в Одеському морському порту на 12,5 %. Іллічівськ почав імпортувати вугілля з ЮАР для України. Проект дозволить Іллічівському порту відновити роботу з вантажопотоком,

що входив раніше в структуру його основного завантаження. У портах Одеси, Іллічівська і Южного планується реалізація інвестиційних проектів загальною вартістю до 70 млрд грн. Про це повідомляє прес-служба Міністерства інфраструктури України. Згідно статистичним даним, ми бачимо, що існує перспектива збільшення вантажообігу українських морських портів завдяки впровадженню програми Горизонт-2020, а це дасть можливість розширити рамки співпраці з країнами ЄС.

Література

1. Шнирков О.І. Європейський Союз у глобальному інноваційному просторі : монографія. / о.і. Шнирков. — К. : вПц “Київський університет”, 2008. — 144 с.

2. Офіційний сайт Рамкової програми «Горизонт – 2020» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/research/horizon2020/index_en.cfm?pg=home&vieo=no

3. Офіційний сайт Національної академії наук України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nas.gov.ua/UA/Pages/default.aspx>

4. Йержі А. Супел «Участь України у Сьомій Рамковій Програмі ЄС статистичний звіт» Варшава – Київ, липень 2010 року.

5. Інформація о вантажоперевезеннях та для вантажоперевезень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ati.su/Default.aspx> , <http://www.rbc.ua/ukr/top/economic>

6. Інформаційно-аналітичний центр морського і річкового транспорту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mirt.com.ua/ua/news.php>

7. Міністерство транспорту та зв'язку України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://mtu.gov.ua/>

8. Horizon 2020. The Framework Programme for Research and Innovation (Brussels, XXX COM (2011) 808/3).

Рецензент: Балджи М.Д., д.е.н., зав. кафедри економіки та управління національним господарством Одеського національного економічного університету.

19.12.2014

ОСОБЕННОСТИ ПРЕПОДАВАНИЯ МАТЕМАТИКИ ДЛЯ ЭКОНОМИСТОВ (СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ США И УКРАИНЫ)

Проведено сравнение особенностей преподавания математики для экономистов в высшей школе Украины и США позволили обоснованно определить недостатки и преимущества преподавания этой дисциплины при формировании специалистов-экономистов. Определены основные формы обучения, применяемых в различных учебных школах стран и доказана необходимость формирования трех уровней математических компетенций. Проанализированы существующие формы организации учебного процесса, позволяющие оценить преимущества получения практических учений и навыков в высшей школе.

Ключевые слова: математика, преподавание, экономист, высшая школа, сравнительный анализ, компетенции, математическое и экономическое мышление.

Постановка проблемы. В современном обществе, обладающим высоким уровнем информатизации, роль математики в решении задач целенаправленного управления экономическими процессами требует особого внимания. Без математического изучения и выявления функциональных зависимостей между социально-экономическими процессами, невозможно создавать новые и совершенствовать уже существующие направления развития.

Анализ последних исследований и публикаций. Американские ученые давно и активно занимаются изучением образовательных проблем, о чем свидетельствует многочисленная и разнообразная литература по вопросам высшего образования, в том числе экономической. Психолого-педагогические аспекты организации познавательной деятельности студентов в процессе изучения экономики освещены в исследованиях М.Борга, В.Волстеда, В.Грайма, Д.Макконела, И.Нийхавана, С.Окулы, С.Сафира, Дж.Сопера, Н.Терри и др. Теоретические основы построения содержания обучения раскрыто в трудах Дж.Вилкинсона,

Дж.Зигфрида, Д.Коландера, М.Салеми, В.Хансена и др. Методы преподавания в современных университетах и колледжах США были предметом исследования Р.Барлета, В.Бекера, Т.Бергстрома, Г.Ван Дюсен, А.Вильямса, М.Вотса, Дж.Миллера, Р.Смита, Дж.Стиглера, Р.Фелса и др. Возможность использования инновационных технологий в экономическом образовании рассматривали А.Запальська, Г.Кирсли, А.Лезберг, Л.Маннинг, П.Наварро, Р.Селл, Д.Шао, Л.Шао, Дж.Шумейкер и др. Анализ украинской научной литературы свидетельствует о росте интереса украинских педагогов к особенностям системы высшего образования в США. В частности, различные аспекты высшего образования в США проанализированы в работах: О.В.Вощевської, Я.Г.Гулецької, В.С.Дикань, Т.С.Кошмановой, И.В.Пентиной, К.В.Рибчука, С.М.Романовой, В.М.Тименко, Н.В.Чорной и др.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. В этой связи, положительный опыт осмысленной трансформации содержания и методики преподавания математики в высших учебных заведениях США может быть полезным для Украины и помочь в формировании и обеспечении высоких стандартов качества отечественного образования.

Целью статьи является изучение ситуации преподавания математики для экономистов в Украине и США для получения опыта и проведения анализа преподавания в высшей школе.

Основной материал исследования.

Опыт стран с высоким уровнем экономического развития, таких как США, является очень полезным для Украины. Эта страна стала лидером благодаря менеджерам, предпринимателям, руководителям, которые знали, как использовать современные бизнес-модели для процветания нации. Опыт подготовки таких специалистов целесообразно использовать в подготовке отечественных экономистов, которые несут ответственность за экономическое развитие нашей страны в ближайшие годы. Опыт стран с высоким уровнем экономического развития, таких как США, является очень полезным для Украины. Америка сейчас демонстрирует стабильный прогресс в социально-экономической области. Основой экономического развития демократического общества является именно экономическое образование, и эта страна стала лидером

благодаря менеджерам, предпринимателям, руководителям, которые знали, как использовать современные бизнес-модели для процветания нации. Опыт подготовки таких специалистов целесообразно использовать в подготовке отечественных экономистов, которые несут ответственность за экономическое развитие нашей страны в ближайшие годы.

Исследование различных математических моделей нуждается в расширении содержания общего курса математических дисциплин для специалистов экономических направлений, что связано с внедрением в систему профессиональной деятельности инновационных методов обучения; обновления методического сопровождения процесса обучения математике в высшей школе; постоянного мониторинга уровня знаний студентов и готовности преподавателей для осуществления коррекции результатов обучения.

Современные программы обучения математике в Украине предусматривают формирование двух уровней математической компетентности:

I уровень – воспроизведение математических фактов, методов и выполнения вычислений;

II уровень - установление связей и интеграции материала различных математических тем с профессиональным образованием.

Вместе с тем, на формирование третьего, высокого уровня математической компетентности (математических размышлений, обобщения и интуиции) практически не отведено времени.

Ученые Чикагского университета доказали, что успех на 85% зависит от личностных качеств, правильного выбора линии поведения, и только на 15% определяется имеющимися знаниями. Таким образом, необходимость сместить акценты в образовании с усвоения фактов на овладение способами взаимодействия с социальными, экономическими и другими процессами приводит к осмыслению необходимости изменить характер учебного процесса и способов деятельности студентов.

Для адаптация выпускников в информационном обществе, подготовки их к жизни в мире экономики знаний необходимо формировать у студентов навыки и умения XXI века, а к ним относятся:

- ответственность и адаптивность – личная ответственность и

гибкость в различных профессиональных ситуациях, установление высоких стандартов и целей;

- коммуникативные умения – способность к созданию условий для эффективной коммуникации (устной, письменной, мультимедийной и сетевой) в различных формах и контекстах, управление ею и понимание;

- творчество и любознательность – способность к саморазвитию, применения новых идей и доведение их до коллег, открытость новым перспективам, инновациям;

- критическое и системное мышление – развитие мышления, предполагает выполнения обоснованного выбора; понимание взаимосвязей в сложных системах;

- умение работать с информацией и медиасредствами – возможность находить, анализировать, управлять, интегрировать, оценивать и создавать информацию в различных формах, разными способами;

- межличностное взаимодействие и сотрудничество – способность работать в команде, быть лидером; брать на себя различные роли и обязанности; продуктивно работать в коллективе; толерантно относиться к другой точке зрения;

- умение ставить и решать проблемы – способность выявлять, анализировать и решать проблемы;

- направленность на саморазвитие – осознание своих потребностей, мониторинг собственного понимания и обучения; поиск и размещение соответствующих ресурсов; перенос информации и надпредметных умений из одной области знаний в другую;

- социальная ответственность – способность действовать в интересах сообщества; этически вести себя в межличностном, профессиональном и социальном контекстах.

Анализ опыта реализации экономической подготовки в вузах США дает основания отметить, что главными факторами указанных преобразований выступили такие государственные органы управления образованием как Национальный Совет экономического образования и Департамент образования, усилия которых привели к включению математических дисциплин в учебные программы в качестве обязательных предметов.

Осуществленные мероприятия обеспечили предоставление высококачественного экономического образования на

основе трансформации и совершенствования учебных программ, разработки общенациональных стандартов, подготовки преподавателей и распространения обновленных учебных материалов. Ведущее положение страны на мировом рынке и роль, которую она играет в экономической жизни других стран, обусловили интернационализацию экономической подготовки бакалавров в вузах США. Ознакомление с учебными программами свидетельствует о том, что для подготовки бакалавров экономики в вузах США, кроме специализированных экономических курсов (макроэкономика и микроэкономика, экономическое развитие, экономическая история, финансы, экономическая теория и др.) и гуманитарных (история, философия, литература, политология) в обязательном порядке присутствуют математические дисциплины (математика, статистика). Обязательным элементом при подготовке бакалавров по экономике во всех вузах США является организация самостоятельных исследовательских проектов. Как результат – достижение главной цели, а именно: обучение студента мыслить как экономист, обеспечивается путем развития навыков дедуктивного рассуждения, техник принятия решений, понимание комплекса экономических отношений, коммуникативных умений, творчества, накопления и использования знаний, которые выходят за пределы основных дисциплин.

Успех реализации американского опыта подготовки бакалавров экономики в вузах Украины зависит от соответствующих организационно-педагогических условий, которые должны включать [1, с.211]:

- учет социокультурного компонента в процессе определения особенностей учебного материала;
- выявление мотивационной готовности украинских студентов и преподавателей к внедрению элементов системы подготовки бакалавров экономики в США;
- обеспечение организационной базы путем разработки специальной документации и методики по использованию заимствованных форм и методов;
- организации особого дидактического среды с использованием новейших информационных средств работы в соответствии с современными образовательных тенденций;

- предупреждения возможных барьеров удачного заимствования иностранной практики;
- поощрения и стимулирования проявлений группового взаимодействия в реализации проанализированного опыта.

Возможности усовершенствования методики работы преподавателя существенно зависят от его умения целенаправленно управлять умственной деятельностью студентов, активизируя ее. Осуществлять такое управление преподаватель, очевидно может, опираясь на психолого-педагогические знания, то есть на систему закономерностей, которая концентрирует в себе сведения по психологии и дидактике, и соответствующую методику применения этой системы при обучении математике. В этих закономерностях раскрываются взаимосвязи между внутренними процессами, которые протекают в сознании студентов, и внешними, дидактическими условиями, где проходит учебная деятельность. К внешним условиям относятся содержание математических задач и упражнений, их последовательность, приёмы организации занятия, к внутренним – умственная деятельность, процессы запоминания, восприятия и др. Поскольку в закономерностях отражаются взаимосвязи между внутренними процессами учебной деятельности студентов и внешними, дидактическими условиями, то опираясь на эти закономерности, преподаватель может путем видоизменения внешних условий координировать внутренние процессы, которые и формируются в сознании студентов. В таком случае у преподавателя возникает возможность целенаправленно управлять умственной деятельностью студентов, стимулировать процессы их математического мышления.

Одной из особенностей преподавания математических дисциплин выступает желание преподавателей дать их во всей полноте, в максимальном объеме. при этом преподаватели математики технических вузов, исходя из вышесказанного, тоже часто ставят перед собой задачу формирования у своих студентов математического мышления. Но у инженера должен быть сформирован именно инженерный тип мышления, и изучение математики необходимо только для того, чтобы способствовать развитию инженерного математического мышления [2, с. 22]. Та же

картина осуществляется при преподавании в экономических вузах и формировании у

студентов экономического мышления.

Процесс развития и совершенствования подобного мышления имеет положительные моменты как для студентов, так и для преподавателей. Так, для студентов: способствует развитию абстрактного, математического, перцептивного, технического, экономического, логического и других видов мышления; стимулирует обсуждение и понимание сложных идей; позволяет осуществить динамическое визуальное отображение процесса мышления; способствует применению четкой речи; развивает умение аргументировать, умение объяснять, обобщать. А для преподавателей: стимулирует переход к обучению, нацеленного на студента, как будущего специалиста определенной квалификации, что в свою очередь требует применение новейших методов и новых методик профессионального обучения; повышает эффективность управления познавательной деятельностью студентов; предоставляет возможность наблюдать за процессом мышления, развитием идеи и выполнением исследовательских или проблемных задач с учетом новейших достижений математической науки.

На основе теоретического исследования научной и методической литературы по педагогике, анализа педагогического опыта, собственного педагогического опыта, отметим, что одним из условий формирования личностных качеств студентов является использование в учебном процессе такой методической системы обучения математики, которая позволяет не просто репродуцировать учебный материал, но и активизировать поисково-исследовательскую деятельность студентов, наглядно представлять сложный для восприятия абстрактный материал, проводить вычислительные эксперименты с созданными моделями, динамическими проектами для выдвижения гипотез, решения творческих, нестандартных задач и обеспечения усиления прикладной направленности обучения. Все это характеризует высокий уровень математической культуры студентов и способствует совершенствованию экономического мышления специалиста.

При подготовки студентов экономических специальностей в вузах Украины у студентов прослеживается недостаточная

осведомленность о роли математики в будущей профессии, поэтому они, как правило, слабо мотивированы на изучение предмета, а преподаватели специальных дисциплин в дальнейшем часто отмечают отсутствие необходимой математической базы. В то время как в США предмет обучения выбирается студентом на основе сообствующих консультационной подготовки. Это свидетельствует о наличии преемственности между курсом фундаментальной математики и профилирующими дисциплинами, а при преподавании математики довольно четко придерживается профессиональное направление.

Определяющей положительным признаком экономического образования США является использование большого разнообразия методов и моделей организации учебной деятельности студентов. В 1970 году нобелевский лауреат в области экономики Джордж Стиглер утверждал, что в то время экономика ещё не была готова к тому, чтобы стать частью учебных программ высшего образования [3]. Сейчас существуют новые модели преподавания экономики с новыми подходами, достаточными для дополнения, если не полного замещения, лекций, которые использовались почти исключительно всеми экономистами на момент обнародования доклада Дж. Стиглер.

Обучающие игры занимают одно из ведущих положений. Хотя Эдвард Чамберлин был одним из первых, кто работал над созданием и развитием искусственных рынков на занятиях в начале 1940-х годов, М. Джозеф и Ф. Саундер были первыми экономистами, опубликовали полное описание использования таких игр для обучения основам экономических концепций [4]. Этот подход довольно скоро стал очень популярным. Национальный Совет Экономической Образования выдала первое «Руководство к использованию игр и моделей в преподавании экономики» в 1971 году, авторами которого стали Д. Льюис и Д. Вентвос со ссылкой на еще девяносто источников и публикаций. В последние годы постоянно появляются новые коммерчески выгодные игры и модели экономики в виде компьютерных моделей и программ, написанных специально для игр в процессе обучения [5].

Учебные игры, возникли как альтернатива традиционных лекций, стали основой для появления нового направления в преподавании экономики на начальных курсах, известного, как

экспериментальная экономика. Схема экспериментальных экономических занятий отличается от традиционных обучающих игр и моделей, в основном благодаря прямой связи с исследованиями, которые еще продолжаются, что делает экспериментальную экономику богатым источником педагогических инноваций. Фактически целый осенний выпуск 1993 года «Журнал экономического образования» (Journal of Economic Education) полностью посвящен статьям, которые описывают аудиторные игры и модели, сформированных на основе экспериментальной экономики. А. Уильямс и Дж. Уолкер описывают компьютеризированные применения экспериментальной экономики, основанный в университете Индианы [6]. На этих занятиях студенты сначала выступали в роли монополистов, которые сталкивались с меняющимся спросом покупателей, затем – продюсеров, которые должны были разделить фонд производительных ресурсов для обеспечения частных потребностей и публичных, и, в конце концов, торговцами на рынке финансовых активов, которые пытаются получить сомнительный прибыль через длительный промежуток времени. Такая постановка сценария позволяла мыслить критически, понимания взаимосвязи в сложных социально-экономических системах.

Современные американские экономисты считают, что семинарские занятия, посвященные развитию критического мышления, является идеальной средой для интеграции тематических фильмов в учебные программы бакалавров экономики. Э. Мэйси, преподаватель университета Западного Техаса, утверждает, что использование фильмов в качестве альтернативного метода стимулирует студентов интересоваться экономическими вопросами и предоставляет образности, которая усиливает внимание и долговременную память. Они обеспечивают необходимую связь между теорией и реальностью. Фильмы представляют тему визуально с необходимым основанием, чтобы помочь зрителям лучше понять проблему, т.е. можно сказать, что это визуальные кейсы с образами, которые способны повысить уровень запоминания и понимания. Студентам не нужно воспроизводить ситуацию самостоятельно для того, чтобы определиться с вопросом. Зато они способны рассмотреть ситуацию с обособленной точки зрения. Как следствие, студенты

не принимают ту или иную сторону за свои собственные ощущения, что позволяет оценить и проанализировать ситуацию без предубеждений и привязанности. Любые предупреждения выносятся на обсуждение на открытых семинарах [7]. Преподаватели с различными технологическими возможностями активно присоединяются к миру использования компьютеров в обучении. Преподаватели экономики, предприниматели, государственное и частное телевидение имеют огромный потенциал для использования видеоматериалов в усилении этого процесса. Государственное телевидение Северо-западного Огайо признало этот потенциал и начало инновационный проект развития партнерства, с целью помощи преподавателям экономики. Телекомпания разработала текущий проект, который состоит из математических и научных видеоклипов, которые преподаватели могли показать во время своих занятий с помощью Интернета. После просмотра видеоклипов студентам было предложено ответить на вопрос специально разработанных анкет, с целью проверки усвоенного материала. Одним из главных преимуществ использования такого подхода является возможность использования местных экономических событий, которые были освещены на телевизионных каналах. Такие экономические новости используются для реалистичного применения экономических концепций, с которыми студенты уже ознакомились. Примером может быть банкротство или успешный рост местного бизнеса, известного студентам, с целью иллюстрации концепций спроса и предложения.

Обоснование целей обучения учебной дисциплины, то есть целей, связанных с усвоением знаний и с формированием интеллектуальных умений и навыков, позволяет выделить необходимые для определенной специальности компоненты соответствующей подготовки студентов, помочь в устранении существующих недостатков. При подготовке студентов к профессиональной деятельности в ходе изучения математических дисциплин целесообразно учитывать комплексный характер самих целей изучения математических дисциплин, учитывая то обстоятельство, что математическое образование является научной основой для изучения предметов профессионально-технического цикла и специальных дисциплин, фундаментом для дальнейшего самосовершенствования и самообразования в будущем,

показателем развития и умений студентов оперативно и качественно ориентироваться в ситуации, умений и навыков анализировать её, принимать решения, получать результаты, обосновывать их и отвечать

за результаты своего труда.

Выводы. Таким образом, в Украине сделано уже достаточно много в плане повышения качества математической подготовки экономистов. Но, учитывая существенные сдвиги в структуре и задачах системы высшего образования, необходимы дальнейшие совершенствования данной системы с учетом соответствующих социально-политических и экономических изменений в обществе, а также целенаправленное применение активных методов, новых технологий обучения, направленных на преобразование и усовершенствование учебно-воспитательного процесса и подготовку специалистов в профессиональной деятельности для современных условий.

Литература

1. Войнаровська Н.В. Перспективи застосування американського досвіду підготовки бакалаврів з економіки у вітчизняних вищих навчальних закладах / Н.В. Войнаровська // Педагогіка і психологія професійної освіти // Науково-методичний журнал. – Львів: Національний університет “Львівська політехніка”, 2010. – С. 210-218.

2. Главатських І. Загальна характеристика математичної підготовки студентів хіміко-технологічних спеціальностей технічних вузів / І. Главатських // Гуманізація навчально-виховного процесу: збірник наукових праць. – Спецвипуск 8. – Ч. II. – Слов’янськ: СДПУ, 2012. – С. 21-25.

3. Stigler G.J. The case, if any, for economic literacy (Part 2)// Journal of Economic Education. – 1970. – Spring, № 1. – P. 81-84.

4. Joseph M. & Saunders P. «Playing the Market Game» in Recent Research in Economics Education / Edited by Keith G. Lumsden. - Englewood Cliffs: Prentice Hall, 1970. – 245 p.

5. Lewis D. R. & Wentworth D. R. A review of research on instructional games and simulations in social science education// Social Education. – 1973. – May. – P. 432-440.

6. Macy A. Using Movies as a Vehicle for Critical Thinking in Economics and Business// Journal of Economics and Economic Education Research. – 2008. - Volume 9, № 1. – P. 31-52.

7. Williams A. & Walker J. Computerized Laboratory Exercises for Microeconomics Education: Three Applications Motivated by the Methodology of Experimental Economics // Journal of Economic Education. – 1993. – Fall. – P. 291-315.

1. Vojnarovs`ka N.V. Perspektyvy` zastosuvannya amerykanskogo dosvidu pidgotovky` bakalavriv z ekonomiky` u vitchyznyany`x vyshhy`x navchalny`x zakladax / N.V. Vojnarovs`ka // Pedagogika i psy`xologiya profesijnoyi osvity` // Naukovo-metody`chny`j zhurnal. – L`viv: Nacionalny`j universy`tet “L`vivs`ka politexnika”, 2010. – S. 210-218.

2. Glavats`ky`x I. Zagalna xaraktery`sty`ka matematy`chnoyi pidgotovky` studentiv ximiko-texnologichny`x specialnostej texnichny`x vuziv / I. Glavats`ky`x // Gumanizaciya navchalno-vy`xovnogo procesu: zbirny`k naukovy`x pracz`. – Speczvy`pusk 8. – Ch. II. – Slov'yans`k: SDPU, 2012. – S. 21-25.

Рецензент: Балджи М.Д., д.е.н., зав. кафедри економіки та управління національним господарством Одеського національного економічного університету.

19.12.2014

УДК 330.1

Чайка Лариса

ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ТВЕРДИХ ПОБУТОВИХ ВІДХОДІВ В ОДЕСЬКІЙ ОБЛАСТІ

Економіці України притаманна висока питома вага ресурсномістких та енергоємних технологій, впровадження та нарощування яких здійснювалося найбільш "дешевим" способом – без будівництва відповідних очисних споруд та рециклювання відходів виробництва та споживання. Це було можливим за відсутності ефективно діючих правових.

В нашій країні щорічно накопичується близько 12 млн. т твердих побутових відходів (ТПВ), разом з промисловими відходами – майже 1 млрд. т. За останні роки їх обсяги склали близько 25 млрд. т, що у перерахунку на одного мешканця складає майже 400 т. Площа, зайнята під відходами, складає понад 130 тис. га, що дорівнює площі Люксембургу. Основна маса ТПВ складається на 800 полігонах, загальною площею понад 3 тис. га. Звалищ сміття в Україні нараховується приблизно 2000. Це не враховуючи місць для відходів, які знаходяться в сільській місцевості. Переважна більшість їх перевантажена і не відповідає нормам екологічної безпеки. Практично не здійснюється санація полігонів та їх рекультивація, не розв'язується проблема знешкодження фільтрату. У сфері санітарної очистки населених пунктів України працює понад 18 тис. осіб на майже 700 підприємствах, третина з яких приватні або змішаної форми власності [6, с. 316].

З метою активізації проблеми поводження з відходами в Україні було прийнято низку законів і постанов, спрямованих на поліпшення існуючої ситуації. Головними з них виступають: Закон „Про відходи” №187/98-ВР від 5.03.1998 р., Постанови Кабінету Міністрів України № 915 від 26.09. 2001 р. “Упровадження системи збору, сортування, транспортування, переробки й утилізації відходів як вторинної сировини” та “Програма поводження з твердими побутовими відходами” № 265 від 4.03.2004 р., Постанова Верховної Ради України “Про основні напрямки державної політики України в області охорони навколишнього середовища, використання природних ресурсів та забезпечення екологічної безпеки” № 88/98-ВР від 5.03.1998 р., а також нормативні та правові документи.

Проблема утилізації відходів є однією з найгостріших для будь-якого міста, але особливо вона актуальна для великих і південних міст. Так, в Одесі, щорічно утворюється 1,8 – 2,3 млн.м³ твердих відходів. Місто має два полігони для складування та обеззаражування побутових відходів. Строк їх експлуатації закінчився вже декілька років тому, вони перевантажені, а нових місць для полігонів поки що не передбачено. Наприклад, полігон, що розташований у кар'єрі Цементного заводу, планувався для утилізації тільки ґрунту та будівельного сміття, а

використовуються і для утилізації побутових відходів, що протирічить санітарним нормам.

В Одеській області налічується 1500 тонн непридатних, заборонених, непізнаних сумішей хімічних засобів захисту рослин, що зберігаються з порушеннями санітарних норм. З 545 полігонів ТПВ на території області практично немає таких, що відповідають екологічним вимогам. Зараз в області, окрім офіційно зареєстрованих, нараховується понад 600 стихійних звалищ. При цьому у місті немає жодного сертифікованого звалища.

Мешканці Одеської області за рік залишають понад 4 млн. м³ відходів, тобто 1 млн. тонн сміття. Кожний мешканець міста зараз за вивезення сміття платить 19 грн. на рік, а до кінця року ця цифра зросте до 26 грн. (у Франції один мешканець витрачає на утилізацію сміття в середньому 75 євро на рік). З цих 4 мільйонів м³ відходів – 3 мільйони – корисні сировинні ресурси. Їх можна використовувати і за рахунок цього заощаджувати вугілля, деревину, нафту. Однак утилізація відходів – капіталомістка проблема [6, с. 318].

Згідно з даними статистичного обліку за січень–червень 2008 р. на півдні України, який включає Миколаївську, Одеську, Херсонську області та Автономну Республіку Крим, було враховано 1915,3 тис.т знову утворених відходів, з яких 515,5 тис.т повторно залучено в господарський оборот. Співвідношення використання вторинної сировини, відходів виробництва і обсягів знову утвореної в Одеській області найвище серед областей півдня України і складає 49,8%. Найнижчий цей показник у Миколаївській області (13,0%). Завеликим залишається співвідношення знищеної вторинної сировини, відходів виробництва і обсягів знову утвореної в Одеській області, яке складає 78,2%, у порівнянні з Миколаївською – 12,6% [7, с. 10].

Актуальною проблемою Одеської області залишається у 2008 році велика кількість твердих побутових відходів, які нагромаджуються в навколишньому природному середовищі, забруднюючи його. Вагома частка відходів і вторинної сировини знищується або вивозиться на звалище. У січні-червні 2008 р. цей обсяг становив 259,7 тис.т, що на 6,0 тис. тонн більше, ніж у січні-червні 2007 р., при чому на знов утворену сировину припадало 78,2%. До того ж, у загальній кількості знищеної вторинної сировини 91,0% займали тверді побутові відходи. Рівень

використання цих відходів нульовий. На виробництво продукції виробничо-технічного призначення у січні-червні 2008 р. використано (90,4%) вторинної сировини і відходів виробництва. Використання відходів паперу та картону, відходів вуглевидобутку і вуглезбагачення, покупного склобою, шлаків доменного та ливарного виробництва, червоних шлаків, плодкових кісточок, лігніну становить 100%. Із загального обсягу використання 0,8% припадає на виробництво споживчих товарів. На виробництво останніх використано полімерної вторинної сировини – 42,7%, молочно-товарної сироватки – 51,5%, відходів деревини – 5,7% [7, с. 11].

Площа, яку займали відходи у відвалах і на звалищах, склала 309 га. Витрати на зберігання та знищення вторинних ресурсів по Одеській області склала 20125,9 тис.грн. Збільшення кількості і розширення площ полігонів твердих побутових відходів на фоні відсутності вільних земель, не є доцільним. Вихід зі сформованої ситуації бачиться у впровадженні системи роздільного збору, обов'язковим компонентом якої повинне стати підвищення екологічної свідомості жителів міста.

Знищення, захоронення та спалювання вторинних ресурсів призводять до нераціонального використання вторинної сировини, яка може бути повторно залучена у господарський оборот, а також погіршує екологічну ситуацію і загрожує екологічною катастрофою.

Ґрунтуючись на загальновідомому твердженні, «що управлінню піддається те, що піддається вимірюванню», процес підтримки ступеня відповідності природних чинників матеріальним потребам людини, значною мірою, залежить від кількісної оцінки збитку, викликаного екологічними порушеннями. Тому, беручи до уваги значущість проблеми ТПВ, актуальним представляється визначення економічної ефективності поводження з твердими побутовими відходами та їх впливу на навколишнє середовище, що, у свою чергу, і зумовило вибір мети дослідження.

На території України діють єдині плати за розміщення в навколишньому середовищі відходів. Цей розмір платежу (P_{pe}) визначається за формулою [3, с. 101]:

$$P_{pe} = \sum_{i=1}^n (H_{\sigma i} M_{ni} + K_n H_{\sigma i} M_{ni}) K_T K_O K_{ind},$$

де: H_{bi} – базовий норматив плати за розміщення 1 тонни відходів у навколишньому природному середовищі [2];

M_{li} – показник, що дорівнює річному обсягу розміщення відходів у навколишньому природному середовищі в межах ліміту [4];

M_{ni} – показник, що дорівнює річному обсягу розміщення відходів у навколишньому природному середовищі понадлімітно (фактичний обсяг мінус ліміт);

K_n – коефіцієнт кратності збору за понадлімітне розміщення відходів (коливається від 1 до 5);

K_o – коефіцієнт, який враховує характер обладнання місця розміщення відходів (коливається від 1 до 10);

K_T – коригуючий коефіцієнт, який враховує розташування місця розміщення відходів, коливається в межах від 1 до 3.

Результати розрахунків для Одеської області, починаючи з 1995 по 2013 роки, подані в таблиці 1.

Таблиця 1

Еколого-економічний збиток від ТПВ в Одеській області
(1994 – 2013 рр.), тис. т

Роки	Утворилось	Утилізовано	Складовано
1995	7,0	2,4	181,9
2000	12,0	4,7	166,8
2010	514,0	1122,1	907,0
2013	720,5	627,0	1891,8

Ефективне вирішення комплексу питань, пов'язаних з поводженням з побутовими відходами, можливе лише за умови визначення основних напрямів та розв'язання основних завдань з реалізації державної політики у сфері поводження з відходами, визначених Програмою поводження з твердими побутовими відходами в області (далі – Програма), яка враховує сучасний стан економіки Одещини, перспективи її соціального розвитку. Завданням Програми є створення необхідних нормативно-правових механізмів для забезпечення повного збирання, транспортування, утилізації, знешкодження та захоронення ТПВ і обмеження їх шкідливого впливу на навколишнє природне середовище та здоров'я людини.

Не можна не погодитись з умовиводами А.В. Андрейченко (2009), який пропонує виокремлення зі складу житлово-

комунального господарства діяльності з переробки ТПВ в самосійне фінансово-незалежне виробництво та організувати повний цикл переробки компонентів ТПВ. Для цього, на нашу думку, необхідно будівництво спеціалізованого заводу з переробки відходів. Питання про будівництво такого комплексу вже піднімалось і планувалось його створення у 2006 році. Проектна вартість заводу складала майже 50 млн. грн. З часом такі ж підприємства планувалось створити в Іллічівську, Роздільній та Білгород-Дністровському. Проект будівництва був розроблений в Одесі і що найцікавіше – вже успішно впроваджений у Львівській області. Компанія "Нові Технології Бізнесу", що діє за контрактом з австрійською фірмою ARTUR D Projektmanagement є, за твердженням її представників, єдиним у світі власником прав на запропоновану міській громаді технологію переробки відходів і ексклюзивним виробником відповідного устаткування. Ця компанія виявила готовність побудувати, ввести в дію і забезпечити належну експлуатацію виробничого комплексу з сортування, переробки й утилізації твердих побутових відходів на території міста. Запропонований комплекс проектувався з двох технологічно взаємозалежних модулів – з сортування і первинної обробки твердих побутових відходів та модуля компостування і трансформації окремих видів відходів у придатні для наступного використання компостні маси. Компанія запропонувала використовувати сучасне устаткування виробництва фірми "Саубермахер" (Австрія) із застосуванням унікальних технологій переробки відходів і ноу-хау фірми "Інженерні інноваційні технології охорони довкілля". Але комплекс так і залишився не побудованим і Одеса потопає від відходів. Ми вважаємо, що Одеська область повинна перейти на екологічно безпечну систему утилізації відходів: сортування, переробку вторинної сировини, брикетування. Тільки за приблизними підрахунками, у твердих побутових відходах знаходиться близько 40% паперу і картону, 6% - текстилю, 5% - металів, 3% - деревини, 5% - полімерів. Рівень невикористання тари та обгортки в середньому складає: картонної – 25%; бумажної – 92%; металічної – 100%; полімерної – 80%; комбінованої – 100%. Під час переробки вторинної сировини енергії витрачається на 80% менше, ніж під час застосування первинних природних ресурсів [3, с. 217].

Потрібно визначитися з пріоритетним напрямками реалізації Програми використання відходів виробництва та споживання. Ці пріоритети мають формуватися в рамках розробки регіональних програм використання відходів та програм соціально-економічного розвитку регіону. При цьому можна оголошувати тендер на виконання пріоритетних заходів. Під час вибору проектів для реалізації, місцеві органи управління мають керуватися критеріями комерційної та фінансової ефективності, мінімізації екологічних збитків. Для фінансування природоохоронних заходів в залежності від їх значущості можуть залучатися різноманітні джерела: державний і регіональні бюджети, державні і регіональні екологічні фонди, власні кошти підприємств чи їх об'єднань, кредити банків тощо. При цьому можуть створюватися спеціальні рахунки для координації і поводження з відходами.

Література

1. Андрейченко А. В. Формування регіональної інвестиційної стратегії переробки твердих побутових відходів: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.05 “Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка”. – Одеса, 2009. – 20 с.

2. Базові нормативи плати за забруднення навколишнього середовища України. Методика визначення розмірів плати і стягнення платежів за забруднення навколишнього середовища України. – К., 1993. – 22 с.

3. Екологічний менеджмент: Навч. посіб. / За ред. В.Ф.Семенова, О.Л. Михайлюк. – К.: Знання, 2006. – 366 с.

4. Методика розроблення оцінки впливу на навколишнє природне середовище для об'єктів поводження з твердими побутовими відходами. Наказ Мінбуду України № 8 від 10.01.06. <http://www.rada.gov.ua>.

5. Порядок розроблення, затвердження і перегляду лімітів на утворення та розміщення відходів. Постанова Кабінету Міністрів України № 1218 від 03.08.1998 р. <http://www.rada.gov.ua>.

6. Програма комплексного соціально-економічного розвитку м. Одеси на 2005-2015 роки [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://omr.gov.ua/programmes/210>.

7. Сафранов Т. А. Пути усовершенствования системы обращения с бытовыми отходами в Одесской агломерации // Пути

сбора, переработки и утилизации отходов. – Одесса: ОЦНТЭИ, 2001. – С. 316 – 320.

8. Шляхи розвитку економіки Одещини: досягнення, промахи та перспективи розвитку. Економічна доповідь. – Одеса: Головне управління статистики в Одеській області, 2013. – 51 с.

1. Andrejchenko A. V. Formuvannya regional`noyi investy`cijnoyi strategiyi pererobky` tverdych pobutovy`x vidxodiv: avtoref. dy`s. na zdobuttya nauk. stupenya kand. ekon. nauk: specz. 08.00.05 “Rozvy`tok produkty`vny`x sy`l i regional`na ekonomika”. – Odesa, 2009. – 20 s.

2. Bazovi normaty`vy` platy` zazabrudnennya navkoly`shn`ogo eredovy`shha Ukrayiny`. Metody`ka vy`znachennya rozmiriv platy` i styagnennya platezhiv za zabrudnennya navkoly`shn`ogo seredovy`shha Ukrayiny`. – K., 1993. – 22 s.

3. Ekologichny`j menedzhment: Navch. posib. / Za red. V. F. Semenova, O. L. My`xajlyuk. – K.: Znannya, 2006. – 366 s.

4. Metody`ka rozroblennya ocinky` vply`vu na navkoly`shnye pry`rodne seredovy`shhe dlya ob`ktiv povodzhennya z tverdych pobutovy`my` vidxodamy`. Nakaz Minbudu Ukrayiny` # 8 vid 10.01.06. <http://www.rada.gov.ua>.

5. Poryadok rozroblennya, zatverdzhennya i pereglyadu limitiv na utvorennya ta rozmishhennya vidxodiv. Postanova Kabinetu Ministriv Ukrayiny` # 1218 vid 03.08.1998 r. <http://www.rada.gov.ua>.

6. Programa kompleksnogo social`no-ekonomichnogo rozvy`tku m. Odesy` na 2005-2015 roky` [Elektronny`j resurs] – Rezhy`m dostupu: <http://omr.gov.ua/programmes/210>.

7. Safranov T. A. Puty` usovershenstvovany`ya sy`stem obrashheny`ya s bytovymy` otxodamy` v Odesskoj aglomeracy`y` // Puty` sbora, pererobky` y` uty`ly`zacy`y` otxodov. – Odessa: OCzNTЭY`, 2001. – S. 316 – 320.

8. Shlyaxy` rozvy`tku ekonomiky` Odeshy`ny`: dosyagnennya, promaxy` ta perspekty`vy` rozvy`tku. Ekonomichna dopovid`. – Odesa: Golovne upravlinnya staty`sty`ky` v Odes`kij oblasti, 2013. – 51 s.

Рецензент: Балджи М.Д., д.е.н., зав. кафедри економіки та управління національним господарством Одеського національного економічного університету.

12.12.2014

НАШІ АВТОРИ

Акіменко Наталія Валентинівна – к.е.н., доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної та інноваційної діяльності Одеського національного політехнічного університету

Альджу Бадр – студент Одеського національного політехнічного університету

Анохіна Катерина Олександрівна – аспірант кафедри економіки підприємства Одеського національного економічного університету

Борисов Олег Григорович – к.е.н., доцент, зав. кафедри прикладної економіки Одеського інституту фінансів Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі

Борисова Людмила Петрівна – к.е.н., в.о. доцента кафедри прикладної економіки Одеського інституту фінансів Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі

Гордєєва-Герасимова Людмила Юрївна – старший викладач кафедри статистики, обліку та економічної інформатики Дніпропетровського національного університету ім. О.Гончара

Гургула Тетяна Володимирівна – д.е.н., професор кафедри кадрової політики та державної служби Львівського регіонального інституту державного управління Національної академії державного управління при Президентові України

Давиденко Маргарита Вікторівна - магістр Одеського національного політехнічного університету

Дейнеко Олександр Олександрович – магістр Одеського національного політехнічного університету

Захарченко Олег Володимирович – к.е.н., доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної та інноваційної діяльності Одеського національного політехнічного університету

Камаран Алі Хассан – аспірант кафедри економіки підприємства Одеського національного економічного університету

Кіртока Руслан Гордійович – к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту Одеського національного університету імені І.І. Мечникова

Котова Марина Володимирівна – к.е.н., доцент Одеського національного політехнічного університету

Літвінов Олександр Сергійович – к.е.н., доцент Одеського національного економічного університету

Місько Ганна Анатоліївна – старший викладач кафедри менеджменту організацій та зовнішньоекономічної діяльності Одеського національного економічного університету

Некрасова Любов Аркадіївна – к.е.н., доцент кафедри економіки підприємств Одеського національного політехнічного університету

Осипов Володимир Миколайович – д.е.н., професор, зав. відділу соціально-економічного розвитку приморських регіонів Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень

Осипова Марія Михайлівна – к.е.н., доцент Одеського національного економічного університету

Русевич Аліна – магістр Одеського національного економічного університету

Токарь Інна Олександрівна – професор Колумбійського університету, м. Лос-Анджелес

Трач Алла Сергіївна – аспірантка кафедри соціальних теорій Інституту інноваційної та післядипломної освіти ОНУ імені І.І. Мечникова

Трофімова Ганна Григорівна – магістр Одеського національного економічного університету

Хазар Хамад Хуссейн – аспірант кафедри економіки та управління національним господарством Одеського національного економічного університету

Чайка Лариса Миколаївна – викладач Одеського державного екологічного університету

Шайняк Анастасія Ігорівна – студентка Одеського національного політехнічного університету

Яременко Микола Іванович – к. фіз.-мат. н., Міжнародний математичний центр НАН України, м. Київ

Матеріали номера друкуються мовою оригіналу

НАУКОВИЙ ВІСНИК
Збірник наукових праць

Наукове видання

Видання збірника здійснено за рахунок авторів

За достовірність викладених фактів, цитат та інших
відомостей відповідає автор

Підписано до друку за рекомендацією
Вченої ради Одеського національного економічного
університету
30 серпня 2013 р. Протокол № 1

Замовлення № _____
Підписано до друку _____
Формат 60 x 84 1/16
Тираж 100 прим.
Папір офсетний. Друк офсетний.
Ум. друк. арк.

