

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
СУМСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

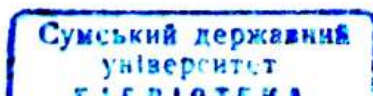
Е 45

ТЕЗИ ДОПОВІДЕЙ  
НАУКОВО-ТЕХНІЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ ВИКЛАДАЧІВ,  
СПІВРОБІТНИКІВ, АСПІРАНТІВ І СТУДЕНТІВ  
ФАКУЛЬТЕТУ ЕКОНОМІКИ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ

**„ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ”,  
ПРИСВЯЧЕНОЇ ДНЮ НАУКИ В УКРАЇНІ  
(19-23 квітня 2010 р.)**

ЧАСТИНА 1

р-1119  
С. 206  
С. 207  
С. 208



УДК [330.34+330.336] (063)

Збірник вміщує тези доповідей науково-технічної конференції за результатами науково-дослідних робіт викладачів, співробітників, аспірантів та студентів Сумського державного університету.

**Суспільні науки. Економіка. Екологія.**

Сумський державний університет, 2010

## **ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА ЯК ОСНОВНА ПЕРЕШКОДА НА ШЛЯХУ ДО СТАБІЛЬНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ**

*доц.Таранюк Л.М. студент Некрутенко О. В.*

Друкується за підтримки Державного фонду фундаментальних досліджень МОН України в рамках гранту Президента України для підтримки наукових досліджень молодих вчених GP/F27

Одним із актуальних питань сучасності є дослідження обсягів тіньової економіки. Так, в Україні офіційно визнаний Міністерством економіки обсяг тінізації становить близько 32 % ВВП, хоча за оцінками незалежних експертів він значно вищий – на рівні 45-60 % ВВП. Існування такого обсягу тіньової економічної діяльності гальмує стабільний розвиток суспільства, і як результат приводить до зменшення надходжень до бюджету, скорочення інвестицій, посилення податкового тягаря у легальному секторі.

Основними сферами, де тіньова економіка в нашій країні має найбільше поширення за даними Мінекономіки є: сільське господарство (48,7% від валової доданої вартості галузі), будівництво (35%), деревообробка (28%), сфера діяльності з нерухомістю (26%), роздрібна торгівля (19%).

Тіньова економічна діяльність (ТЕД) – це економічна діяльність, яка спрямована на отримання доходу шляхом порушення чинного законодавства.[1]

Важливим чинником тінізації є недосконалість і переважно фіскальний характер податкової політики, а також нестабільність її законодавчої бази.

Можна виділити такі причини ухилення від оподаткування:

- високий рівень витрат, пов'язаних із дотриманням податкового законодавства. Непрозорий порядок розрахунку та сплати податків створює широке поле для зловживань із боку як фіскальних органів, так і платників податків;

- приховані диспропорції у розподілі податкового навантаження. Чинне законодавство з питань оподаткування не забезпечує рівномірного розподілу податкового навантаження;

- зміни в бюджетній політиці, спрямовані на збільшення соціальних трансфертів для населення, призвели до подальшого посилення фіскального тиску на економіку.

До причин, які все ще стимулюють існування тіньової економіки, відносять:

- наявність контрабандної продукції, що знижує цінову конкурентоспроможність вітчизняної продукції;

- мінімізація податкових зобов'язань через неналежне оформлення трудових відносин, а саме: виплата заробітної плати "у конвертах", ведення подвійної бухгалтерії, використання праці найманих працівників без належного оформлення відповідно до вимог чинного законодавства;

- створення й використання транзитних підприємств і суб'єктів господарювання з ознаками фіктивності, організація "конвертаційних" центрів;

- нелегальне виробництво та незаконний обіг підакцизних товарів;

- здійснення безтоварних зовнішньоекономічних операцій, які мають на меті незаконне відшкодування або мінімізацію зобов'язань із ПДВ і легалізацію отриманих коштів.

Основною задачею державної влади України є зниження рівня тонізації економіки. До податкових чинників зменшення розміру тіньової економіки в останні роки можна віднести:

- вдосконалення взаємодії контролюючих органів із метою виявлення схем і технологій відмивання доходів, одержаних злочинним шляхом, у зовнішньоекономічній діяльності; запобігання і протидії фактам незаконного бюджетного відшкодування податку на додану вартість; запобігання незаконному перерахуванню коштів за кордон, зокрема підприємствам з ознаками фіктивності;

- вжиття заходів із метою виявлення шляхів надходження підроблених марок акцизного збору;

- посилення уваги ДПАУ до підприємств, які мають від'ємний фінансовий результат.

Пріоритетними напрямками діяльності органів державної влади повинні стати не лише запровадження механізмів прямої протидії тіньовій економіці, а й трансформація фінансових, людських та організаційних ресурсів тіньової економіки в легальне русло.

1. Турчинов О.В. Тіньова економіка: теоретичні основи дослідження. - К.: Артек, 1995. - 300 с.

2. Вавдіюк Н.С. Тіньова економічна діяльність держави як загроза забезпечення їх економічної безпеки // Фінансово-кредитне стимулювання економічного зростання: Матеріали міжнародної науково-практичної конференції. - Луцьк, 2009. - С.122-124.

## ОСВІТНЬО - КВАЛІФІКАЦІЙНИЙ РІВЕНЬ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЯК ФАКТОР ЙОГО ВИКОРИСТАННЯ

доц. Грек В.А.

Неодмінною умовою підвищення ефективності суспільного виробництва є повне та ефективне використання трудового потенціалу. Незважаючи на поліпшення його певних якісних характеристик (збільшення частки населення з вищою освітою; зміни у співвідношенні між часткою осіб, зайнятих фізичною і розумовою працею, на користь останньої; поширення комп'ютерної грамотності; формування уміння працювати в ринковому середовищі; підвищення підприємницької активності), сучасний стан використання трудового потенціалу в цілому навряд чи можна вважати як задовільний. Так, за період з 1990 по 2008 роки у світовому індексі людського розвитку Україна перемістилась з 45 на 82 місце серед 179 країн (1). Зберігання такої тенденції диктує необхідність всебічного аналізу і врахування різноманітних факторів, які впливають на розширене відтворення трудового потенціалу і ступень його раціонального використання. Важливішим із них, очевидно, є якість трудового потенціалу і, насамперед, такі його компоненти як об'єм загальних і спеціальних знань, рівень освіти та кваліфікації, фундаментальність підготовки тощо.

Значення освітньо-кваліфікаційного рівня як фактора якості трудового потенціалу постійно підвищується. Перш за все, це зумовлено необхідністю переходу України до іноваційно-інвестиційної моделі розвитку, зростанням ролі інтенсивних факторів у розвитку сучасного виробництва, подальшим впровадженням досягнень НТП та іноваційних технологій у всіх сферах і галузях економіки, мірою залежності виробництва ВВП від якості трудового потенціалу. Так, дослідження Всесвітнього банку показують, що виробнича складова валового внутрішнього продукту становить близько 20%, тоді як останні 80% безпосередньо залежать від якості людського потенціалу (2).

Важливою формою реалізації якості трудового потенціалу виступає рівень зайнятості працездатного населення серед робітників високої кваліфікації. Аналіз зайнятості висококваліфікованої робочої сили свідчить про те, що значна її частина змушена працювати не за фахом, а відтак втрачаються широкі можливості реалізації якості трудового потенціалу суспільства, його інтелекту, знань і досвіду. Зокрема, у 2002 р. на посадах робітників працювала половина зайнятих, які за освітою є технічними фахівцями в галузі прикладних наук та техніки, чверть — молодших фахівців в галузі освіти, 2/5 — службовців, пов'язаних з інформацією, та службовців, що обслуговують клієнтів. Майже половина осіб працюють на посадах, що

не відповідають їхній освіті. Так, серед самозайнятого населення, що реалізує власну економічну активність у торгівлі, продаві за освітою становлять лише 2,6%. Разом з тим 13,0% мають дипломи технічних фахівців у галузі прикладних наук та техніки, 8,3% за освітою — професіонали в галузі фізичних, математичних та технічних наук, 4,4% — викладачі, 5,5% — кваліфіковані робітники металургійних та машинобудівних галузей (3).

Незбалансованість між попитом і пропозицією робочої сили на вітчизняному ринку праці, деформованість галузевої структури виробництва значно посилює труднощі працевлаштування висококваліфікованої робочої сили. Про це, зокрема, свідчать зростаючі масштаби випускників ліцеїв, технікумів (коледжів) та вищих навчальних закладів, які звертаються за допомогою працевлаштування у центри зайнятості населення. Наприклад, в Сумській міській центрі зайнятості загальна кількість звернених зросла з 279 чоловік у 2004 р. до 330 у 2009 р. тобто у 1,2 рази. Більш за все проблеми працевлаштування стосуються випускників вузів таких економічних спеціальностей як облік і аудит, фінанси, менеджмент і маркетинг. Разом, на ці спеціальності у 2007 р. приходилось майже 79 % звернутих за допомогою у пошуках роботи. Достатньо високий відсоток звернутих за допомогою працевлаштування відмічається зі спеціальності «Правознавство». Він становить майже 13 %. А по такій спеціальності як технологія зберігання, консервування і переробка м'яса (молока) працевлаштуватися взагалі неможливе (4).

Натомість, певні сектори та галузі промисловості в умовах збільшення обсягів виробництва потребують кваліфікованої робочої сили, яка не готується в нашій державі або готується не в достатній кількості, а отже, нагальною потребою стає реформування системи вищої та професійно-технічної освіти відповідно до сучасних вимог.

Такий стан свідчить про необхідність ретельної, науково обгрунтованої оцінки потреби в спеціалістах, яка обов'язково має бути прогностичною і працювати на випередження та здійснюватися представниками ринку праці (роботодавцями, центрами зайнятості, громадськими організаціями, органами державної влади).

1) Технологія економічного прориву // Монітор конкурентоспроможності. - 2008. № 1-2.- С. 48-56.

2) Київський міський центр зайнятості. Електронний ресурс: [www.dcz.gov.ua/.../article.jsessionid](http://www.dcz.gov.ua/.../article.jsessionid).

3) Послання президента України до Верховної Раді України про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2003р. Електронний ресурс: [www.niss.gov.ua/Evvointeg/Prez1/roz5.htm](http://www.niss.gov.ua/Evvointeg/Prez1/roz5.htm).

4) За даними Сумського міського центра зайнятості.

## СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

*асист. Дегтярьова І.Б., студент Чабата В.М.*

Інноваційний потенціал є стратегічним критерієм ефективності функціонування підприємства. Тому саме йому в системі економічного потенціалу підприємства належить пріоритетне значення.

Інновація пов'язана за створенням нового продукту, впровадженням технологічного процесу або економіко-організаційної методики, які спрямовані на вдосконалення виробництва, покращення якості споживання, рівня життя та є вираженням науково - технічного прогресу.

Інновації охоплюють усю економіку, в тому числі продуктивні сили та виробничі відносини. Вони є необхідною умовою розвитку виробництва, підвищення якості продукції та зростання виробничих можливостей підприємства, появи нових товарів та послуг, а також засобом, за допомогою якого підприємства адаптуються до змін у зовнішньому середовищі й змінюють його самі у власних інтересах.

Слід зазначити, що інновації роблять стрибок від старої функції виробництва до нової. Вони також розглядаються як соціально-технічний, економічний процес, що через практичне використання ідей і винаходів призводять до створення кращих за своїми властивостями виробів, технологій, поява яких на ринку може принести додатковий прибуток. Інновації охоплюють весь спектр видів діяльності – від досліджень і розробок до маркетингу.

Головною проблемою управління інноваціями є вибір інноваційної стратегії підприємства. Необхідно використовувати інноваційну стратегію як складову частину загальної стратегії розвитку виробничого процесу на підприємстві.

Стратегія розглядається як змінність усіх або майже всіх екзогенних умов, які в короткостроковому аналізі є заданими константами. У змінних величинах виробничої функції – капіталі, праці та технології – саме остання відіграє головну роль при стратегічному плануванні.

Стратегічне планування пов'язане з глобальними цілями підприємства, зорієнтоване на майбутнє і дає оцінку чинникам зовнішнього середовища, на які підприємство не може мати вплив. Планування повинно бути гнучким і мати передбачувані можливості з реагуванням на зміну обставин або на виявлення прорахунків суб'єктивного характеру. Тобто реакція на нові обставини повинна бути запланованою.

Ученими вже розроблено алгоритм стратегічного планування інноваційної діяльності підприємства. Він має такий вигляд:

Етап 1. Визначенні місії та цілей підприємства. Визначення глобальної мети підприємства, основних товарів, ринків, послуг, технологій, культури підприємства. Етап 2. Формування стратегії розвитку підприємства. Етап 3. Розробка та впровадження стратегії розвитку підприємств. Етап 4. Розвиток підприємства. Етап 5. Формування стратегії інноваційної діяльності. Даний етап передбачає глибокий аналіз внутрішніх і зовнішніх чинників впливу на формування стратегії розвитку інноваційної діяльності. До найважливіших внутрішніх чинників передусім слід віднести аналіз наявного економічного потенціалу підприємства. Оцінка та аналіз зовнішнього середовища передбачає аналіз ринку, умов господарювання та правового поля. Етап 6. Розробка альтернативних варіантів інноваційної діяльності. Етап 7. Аналіз та оцінка альтернатив інноваційної діяльності. Етап 8. Впровадження стратегії інноваційної діяльності. Етап 9. Оцінка стратегії інноваційної діяльності щодо відповідності встановленим критеріям.

Побудова такого алгоритму дозволить визначити, чи володіє підприємство достатнім потенціалом, щоб скористатися новими інноваційними можливостями, а також, які внутрішні його характеристики послаблюють результативність інноваційної діяльності.

Отже, стратегічне планування інноваційної діяльності має цільовий характер, тобто передбачає постановку і досягнення визначених цілей. Стратегічні цілі, які є чітко вираженими, стають потужним засобом підвищення ефективності інноваційної діяльності в довгостроковій перспективі, її координації і контролю, а також базою для прийняття управлінських рішень на всіх стадіях інноваційного процесу.



## **НАЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В ЯПОНИИ, США, УКРАИНЕ**

*асп. Коблянская И.И., студент Патютко А.А.*

До последнего времени само понятие «управление персоналом» в нашей управленческой практике отсутствовало. Правда, система управления каждой организации имела функциональную подсистему управления кадрами и социальным развитием коллектива, но большую часть объема работ по управлению кадрами выполняли линейные руководители подразделений.

В условиях становления и развития рыночной экономики происходит постепенный переход от жесткой системы административного управления, основанной на иерархии и практически неограниченной власти, к рыночным взаимоотношениям, базирующимся на экономических методах. Это обуславливает изменение приоритетов в управлении как внутренней (ориентация на персонал), так и внешней (ориентация на потребителей) средой хозяйствующих субъектов.

Анализ опыта зарубежных стран в практике управления персоналом позволяет очертить ключевые ориентиры и направления формирования и развития национальной системы менеджмента.

Стремительный прогресс Японии в период с 1960-го по 1972 год по праву можно назвать японским чудом. Одной из причин столь бурного развития исследователи назвали систему управления, для которой характерны:

- система пожизненного найма как гарантия занятости;
- доступ к информации о политике и деятельности фирмы;
- сбор данных и их систематическое использование;
- управление, ориентированное на качество;
- процесс коллективного принятия решений;
- концепция непрерывного обучения;
- восприимчивость к новым идеям.

Система пожизненного найма обуславливает ключевую роль менеджмента персонала как стратегического фактора в развитии компании.

Американская модель управления персоналом зачастую противопоставляется японской, что, однако, не свидетельствует о ее неэффективности. Для менеджмента в США характерны такие черты:

- индивидуальная ответственность;
- решение принимает руководитель;
- деловые отношения никогда не совмещаются с личными;
- отсутствие у сотрудников чувства преданности своей компании;
- прагматичность.

В связи с незначительным периодом существования рыночных отношений, а также дефицитом соответствующих современным условиям развития знаний в сфере управления, национальная модель менеджмента в Украине не создана. В контексте разработки модели украинского менеджмента, одним из наиболее проблемных вопросов является мотивация персонала.

Ошибки, допускаемые руководителями отечественных предприятий, весьма характерны и типичны:

- руководство часто пытается экономить на сотрудниках, выплачивая, к примеру, бонус в конце года, а не в конце каждого месяца;
- при анонсировании о выплате премии или бонусов, сумма выплат не оглашается;
- пренебрежение работниками низшего звена;
- несвоевременная выплата заработной платы;
- среди средств мотивации труда преобладает система штрафов (за нарушение дисциплины, невыполнение задач в заданный срок);
- неблагоприятные условия труда;
- выплата заработной платы в конвертах.

Следует отметить, что с каждым годом украинский менеджмент все больше пытается внедрять западные схемы управления. При этом, правда, не всегда учитываются национальные особенности.

Украинский менталитет совмещает американский дух индивидуализма и японские работоспособность и стремление к совершенствованию. Следовательно, для успешного управления персоналом достаточно создать благоприятные условия труда и обрисовать реальные перспективные возможности.

## **ВИБІР РАЦІОНАЛЬНОЇ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ ДЛЯ ЦІЛЕЙ ПОДОЛАННЯ ПРОБЛЕМ ВНУТРІШНЬОГО РОЗВИТКУ**

*асп. Коблянська І.І., студент Борова Н.О.*

Організаційна структура являє собою внутрішньо системний порядок, форму існування організаційних відносин і елементів. Організаційна структура є одним із елементів господарського механізму, що створюється свідомо (людиною), виходячи з цілей і функцій системи, умов зовнішнього та внутрішнього середовища.

Організаційна структура управління залежить від виробничої структури, яка визначається спеціалізацією і масштабами виробництва, рівнем використовуваної техніки і технології, формами організації праці й ступенем розвитку комерційних відносин.

Організаційна структура визначає повноваження і відповідальність рівнів управління, стиль менеджменту та якість роботи колективу, забезпечує координацію функцій управління та, зрештою, визначає ефективність діяльності підприємства та можливості його розвитку.

Організаційна структура завжди формальна і закріплена правовими нормами. В них відображаються всі її основні характеристики й елементи: поділ (спеціалізація) праці за посадами; групування посад за підрозділами; склад посад і підрозділів; компетенція та ієрархія посад; порядок зв'язків між посадами та підрозділами.

Ефективність організаційної структури управління, що виявляється в успішному (рентабельному) функціонуванні підприємства, може бути досягнута за умови дотримання таких вимог при її формуванні: визначення мети підприємства; забезпечення максимальної простоти структури; забезпечення ефективного інформаційного обміну; встановлення обґрунтованої норми управління; обмеження кількості ланок управління; чітке розділення і координація функцій лінійного керівництва і функціональних служб; визначення відповідальності.

У процесі вдосконалення організаційної структури управління важливого значення набуває своєчасне реагування на якісні зміни процесу виробництва. Це потребує проведення систематичного аналізу та прийняття рішень на основі його результатів. Всі організаційні рішення призначені забезпечити гнучкість форм управління і, природно, виробництва.

## ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

*асп. Коблянська І.І., студент Деркачова М.Г.*

Економіка багатьох країн, які здійснили потужний ривок у сім'ю світових лідерів, сьогодні будується, у першу чергу, на реалізації наукових досягнень.

Так, у економічно розвинених країнах 85-90% приросту ВВП припадає на виробництво наукомісткої продукції. Дослідження, проведені у Франції, Великобританії та Німеччині свідчать, що інноваційно активними є 70-82% підприємств цих країн.

За останнє десятиліття динамічне зростання, засноване на розвитку наукомістких галузей, було продемонстроване Південною Кореєю, Тайванем, Сінгапуром. Цьому сприяло створення відповідного інвестиційного клімату, забезпечення високих темпів розвитку науки й інновацій (особливо у експортоорієнтованих галузях, які виробляють технічно складні товари – електроніку й автомобілі) та широкого доступу населення до різних форм творчості.

Характерними рисами інноваційної політики промислово розвинених країн на сучасному етапі розвитку є такі:

- органічне поєднання діяльності корпорацій та малих інноваційних структур;
- політичний, законодавчий і бюджетний процеси ґрунтуються на визначенні пріоритетів інноваційного науково-технічного розвитку та їх першочерговому фінансуванні;
- розвиненість фінансових інструментів реалізації інноваційної політики;
- сприяння розвитку венчурних фірм;
- стимулювання підприємств різних форм власності до збільшення витрат на НДДКР;
- спрощення передачі технологій з федеральних науково-дослідних установ малим фірмам;
- заохочення співробітництва і кооперації у сфері НДДКР.

Для аналізу інноваційної діяльності в практиці зарубіжних компаній використовується система показників, складовими якої є такі:

- наукомісткість, що характеризує частку витрат на НДДКР у загальному обсязі продажу чи питому вагу працівників, зайнятих у сфері НДДКР у загальній кількості працюючих (до наукомістких відносяться фірми, в яких розрахункове значення показника більше 4-5%, наприклад, «Сіменс» (Німеччина), «Хітачі» (Японія));

- прогресивність технології;

- показник інновативності «ТАТ», що характеризує період часу від моменту усвідомлення потреби чи появи попиту на товар до моменту його відвантаження;

- термін самоокупності, що характеризує період часу від початку досліджень до моменту, коли прибуток від продажу нового виробу окупить всі витрати на НДДКР тощо.

Підвищення ефективності НДДКР у японських фірмах ґрунтується на інституалізації та ієрархізації зв'язків між постачальниками та виробниками, що дозволяє забезпечити високу якість сировини та сприяє переозброєнню виробництва.

Європейські фірми намагаються передати постачальникам більшу частину виробничого циклу, зосереджуючись на початковій (розробка та конструювання) та завершальній стадіях. Такий підхід дозволяє контролювати проміжні стадії виробництва, де й зосереджено переважне використання новітніх технологій.

Зарубіжний досвід свідчить, що ефективне впровадження інновацій потребує зміни процесу мислення – формування нової культури управління, в основі якої розвиток ринкових відносин, формування відповідального демократичного суспільства, сприяння творчому розвитку всіх верств населення. Саме тому у зарубіжній практиці управління інноваційними процесами значна увага приділяється управлінню людськими ресурсами компанії: визначення ставлення працівників до змін; окреслення ситуацій, у яких застосування влади сприятиме адаптації учасників до реорганізаційного процесу.

Світова практика інноваційного розвитку доводить необхідність та доцільність впровадження інноваційної моделі на рівні держави, регіону та окремого підприємства. Найважливішим завданням у забезпеченні інноваційного розвитку є вибір ефективних інструментів реалізації, що визначається метою, наявними фінансовими ресурсами та інноваційними можливостями.

## **ЛИЗИНГ КАК ФОРМА ОБНОВЛЕНИЯ ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ ПРОИЗВОДСТВА**

асп. Ковалев Б.Л., студент Набока Ю.

В условиях глобализации экономики и расширения интеграционных процессов, особую значимость приобретают инвестиции в различных видах, как фактор повышения конкурентных преимуществ украинских предприятий, перед которыми стоит проблема обновления основных фондов и развития материально-технической базы. Однако часто компании не обладают достаточным объемом собственных средств. Возможность размещения дополнительных эмиссий, акций или облигаций доступна лишь крупным компаниям. Банки предпочитают кредитовать предприятия, имеющие хорошую кредитную историю и обладающие высоколиквидными средствами. На украинском рынке заемных средств преобладают краткосрочные кредиты, при этом растет внутренний спрос на долгосрочное финансирование. В результате необходимо развитие новых финансовых инструментов реального инвестирования, в частности, лизинга.

Лизинг – вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его на основании договора лизинга физическим или юридическим лицам за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях, обусловленных договором, с правом выкупа имущества лизингополучателем. Объектом лизинга может быть любое движимое и недвижимое имущество, принадлежащее к основным фондам.

В настоящее время выделяют несколько видов лизинга, основными являются оперативный и финансовый лизинг.

Оперативным называют лизинг с неполной окупаемостью арендованных основных фондов. Он осуществляется по договору лизинга, в результате заключения которого лизингополучатель получает в платное пользование от лизингодателя соответствующее имущество на срок, меньший чем период амортизации 90% стоимости объекта лизинга (аренды). Таким образом лизингодатель может предоставлять имущество во временное пользование несколько раз. Важно подчеркнуть, что при оперативном лизинге обязательства по

техническому обслуживанию и ремонту арендованных средств труда принимает на себя лизингодатель.

Финансовый лизинг, то есть лизинг с полной окупаемостью арендованных элементов основных фондов наиболее распространен. Официально под финансовым лизингом понимают договор лизинга, в соответствии с которым лизингодатель предоставляет лизингополучателю имущество на срок, не менее того, в течении которого начисляется 60% амортизационных отчислений от полной стоимости объекта лизинга (на день подписания договора). После окончания срока действия финансового лизинга арендованное имущество переходит в собственность лизингополучателя или продается по остаточной стоимости. В современных условиях финансовый лизинг занял лидирующую позицию в сравнении с оперативным так как имеет ряд преимуществ:

- Лизингополучатель зачисляет объект лизинга на свой баланс.
- Лизингополучатель начисляет амортизацию.
- Лизингополучатель получает налоговый кредит сразу на всю стоимость объекта лизинга.
- Проценты (вознаграждение) по финансовому лизингу не облагаются НДС.

Сегодня лизинг во всём мире является мощнейшим инвестиционным инструментом, с помощью которого финансируется до 30-35% инвестиций в оборудование. Лизинг мог бы сыграть существенную роль в преодолении инвестиционного кризиса и обновлении производственной базы Украины, если бы государство в лице своих исполнительных и законодательных органов проводило чёткую, последовательную и заинтересованную политику развития лизинга.

Лизинг в Украине - сравнительно новый вид деятельности. Для стимулирования инвестиций в производственную сферу, для обновления промышленного потенциала, для повышения конкурентоспособности отечественных производителей нашей стране необходимо развивать лизинговые отношения. Как показывает опыт других передовых стран мира, этому уделяют самое пристальное внимание: соответствующее законодательство, налоговые льготы.

## МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ВИЗНАЧЕННЯ ІМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

асп. Кубатко О.В., студент Підопригора О.О.

У ринкових умовах господарювання платоспроможність підприємств вважається однією з найважливіших характеристик їх діяльності. Оцінюючи взаємовідносини підприємства з партнерами, суб'єктами фінансового ринку, державою, вона є головним критерієм визначення успішного функціонування чи банкрутства підприємства.

Фінансовий стан потенційного банкрутства – це виявлення ознак критичної неплатоспроможності, що характеризує загрозливий стан підприємства. Використання методів прогнозування можливого банкрутства підприємства для здійснення експрес-аналізів фінансового стану підприємства дозволяє своєчасно виявити тенденції формування незадовільної структури балансу прибуткового суб'єкта господарювання та вжити застережних заходів, спрямованих на запобігання банкрутству.

Сучасна економічна наука нараховує велику кількість різноманітних прийомів і методів прогнозування фінансових показників в плані оцінки можливого банкрутства. Розглянемо три основних підходи до прогнозування фінансового стану з позиції можливого банкрутства підприємства:

- Система показників Бівера (1966, США);
- Наукові розробки (моделі) Е. Альтмана (1968, США);
- Модель Таффлера (1977).

Перша модель прогнозування банкрутства була запропонована в 1966 році відомим фінансовим аналітиком Уільямом Бівером. Оцінка фінансового стану підприємства з метою діагностики банкрутства за показниками Бівера ґрунтується на системі показників - п'ятифакторній системі, яка включає: *рентабельність активів; фінансовий ліверидж; коефіцієнт покриття; коефіцієнт покриття активів чистим оборотним капіталом; коефіцієнт Бівера*. Нормативні значення показників У. Бівера розподілені на три групи для стійких компаній, за 5 років до банкрутства, за 1 рік до банкрутства.

У зарубіжній практиці найбільш вживані методи оцінки ймовірності банкрутства підприємства – це Z-моделі професора Едварда Альтмана. Вони базуються на двох ключових показниках: *показнику поточної ліквідності і показнику частки позикових коштів*, від яких залежить ймовірність банкрутства підприємства. Перевага даної моделі у її простоті та можливості застосування в умовах обмеженого обсягу інформації про підприємство. Однак саму модель з числовими значеннями, відповідними реаліям українського ринку, можна було б застосувати, якби вітчизняні облік і звітність забезпечували досить представницьку інформацію про фінансовий



стан підприємства. Індекс Альтмана являє собою функцію від деяких показників, що характеризують економічний потенціал підприємства і результати його роботи за минулий період. Згодом професор Е. Альтман отримав модифікований варіант своєї формули для компаній, акції яких не котируються на біржі. Досвід використання цієї моделі в ряді країн (США, Канаді, Бразилії, Австрії, Японії) показав, що спрогнозувати ймовірність банкрутства за її допомогою за один рік можна з точністю 95%, за два роки – 70%, за три – 48%, за чотири-п'ять років – 30%. В українській практиці рентабельність окремого підприємства значною мірою піддається небезпеці зовнішніх коливань. Тому ця формула в наших умовах повинна мати менші параметри за різних показників рентабельності.

900 173

Модель Таффлера запропонована в 1977 році і є чотирифакторною. У ній на першій стадії, з використанням комп'ютерної техніки, обчислюють 80 відношень за даними збанкрутілих і платоспроможних компаній. Використовуючи статистичний метод (аналіз багатомірного дискримінанта), можна побудувати модель платоспроможності, визначаючи частки співвідношення, що найкраще виділяють дві групи компаній та їхні коефіцієнти. Такий вибірковий підрахунок співвідношень є типовим для визначення деяких ключових вимірів діяльності корпорації (прибутковості, фінансового ризику, відповідності обігового капіталу та ліквідності). Співставляючи ці показники і зводячи їх відповідним чином, модель платоспроможності дає точну картину фінансового стану підприємства. За проведенням адаптивним аналізом можна стверджувати, що українським підприємствам для аналізу фінансового стану та прогнозування банкрутства найбільш доцільно використовувати модель Таффлера. Показники за цією моделлю мають більш сталий та плавний характер, а порогове число не є завищеним для нашої кон'юктури ринку.

Розглянуті вище моделі розроблені для аналізу фінансового стану відповідно до умов західних ринків і досить точно прогнозують фінансовий стан західних компаній. Незважаючи на ряд переваг цих моделей, в наших економічних умовах вони не дозволяють отримати достатньо точний та об'єктивний результат, що зумовлено нестабільністю діяльності вітчизняних підприємств, розходженням в обліку окремих показників, впливом інфляції на їх формування, невідповідністю балансової і ринкової вартості окремих активів та іншими чинниками. Однією з проблем є відмінність фінансової звітності та бухгалтерського обліку від міжнародної практики, що не дає змоги найбільш точно спрогнозувати загрозу банкрутства підприємства. На сьогодні надзвичайно гострою є потреба в розробці вітчизняної моделі оцінки схильності підприємства до банкрутства, яка б враховувала особливості вітчизняного ринку і давала достатньо точну оцінку фінансового стану підприємства.

## ОЦІНКА ПЕРСОНАЛУ ЯК ВАЖЛИВИЙ ЕЛЕМЕНТ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМИ РЕСУРСАМИ

*асп. Кубатко О.В., студент Шуда Ю.О.*

Трудові ресурси – це працездатна частина населення країни, яка має фізичні та інтелектуальні здібності для виробництва матеріальних благ. Трудові ресурси являються одним із найважливіших елементів процесу виробництва. Для підприємств людський капітал розглядається як основний ресурс фірми, від якого залежить успіх фірми. Тому організації потребують більш здібних працівників, адже чим вищі резерви трудового потенціалу підприємства, тим більш удосконалюється та продуктивніше використовується матеріальний фактор підприємства. Приймаючи людину на роботу, роботодавець повинен для себе визначити, якими якостями повинен володіти майбутній співробітник, що він повинен вміти робити та які задачі він буде виконувати. Від цього в значній мірі буде залежати правильна оцінка персоналу та ефективність управління трудовими ресурсами.

Оцінка персоналу полягає у визначенні того, якою мірою кожний працівник досягає очікуваних результатів у праці й відповідає тим вимогам, які випливають з його виробничих завдань. Оцінка персоналу є процедурою, яку проводять з метою виявлення міри відповідності особистих якостей працівника, кількісних і якісних результатів праці нормативним вимогам, поставленим цілям.

Проведення оцінки персоналу дозволяє:

- планувати кар'єру та просування працівників по службі;
- визначити рівень компетентності спеціалістів;
- одержати психологічний портрет працівників організації;
- розробити ефективну систему мотивації трудової діяльності та ін.

Основними критеріями за якими на сьогоднішній день оцінюється персонал при прийманні на роботу є стаж працівника, освіта, професійні знання та практичний досвід. Такий набір критеріїв не дає можливості розкрити внутрішній потенціал працівника.

Таким чином, ми можемо стверджувати, що завданням ділової оцінки є виявлення потенціалу працівника організації, рівня його використання, відповідності працівника займаній посаді чи його готовності до зайняття іншої.

Багато сучасних підприємств використовують оцінку персоналу незважаючи на велику кількість проблем пов'язаних із її проведенням, тому що вона лишається ефективним та дієвим засобом забезпечення мотивованості колективу та створює передумови його подальшого професійного розвитку.

## ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА ТИПОЛОГІЯ ІНВЕСТИЦІЙ

асп. Мареха І.С.

Систематизація термінологічних визначень «категорії» інвестицій є актуальною науковою задачею. Термінологічний аналіз категорії «інвестиції» дозволяє нам класифікувати їх за економічною та фінансовою ознаками.

З економічної точки зору інвестиції розглядаються як витрати на створення, розширення, технічне переозброєння основного капіталу, оборотних активів тощо [2]. Макроекономічна концепція категорії «інвестиції» будується на розумінні останньої як частини сукупних витрат на рівні національного господарства. Економічна природа інвестицій обумовлена закономірностями процесу суспільного відтворення та базується на використанні частки додаткового суспільного продукту. В економіці у системі суспільного виробництва складні відтворювальні процеси відбуваються виключно на базі інвестування, яке забезпечує відновлення елементів господарської системи та єдність кругообігу капіталу.

З позицій фінансового підходу інвестиції трактують як усі види активів, які вкладаються в економічну діяльність з метою одержання доходів [1]. Інвестиції розуміють як спосіб ефективного вкладення капіталу конкретних інвесторів на мікроекономічному рівні з подальшим розрахунком чинника прибутковості. При цьому приріст капіталу повинен бути достатнім для того, щоб компенсувати інвестору відмову від поточного споживання, винагородити його за ризик та відшкодувати інфляційні втрати майбутнього періоду. Якщо економічний підхід має яскраво виражене політекономічне обґрунтування і відповідає умовам планової економіки, то фінансовий підхід розкриває зміст інвестування переважно в умовах ринкових форм господарювання.

Таким чином, сутнісна основа категорії інвестицій безпосередньо пов'язана з фінансово-економічною сферою її прояву. Відповідно виступаючи носієм переважно фінансово-економічних характеристик, інвестиції є об'єктом управління на різних рівнях економічних систем.

### Література

1. Бутко М.П. Генезис теорії інвестицій у процесі еволюції економічної думки / М.П. Бутко, О.Ю. Акименко // Інвестиції: практика та досвід. - №13. - 2007. - с. 4 - 10.
2. Черваньов Д.М. Менеджмент інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств України: [монографія] / Д.М. Черваньов, Л.І. Нейкова. - К.: Т-во «Знання», КОО, 1999. - 514 с.

## АМОРТИЗАЦІЯ ЯК ЕКОНОМІЧНА ФОРМА ВІДТВОРЕННЯ ВАРТОСТІ ОСНОВНИХ ФОНДІВ

асп. Мареха І.С., студент Безверха Є.

Основні фонди протягом тривалого функціонування зазнають фізичного (матеріального) й економічного спрацювання, а також техніко-економічного старіння. Під фізичним (матеріальним) спрацюванням основних виробничих фондів розуміють явище поступової втрати ними своїх первісних техніко-експлуатаційних якостей, тобто споживної вартості, що призводить до зменшення їхньої реальної вартості – економічного спрацювання. Техніко-економічне старіння основних фондів — це процес знецінення діючих засобів праці до настання повного фізичного спрацювання під впливом науково-технічного прогресу [1].

Фізичне спрацювання та техніко-економічне старіння основних фондів усувається завдяки використанню різних економічних форм відтворення [2]. Однією з-поміж таких форм є амортизація.

Амортизація основних фондів - це процес перенесення авансованої раніше вартості усіх видів засобів праці на вартість продукції з метою її повного відшкодування [1]. Для відшкодування вартості зношеної частини основних фондів підприємство здійснює амортизаційні відрахування, тобто встановлює певну грошову компенсацію відповідно до розмірів фізичного спрацювання й техніко-економічного старіння. Ці відрахування включаються до собівартості продукції, що реалізується на ринку, після чого накопичуються у спеціальному амортизаційному фонді, що служить відновленню основних засобів.

Забезпечення нормального відтворення основних фондів потребує правильного нарахування амортизації за встановленими нормами. Щорічну суму амортизаційних відрахувань на реновацію основних фондів обчислюють множенням їхньої середньорічної вартості на відповідні норми амортизації та поправочні коефіцієнти до них, що враховують конкретні умови експлуатації окремих видів засобів праці.

Отже, економічна сутність амортизації зводиться до розуміння її як фінансового ресурсу, необхідного для відтворення вартості основних фондів.

### Література

1. Цал-Цалко Ю.С. Економіка підприємства [навч. пос.] / Ю.С. Цал-Цалко, Б.І. Холод. – Житомир: ЖІТІ, 2000. – 388 с.
2. Шудра В.Ф. Механізм відновлення парка промислового обладнання / В.Ф. Шудра. – К., 1990. – 143 с.

## АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ ФІНАНСОВОГО КАПІТАЛУ ЯК СКЛАДОВОЇ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

*асп. Мареха І.С., студент Гиренко М.*

Фінансовий капітал є однією з фундаментальних економічних категорій теорії стійкого розвитку підприємства [3]. Пропонуємо ідентифікувати поняття «фінансового капіталу» на підставі аналізу властивих йому системних ознак. Економічна природа фінансового капіталу підприємства має наступні основні ознаки [1,2,4]:

1. Фінансовий капітал підприємства за своєю економічною сутністю відбиває процес створення, розподілу, використання та відтворення фінансових ресурсів як у масштабах окремого підприємства, так і всієї економічної системи держави. Ця ознака фінансового капіталу характеризує формування та використання як власних, так і позикових фінансових ресурсів підприємства в процесі фінансової діяльності суб'єкта господарювання.

2. Фінансовий капітал створює умов для поєднання робочої сили із засобами виробництва. Ця ознака фінансового капіталу виступає як необхідна умова організації підприємницької діяльності, як пусковий механізм і основа продуктивних сил не тільки суб'єкта господарювання, а й усієї економіки країни.

3. Фінансовий капітал підприємства - це економічна база функціонування не тільки окремо взятого суб'єкта господарювання, а й об'єктивна умова розвитку держави і суспільства. У такій якісній визначеності фінансовий капітал формує необхідні умови для створення доданої вартості, розподіл та перерозподіл якої забезпечує формування фінансових ресурсів як на рівні суб'єкта підприємництва, так і на рівні держави.

4. Фінансовий капітал підприємства є джерелом формування добробуту як власників підприємницьких структур, так і найманих робітників, а через фінансову систему країни – й усіх членів суспільства. Збільшення обсягів капіталізації фінансових ресурсів сприяє зростанню добробуту суспільства в майбутніх періодах, у той час як збільшення поточного споживання скорочує можливості формування фінансового капіталу і зменшує його продуктивну силу в майбутньому, що негативно відбивається в перспективі на добробуті.

5. Фінансовий капітал підприємства є найважливішою характеристикою рівня ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства. Ця ознака фінансового капіталу проявляється в його здатності до самозростання, що пов'язано з процесом ефективного формування, розподілу і використання прибутку, надходжень і доходів, можливістю постійного нарощування обсягів капіталізації фінансових ресурсів.

6. Фінансовий капітал підприємства є головним мірилом ринкової вартості підприємства. У цій якості виступає не весь фінансовий капітал підприємства, а тільки власний фінансовий капітал. Обсяги власного фінансового капіталу підприємства є відправною точкою для використання позикових фінансових коштів, підвищення надійності й інвестиційної привабливості підприємства, що формує базу оцінки його ринкової вартості.

7. Фінансовий капітал підприємства є носієм фактора ризику. Використання фінансового капіталу в процесі господарської діяльності породжує ризик втрати фінансових ресурсів, упущеної вигоди, що, відбивається на одержанні доходів і відтворенні самого фінансового капіталу. Поняття ризику тісно пов'язано з поняттям доходності капіталу в процесі його використання. Об'єктивний зв'язок між рівнем доходності та ризику використання капіталу носить прямо пропорційний характер.

8. Фінансовий капітал підприємства характеризується фактором часу. З цього погляду фінансовий капітал розглядається як джерело поточного і майбутнього добробуту. Перед підприємством завжди існує альтернатива використання фінансового капіталу, яка пов'язана з фактором часу. Саме вона потребує оптимізації управлінських рішень щодо поточного і перспективного формування і використання фінансового капіталу як можливого джерела добробуту.

9. Фінансовий капітал підприємства є основою для створення і функціонування підприємств різних форм власності. З цих позицій істотне значення має початковий, або стартовий, капітал.

На підставі проведеного аналізу визначення фінансового капіталу може бути сформульоване наступним чином: фінансовий капітал підприємства – це сукупність капіталізованих фінансових ресурсів, що використовуються власниками і менеджерами в економічному процесі відтворення вартості як джерело фінансування господарської діяльності з метою одержання доходу, формування якого в економічній системі держави здійснюється на ринкових принципах і пов'язане з фактором часу та ризику.

## Література

1. Бланк И.А. Управление формированием капитала / И.А. Бланк. — К.: Ника - Центр; Эльга, 2000 – 560 с.
2. Бланк И.О. Финансовый менеджмент: [навч. пос. ] / И.О. Бланк. – К.: Эльга, 2008. – 724 с.
3. Мельник Л.Г. Экономика развития: [монография] / Л.Г. Мельник. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2006. – 662 с.
4. Теплова Т.В. Финансовый менеджмент: управление капиталом и инвестициями / Т.В. Теплова. – М., 2000. – 395 с.

## ТЕОРЕТИЧНІ ДЖЕРЕЛА МЕХАНІЗМУ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

асп. Мареха І.С., студент Левченко А.

В умовах нестабільного стану суспільного виробництва актуалізується необхідність забезпечення економічної стійкості суб'єктів господарювання на різних ієрархічних рівнях управління. Це потребує застосування ефективних механізмів антикризового управління підприємствами.

Антикризове управління - це управління, що передбачає небезпеку кризи, аналізує її симптоми, розробляє заходи щодо зниження негативних наслідків кризи [2]. Необхідність антикризового управління на підприємстві, з одного боку, відображає потреби подолання і розв'язання кризи, можливого пом'якшення її наслідків, а з іншого – обумовлена цілями його розвитку.

Сукупність принципових проблем антикризового управління поділяють на наступні чотири групи [1]:

1. Проблеми ідентифікації передкризових ситуацій.
2. Методологічні проблеми функціонування організації.
3. Проблеми диференціації технологій управління.
4. Проблеми антикризового управління персоналом.

Механізм антикризового управління підприємством не можна орієнтувати на вирішення суто формальних проблем – це система активної управлінської діяльності, що характеризується повним комплексом функцій, ролей і повноважень.

Система антикризового управління повинна володіти наступними функціональними властивостями [2]: гнучкість і адаптивність; схильність до посилення неформального управління; диверсифікація управління; зниження централізму для забезпечення своєчасного ситуативного реагування на проблеми, що виникають; посилення інтеграційних процесів, що дозволяють концентрувати зусилля та ефективно використовувати потенціал компетенцій.

Ефективність механізму антикризового управління визначається завчасною підготовленістю підприємства до потенційних загроз та результативністю використовуваних на ньому методів управління.

### Література

1. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством: [навч. пос.] / В.О. Василенко. – К.: ІЦНІ, 2005. – 504 с.
2. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій [Текст] / Л.О. Лігоненко. – К.: Київ нац. торг.-екон. ун-т, 2001. – 580 с.

## ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

*студент Денисюк Я.В.*

Система банківського кредитування представляє собою модель, що відповідає характеру ринкових відносин, переходу від централізованих до децентралізованих методів кредитування економічних суб'єктів. Вона охоплює принципи, об'єкти та методи кредитування, механізми надання та погашення позик, а також банківський контроль в процесі кредитування.

Кредитування підприємств вважається у світі загально визнаним методом боротьби з соціальною бідністю, забезпечення зайнятості населення, створення нових робочих місць.

Активному і диверсифікованому розвитку кредитування підприємств перешкоджає цілий ряд чинників.

По-перше, на даному етапі свого розвитку українські банки не володіють достатньою ресурсною базою для видачі довгострокових кредитів. Більшість фінансових посередників, особливо в регіонах, існують за рахунок короткострокових внесків. Враховуючи короткостроковість і нестійкість такої ресурсної бази, ці банки не можуть надавати довгострокові позики підприємцям для оновлення основних фондів.

По-друге, при порівнянних операційних витратах на обслуговування крупного і дрібного позичальника крупному банку не вигідно працювати з малим бізнесом. Потрібні такі процедури кредитування малого бізнесу, які б дозволили оперативної і з малими витратами готувати і проводити велику масу дрібних операцій, забезпечуючи в той же час прийнятну якість кредитного портфеля. Для вирішення цієї проблеми крупним банкам необхідно розробляти скорінгову систему оцінки партнерів.

По-третє, серйозною перешкодою для збільшення об'ємів кредитування є високі ризики, частково обумовлені непрозорістю бізнесу, і проблеми заставного забезпечення операції.

Основними пріоритетами розвитку в Україні доступної, зручної, розгалуженої й соціально спрямованої системи кредитування повинні стати такі завдання:



- стимулювання банків до розширення кредитування і вдосконалення законодавчого забезпечення їх діяльності;
- створення сприятливих умов суб'єктів підприємництва в отриманні кредитів, у тому числі за рахунок спрощення порядку їх надання, зменшення відсоткових ставок, збільшення строків користування;
- вдосконалення механізмів державної підтримки суб'єктів підприємництва в отриманні кредитів та розроблення національної програми кредитування;
- проведення всеукраїнського конкурсу серед банків з відзначенням переможців за досягнення у розвитку системи кредитування;
- нормативного врегулювання відносин між банківськими фінансовими установами та їх клієнтами;
- удосконалення нормативно-правового регулювання процедур кредитування банківськими і небанківськими фінансовими установами;
- вивчення і запозичення кращого світового досвіду у сфері розвитку кредитування.

Також принциповим питанням удосконалення банківського кредитування є створення гнучкої системи гарантій, яка відкрила б можливості кредитування для всіх категорій підприємств.

Щоб поліпшити стан банківського обслуговування підприємств в Україні необхідно банківським установам розробити свої стратегії виходу на ринок послуг для клієнтів, відповідно до цих стратегій внести зміни у менеджмент, операційну та технологічну діяльність, у сферу інформаційних технологій, враховуючи особливості функціонування і потреби клієнтів; широко залучати до співпраці західних консультантів – практиків з банківського обслуговування підприємств.

*Науковий керівник: доц. Мішеніна Н.В.*

## ФАКТОРИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

*студент Рудь В.В.*

На даний момент не викликає сумніву той факт, що саме інноваційна діяльність є головним джерелом суспільного прогресу. Від того, наскільки значною буде інноваційна складова економічного розвитку держави, залежить її роль і місце у світовій економічній системі, стабільність і рівень розвитку національної економіки на даному етапі і в майбутньому. Дане питання є особливо актуальним для України, яка активно шукає своє власне місце в світовій економічній та політичній системі.

На даний момент економіка України є дуже нестійкою та робота підприємств має нестабільний характер. Саме тому зараз дуже актуально визначити та проаналізувати фактори, які необхідно розвивати підприємствам для початку та ефективного проведення інноваційної діяльності.

Найбільш вагомим є фактор, що стосується особливостей інноваційного управління. Інноваційний менеджмент — це сукупність економічних, мотиваційних, організаційних і правових засобів, методів і форм управління інноваційною діяльністю конкретного об'єкта управління з метою одержання найоптимальнішим шляхом економічних результатів цієї діяльності. Інноваційний менеджмент націлений на забезпечення ефективного функціонування інноваційного процесу в рамках фірми (підприємства), з метою створення можливості її конкурентоспроможності на ринку в довгостроковій перспективі.

Прийняття рішення є одним з головних інструментів розроблення й реалізації ефективної концепції інноваційного менеджменту. Управлінське рішення — це свідомий вибір альтернативи серед множини можливих, виконання якої веде до реалізації конкретних інноваційних цілей.

Наступним за важливістю є фактор, який стосується кваліфікованих людських ресурсів. Кадровий потенціал підприємства, який визначається не стільки кількістю працівників, скільки їх кваліфікацією та лояльністю своєму підприємству, являє собою рушійну силу функціонування підприємства. Методами підвищення лояльності працівників, збільшення продуктивності є мотивація та стимулювання.

Мотивація як функція управління означає сукупність рушійних сил, що стимулюють усіх учасників інноваційного процесу і кожного окремо до активної діяльності. Стимулювання — це засіб, за допомогою якого здійснюється мотивація. Стимулювання принципово відрізняється від мотивації. Суть цієї відмінності полягає в тому, що під час стимулюючого процесу використовуються різноманітні засоби й методи, які впливають на

поведінку і ставлення працівника до своєї діяльності, активізуючи до дії позитивні його функціональні та якісні властивості.

Наступним є фактор, що стосується ринкових факторів, таких, як низький рівень попиту на продукцію та відсутність попиту на продукцію взагалі. Тобто підприємства, що виробляють інноваційну продукцію, не задовольняють потреби та запити споживачів.

Невдачі в галузі розробки й освоєння нових продуктів найчастіше викликаються недостатнім використанням методів управління якістю, завищеною ціною, невідповідністю конструкції виробу запитам споживачів, неправильним вибір постачальників і т.п. Головний критерій при виході на ринок - наявність у продукта характеристик, здатних викликати краще ставлення споживачів. Застосування функціонально-вартісного аналізу при розробці інноваційного продукту, на думку фахівців, дозволяє підприємству створювати вироби, що відповідають запитам і побажанням споживачів, і розширювати займані частки ринку.

При збільшенні кризових явищ в економіці України все більше науковців шукають шляхи вдосконалення, активізації інноваційної діяльності. Можна виділити такі складові створення сприятливого економічного середовища для підприємств:

- збільшити питому вагу видатків держави на фінансування науки у ВВП до 2%. Згідно з даними Міжнародної організації праці, «якщо на науку виділяється менше 2% ВВП, то починається руйнація не лише науки, але й економіки і суспільства в цілому»

- передбачити на державному, регіональних і місцевих рівнях окремі бюджети розвитку, видатки з яких спрямовувати лише на фінансування науки та впровадження інноваційних програм;

- на державному, галузевому та регіональному рівнях розробити, затвердити та забезпечити впровадження цільових програм, які передбачені Законами України «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки» та «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні»;

- стимулювання та підтримка коопераційних зв'язків між науковими організаціями (університетами) та промисловістю (бізнесом) на основі формування програм і проектів а розробки та випуску інноваційних продуктів, а також комерціалізації результатів ДіР і технологій.

Аналізуючи кожен з цих факторів можна отримати загальну методичку вдосконалення, що охоплює всі рівні інноваційної діяльності і максимально описує рівень підприємства та окремого інноваційного продукту. Також необхідно пам'ятати, що тільки комплексна оцінка факторів дає змогу аналізувати ефективність інноваційної діяльності підприємства з урахуванням їх дії та взаємозв'язків.

*Науковий керівник: доц Мішеніна Н.В.*

## ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ НАСЛІДКІВ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ НА РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ

доц. Мішеніна Н.В., студент Шевцов С.В.

Світова фінансово-економічна криза охопила багато країн. Найбільш відчутними проявами кризи в Україні стали: параліч платіжно-розрахункової системи та криза банківської ліквідності; зменшення доходів бюджету та валютних надходжень при значному накопиченні зовнішньої та внутрішньої заборгованості; прискорений спад виробництва, обсягів ВВП та інвестицій; скорочення імпорту та експорту; зменшення реальних доходів та рівня життя населення, безробіття.

Міжнародна організація праці ще в листопаді 2008 р. пропонувала ряд рекомендацій з метою пом'якшення й подолання світової фінансово-економічної кризи та її соціальної складової. Що стосується України, то для того, щоб переломити існуючу негативну тенденцію, потрібно вжити системних заходів для радикальної трансформації соціальної сфери в рамках соціальної держави на ринкових засадах. Навіть за невизначеності стратегічної мети та тактичних інструментів її реалізації є безальтернативні державні пріоритети, які мають бути реалізовані в першу чергу. Серед таких пріоритетів – пенсійна реформа, відновлення соціальної інфраструктури, підвищення рівня доходів громадян.

Зокрема, на загальнодержавному рівні необхідно:

➤ ухвалити, на підґрунті національного соціального діалогу, соціальну доктрину як фундамент соціальної стратегії, що формується державою, з визначенням стратегічних і тактичних економічних та соціальних цілей держави, ключових питань та суперечностей соціальної сфери, концепції соціальної політики, механізмів та засобів вирішення важливих соціальних завдань;

➤ з метою приведення соціальних зобов'язань уряду у відповідність з економічними можливостями держави – провести повну «інвентаризацію» існуючого соціального законодавства;

➤ за кожним законом соціальної сфери закріпити джерело фінансування, зокрема, кошти бюджетів різних рівнів, кошти соціального страхування, а також альтернативні джерела. Перенести фінансові витрати на соціальну сферу з державного на регіональний рівень. На законодавчому рівні впровадити чітке правове розгалуження компетенції за рівнем виконавчої влади, забезпечити відповідність між виконуваними функціями та необхідними ресурсами, визначити відповідальність всіх рівнів державної влади при реалізації соціальної політики;

➤ запровадити інструменти забезпечення адресності соціальної політики, чітко її спрямування на ті соціальні прошарки, які безпосередньо потребують державної підтримки, зокрема: визначити чіткі та прозорі критерії адресності в наданні основних видів соціальної допомоги; визначити оптимальні форми соціальної допомоги (грошова, не грошова, натуральна) для різних цілей; запровадити механізми контролю за цільовим використанням допомоги тощо;

➤ розробити та впровадити науково обґрунтовану програму розвитку трудового потенціалу, реалізація якої дасть змогу створити передумови для формування якісно нового трудового резерву, адекватного перспективним потребам національної економіки та її конкурентоспроможності;

➤ запровадити механізми визначення політики доходів, які стримуватимуть подальшу соціальну та економічну поляризацію суспільства;

➤ посилити контроль за дотриманням законодавства про працю при скороченні робочих місць та вивільненні працівників, щоб виключити, зокрема, випадки звільнення працівників без дотримання норм законодавства стосовно їх належного соціального захисту;

➤ в умовах фінансово-економічної кризи утриматися від необґрунтованого (штучного) скорочення чисельності працівників бюджетної сфери як фактора, що негативно позначиться на стані ринку праці, соціальній захищеності та рівні життя населення.

Наразі найважливішими завданнями у сфері соціальної політики є суттєве підвищення її ефективності, концентрація зусиль на вирішенні найбільш гострих соціальних проблем, опрацювання нових механізмів реалізації соціальної політики, що забезпечує скорочення невиправданих бюджетних витрат, та більш раціональне використання фінансових і матеріальних ресурсів соціальної сфери.

З метою мінімізації негативного впливу економічної кризи на розвиток вітчизняного ринку праці необхідно створити умови для макроекономічної стабілізації за рахунок проведення дієвих структурних реформ в економіці, змін у фіскальній та регуляторній політиці, спрямованих на поживлення виробництва, залучення інвестиційних ресурсів, підтримку національних товаровиробників, стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу, збереження існуючих та створення нових робочих місць. У сфері зайнятості необхідно забезпечити дієвість процесу реструктуризації зайнятості; трансформацію галузевої структури зайнятості в бік збільшення частки зайнятих у обслуговування бізнесу, сфері послуг, інформації; сприяти розвитку само зайнятості та зайнятості на малих та середніх підприємствах; підвищувати трудову мобільність, застосовувати гнучкі режими зайнятості.

## ОСНОВНІ ЗАВДАННЯ ТА ШЛЯХИ РОЗВ'ЯЗАННЯ ПРОБЛЕМ У СФЕРІ ЗАЙНЯТОСТІ

*асп. Рибіна О.І., студент Ісіпчук О.*

У Законі України "Про зайнятість населення" безробітними вважаються працездатні громадяни у працездатному віці, які через не залежні від них причини не мають заробітку і трудового доходу, зареєстровані у державній службі зайнятості як особи, що шукають роботу.

Якщо надане робоче місце є найнадійнішим захистом безробітного, то основним напрямом державної політики щодо запобігання розвитку безробіття та його зниження слід вважати розширення сфери докладання праці всіма заходами державного управління, включаючи раціональну інвестиційну структурну, фінансову, промислову, торговельну і податкову політику.

Враховуючи реалії нашої економіки, одним з основних напрямів боротьби з безробіттям мають стати заходи щодо підвищення продуктивності праці. Це, по-перше, знизить собівартість, а відповідно і ціни товарів та послуг, зробивши їх доступними більшості громадян і конкурентоспроможними на зовнішньому ринку; по-друге, дасть можливість підвищити заробітну плату, пенсії, стипендії, збільшити інші трансферти. Підвищена таким чином купівельна спроможність вимагає збільшення товарів і послуг, а це сприятиме підвищенню виробництва, що, в свою чергу, потребує залучення додаткової робочої сили і збільшення зайнятості. В умовах нинішньої вкрай низької купівельної спроможності населення повинно спрацювати теоретичне посилення Дж. М. Кейнса — втручання держави в регулювання зайнятості шляхом підвищення купівельної спроможності населення. Такої ж думки стосовно розвитку зайнятості в Росії, яка має певну схожість із зайнятістю в Україні, дотримується відомий російський учений-економіст Б. Д. Бреев З. Однак і перший і другий напрями боротьби з безробіттям мають забезпечуватися підвищенням конкурентоспроможності робочої сили за рахунок підвищення її якості, а саме: зростання рівня загальної освіти, підвищення кваліфікації, розширення діапазону оволодіння працівниками професій і спеціальностей. Конкурентоспроможність і висока кваліфікація робочої сили дадуть

можливість, по-перше, виробляти конкурентоздатну на світовому ринку продукцію і за рахунок високої продуктивності забезпечити подальше економічне зростання; по-друге, досягти позитивних наслідків у трудовій міграції і відкрити шлях до широкого рівноправного входження у світовий ринок праці.

Основними напрямками активної політики зайнятості є:

- сприяння продуктивній зайнятості населення, спрямованій на підвищення його рівня життя;
- оцінка процесів, що відбуваються на ринку праці та розробка прогнозних даних розвитку трудового потенціалу і економічної активності населення;
- розробка та забезпечення реалізації заходів регулювання ринку праці;
- координація діяльності органів влади, роботодавців, профспілок у напрямках розробки та ефективного співробітництва з питань поліпшення ситуації у сфері зайнятості;
- забезпечення моніторингу та контролю за станом виконання завдань і законів.

Виконання цих завдань забезпечується шляхом:

- зниження рівня та тривалості безробіття шляхом розгортання активних форм сприяння зайнятості;
- збалансування пропозиції робочої сили з потребою в ній, підвищення ефективності її використання;
- розвиток та підтримку підприємництва, малого та середнього бізнесу, самостійної зайнятості населення;
- сприяння зайнятості безробітних шляхом організації службою зайнятості професійного навчання, перенавчання відповідно до потреб ринку праці;
- розширення масштабів громадських та сезонних робіт за рахунок різних джерел фінансування;
- надання державних соціальних гарантій у напрямку забезпечення зайнятості осіб, які не здатні на рівних конкурувати на ринку праці;
- подальшого розвитку та удосконалення соціальної підтримки незайнятого населення через центр зайнятості ;

Отже, проблема зайнятості є ключовим питанням у ринковій економіці, і, не вирішивши його неможливо налагодити ефективну діяльність економіки.

## УДОСКОНАЛЕННЯ ПІДХОДІВ МОТИВАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА РІВНІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

*асист. Маценко О.М., студент Карпенко О.Г.,*

У сучасних умовах економічний розвиток будь-якої країни може здійснюватися лише на інноваційних засадах. Однак в Україні рівень інноваційної активності підприємств є недостатнім, що вимагає удосконалення методології досліджень мотиваційного механізму інноваційної діяльності.

Дослідженню причин низької інноваційної активності вітчизняних підприємств приділена значна наукова увага. Основні висновки, у провідних наукових працях, можна розділити на дві частини. З одного боку – відсутність дієвої підтримки інноваційної діяльності зі сторони держави, низький рівень фінансування НДДКР і виїзд за кордон кваліфікованих фахівців, з іншого боку – відсутність ефективного механізму управління інноваційною діяльністю на рівні підприємств, що спричинило втрату ними здатності створювати інновації.

Мотивація інноваційної діяльності є сукупністю внутрішніх і зовнішніх рушійних сил, що спонукають суб'єктів ринку до її здійснення, задають межі і форми її організації, і спрямовують цю діяльність на досягнення цілей економічного розвитку. Те, що на сьогодні в Україні не існує ефективного механізму мотивації, може бути пояснено тим, що більшість рекомендацій опираються на висновки неокласичної теорії, яка пропонує для вирішення проблем економічного зростання змінювати сфери і напрями розміщення обмежених ресурсів, виділяючи серед них пріоритетні. Хоча неокласики не визначають інструменти перерозподілу ресурсів, для цього в останній час використовують регулюючі дії держави, яка визначає пріоритетні напрями розвитку науки та техніки і виділяє необхідні для цього ресурси. Такий варіант інноваційної політики виходить з наявності науково-технічних та соціально-економічних проблем і передбачає для їх вирішення розробку різних державних програм чи інших прямих форм державної участі у регулюванні інноваційних процесів. Однак у підприємницькій практиці досить часто виникає необхідність у швидкій розробці і впровадженні нової техніки чи технології, на що держава не має можливості впливати. А оскільки на загальний економічний розвиток впливають результати економічної діяльності окремих підприємницьких структур, то їх незацікавленість у залученні інновацій нівелює зусилля держави щодо їх активізації. Необхідно створити систему стимулів, які б не опиралися на встановлення пріоритетів і зовнішнє примушування, а формували відповідну систему внутрішніх мотивів економічних агентів до інноваційного пошуку. Це мають бути не



стимули для розвитку окремих галузей, нехай навіть і найбільш важливих (хоч у окремих випадках не виключено й це), а загальноекономічні стимули для всіх.

Дослідження мотиваційного механізму інноваційної діяльності має спиратися на методологію теорії систем, згідно з якою управління певними процесами буде характеризуватися позитивною динамікою, якщо матиме місце зворотний зв'язок між керуючою дією і отриманими результатами, який ґрунтуватиметься на підсиленні внутрішніх мотивів зовнішніми стимулами. Щодо інноваційної діяльності, то в умовах ринкової економіки такими стимулами повинні бути інструменти як з боку попиту, так і з боку пропозиції. Їх використання державою має носити переважно опосередкований характер, формуючи відповідне інституційне середовище, за якого економічно вигіднішою для власників бізнесу буде поведінка, спрямована на здобуття підприємством тривалих конкурентних переваг завдяки інноваційній діяльності.

Стимулювання вищого менеджменту до інноваційної діяльності має здійснюватися за результатами інноваційних змін, які позитивно впливатимуть на ринкові позиції підприємства, а також підвищуватимуть його ринкову вартість. Як стимул можуть бути використані пакети акцій керованих менеджерами підприємств, які продаватимуться їм на пільгових умовах, що є звичною практикою у країнах з розвинутою ринковою економікою.

Що ж стосується менеджерів середніх та нижчих рівнів, то стимулювання їх участі має бути прив'язане до проміжних результатів реалізації інноваційного проекту, для чого найкраще скористатися методикою Balanced ScoreCard (BSC), яка сьогодні є найефективнішим інструментом стратегічного управління, який може бути використаний і для створення ефективного механізму стимулювання інноваційної діяльності. Завдяки побудові системи збалансованих показників, можна чітко сформулювати критеріальну базу заохочень усіх учасників реалізації інноваційного проекту, вказуючи напрямки прикладання зусиль, які винагороджуються і закладаючи цим основу для визначення розміру винагород у разі, якщо будуть отримані конкретні позитивні результати. Тим самим встановлюються зрозумілі і чіткі причинно-наслідкові зв'язки між результатами діяльності працівників усіх структурних ланок і їх винагородою.

Продумана система стимулів забезпечить формування певних стереотипів поведінки працівників, що сприятиме ефективному використанню і розвитку інтелектуального потенціалу працівників підприємства, активізуватиме їх участь у інноваційних процесах.

## ІНДЕКСНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ТА ЙОГО РОЛЬ НА ФОНДОВОМУ РИНКУ

*асп. Положіж С.А., студент Левченко Г.*

Ринкова економіка неможлива без активно функціонуючого фондового ринку, стан розвитку якого значною мірою відбивається у відповідних фондових індексах. Та щоб спрогнозувати динаміку фондових ринків, потрібно знати відповідні тенденції.

У світовій практиці фінансового ринку найбільш відомим і важливим індексом є індекс Доу-Джонса, запропонований в 1884 році Чарльзом Х. Доу і Едуардом Д. Джонсом. Він розраховується за цінами акцій 12 найбільших американських компаній. Сьогодні існує система індексів Доу-Джонса: промислового, транспортного, комунального та комплексного.

У міжнародній практиці з 1999 року застосовується цільовий орієнтир у галузі розрахунку вартості акціонерного капіталу для оцінки фінансової діяльності компаній – це індекс глобальної сталості Dow Jones Sustainability World Index (DJSI), який базується на ретельній оцінці економічних показників, показників впливу на навколишнє середовище та соціальної діяльності.

Щоб порівняти запропоновані на фінансовому ринку цінні папери за ступенем доходності, ризику, оцінити фінансову стійкість того чи іншого емітента використовується система рейтингів фінансового ринку, до якої входять рейтинги цінних паперів (пайові, боргові, похідні) та рейтинги фінансових позицій учасників ринку (рейтинги «розмірного» типу, рейтингинги активного та фінансового стану). Рейтинги призначені для того, щоб проводити ранжування в рамках єдиної системи відносних рівнів ризику боргових цінних паперів та їх емітентів. Він оцінює ризик невиконання емітентом своїх зобов'язань, що пов'язані з цінними паперами, та, відповідно, ризик втрат інвесторів основної суми і відсотків.

Рейтинги цінних паперів тісно пов'язані з фондовими індексами, так як вони виражаються у їх формі. Так, загальновідомий індекс "Standart & Pure" надає цінним паперам комбінації літер, які означають якість цінних паперів. Класи цінних паперів індексу "Standart & Pure" представлені в Таблиці 1.

Таблиця 1 - Класи якості цінних паперів індексу "Standart & Pure"

Система рейтингів	Якість цінних паперів	Характеристика рейтингу
AAA	Найвища якість	Цінні папери, які забезпечують максимальну безпеку з точки зору сплати як основного боргу, так і відсотків.
AA	Дуже гарна якість	Прийнятий рівень ризику. Емітенти мають довгу історію задовільного розвитку та додержання своїх обов'язків, але відношення активів чи виручки до боргу в них нижче, ніж у емітентів.
A	Гарна якість	
BBB	Середній клас	
BB	Клас нижче середнього	Затримання з виплатою відсотків; кредитор та відсоток адекватно захищені, але компанії потребують нагляду через наявність внутрішніх та зовнішніх факторів, здатних послабити захист.
B	Низька якість	
CCC-CC	Спекулятивні	С- виплати припинені(покриття боргу нижче мінімального рівня); DDD-D- повна неплатоспроможність
C,DDD-D	Найнижча якість	
NR	Якість відсутня	Компанія зазнає важливі фінансові проблеми, її майбутнє невизначене.

Багато професійних інвесторів віддають перевагу індексам "Standart & Pure", бо вони точніше відображають загальну динаміку курсів на фондовому ринку.

В Україні вже існують усі передумови широкого застосування індексного інструментарію. Незважаючи на певну ризикованість вкладання коштів у фондові активи, усе більше людей розглядають це як спосіб примноження своїх капіталів.

Завдяки «пристойному» переліку підприємств, що відповідають вимогам капіталізації та ліквідності, а також щоденному проведенню торгівлі на будь-якому організованому ринку й наявності мінімальної активності на торгівельному майданчику Україна увійшла до індексу Міжнародної фінансової корпорації – IFC Frontier.

## ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

*асп. Положії С.А., студент Закорко О.*

Світовий досвід і практика господарювання показують, що найважливішою ознакою ринкової економіки є існування і взаємодія багатьох великих, середніх і малих підприємств та їхнє оптимальне співвідношення. Найбільш динамічним елементом народного господарства є малий бізнес. Сьогодні саме з ним держава пов'язує надію на швидкі позитивні структурні зміни в економіці, вихід з економічної кризи та створення умов для розширеного впровадження ринкових реформ.

Малий бізнес – це будь-яка діяльність (виробнича, комерційна, фінансова, страхова) зазначених суб'єктів господарювання, що спрямована на реалізацію власного економічного інтересу. Він є провідним сектором ринкової економіки; складає основу дрібнотоварного виробництва; визначає темпи економічного розвитку, структуру та якісну характеристику валового внутрішнього продукту (ВВП); здійснює структурну перебудову економіки, насичення ринку споживацькими товарами та послугами, реалізацію інновацій, додаткових робочих місць; має високу мобільність, раціональні форми управління; формує новий соціальний прошарок підприємців-власників; сприяє послабленню монополізму, розвитку конкуренції.

Сучасний стан малого бізнесу в Україні не є задовільним. Незважаючи на ту велику роль, яка відводиться йому, існують деякі проблеми в розвитку та діяльності. Однією з найвагоміших перепон на шляху розвитку малого бізнесу є відсутність фінансових ресурсів для інвестиційного розвитку, а значить і сповільнення розвитку інвестиційних процесів, які є рушійною силою економічного зростання. Власні фінансові ресурси суб'єктів підприємництва є недостатні, а банківські кредити використовуються обмежено через великі процентні ставки банківської системи та відсутність гарантій для банків.

Найбільшою перепорою для розвитку підприємництва є незадовільна система оподаткування (фіскальні проблеми). Зокрема, високі податкові ставки, велика чисельність різних податків, часті зміни податкової звітності. Великий дефіцит грошових коштів у державі й економічна криза, пов'язані з накопиченням внутрішньої і

зовнішньої заборгованості України, не дають послабити податковий прес. Наслідком є перехід багатьох суб'єктів ринку до тіньового сектора, який оцінюється на сьогодні майже в половину ВВП.

Розвиток підприємництва гальмує надмірне державне регулювання, необхідність дотримання численних правил і процедур, передбачених законодавчими і нормативними актами органів влади різного рівня. Виникають організаційно-правові труднощі в започаткуванні бізнесу, особливо на стадії переходу від реєстрації до початку діяльності. Більшість малих підприємств не проходять усіх етапів процедури реєстрації і не отримують ліцензії самостійно, надаючи перевагу послугам посередників, юристів чи юридичних фірм.

Недобросовісна конкуренція гальмує розвиток малого бізнесу. Понад 80% підприємств зіткнулися з цим. Найбільш часто в Україні зустрічаються корупція, використання державних контролюючих органів як караючих; фальсифікування інформації про товари конкурента, наклепи, підривання репутації конкурента; технологічний і промисловий шпionаж, інтелектуальне шахрайство, копіювання ідей, технологій, інновацій, використання торгових марок та упаковки конкурента; зумисне зниження цін.

Слід зазначити, що стан товарного ринку в Україні, на якому діють суб'єкти малого підприємництва, суттєво відрізняється від економічно розвинутих країн. В Україні відбувається активний процес концентрації капіталу з одночасним встановленням фінансового і управлінського контролю за самостійними підприємствами з боку великих компаній й відповідних монопольних угруповань.

Ще однією проблемою малого бізнесу є територіальні диспропорції; криза неплатежів та проблеми з формуванням нових взаємозв'язків, каналів збуту; слабкість інфраструктури малого підприємництва; недостатність професійних знань та досвіду; громіздка система бухгалтерського обліку та звітності; обмежені можливості для захисту від протиправних посягань.

Отже, відродження і розвиток малого бізнесу в Україні вкрай необхідні. Розв'язання цих проблем, що є на даний час, повинні стимулювати розвиток малого бізнесу, що має позитивне значення для національної економіки, а відтак і поступовий вихід держави з затьяжної економічної кризи.

## НЕДОСТАТНІСТЬ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

*асп. Положій С.А., студент Литвиненко К.О.*

Фінансовий стан вітчизняних підприємств в цілому, можна охарактеризувати, як вкрай незадовільний. Лише мізерна частка підприємств має можливість провадити нові розробки та оновлювати виробничі потужності. Це пояснюється обмеженістю інвестиційних коштів. Підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки потребує спрямування значних обсягів інвестицій на оновлення основних фондів на основі ресурсозбереження, енергозбереження, впровадження інновацій та започаткування нових екологічно безпечних технологій виробництва.

Завдяки інвестуванню коштів у підприємство збільшується його капіталізація, зростають надходження до бюджету, відбувається розвиток інфраструктури, модернізація технологій, встановлення іміджевих дивідендів, розвиток фондового ринку, вдосконалення управлінської системи. Тому основними завданнями мають стати: сучасні регіональні програми та підприємницькі стратегії, орієнтовані на залучення не лише прямих, але і портфельних інвестицій, що сприяють раціональному розвитку багатьох галузей; налагодження співпраці підприємств з органами державної і місцевої влади; надання пільг інвесторам; розвиток більш довгострокових програм.

Суб'єктами інвестиційної діяльності є інвестори, замовники, виконавці робіт, користувачі об'єктів інвестиційної діяльності, а також постачальники, юридичні особи і інші учасники інвестиційного процесу. Об'єктами інвестиційної діяльності в Україні є основні фонди, що модернізуються, і оборотні кошти у всіх галузях і сферах народного господарства, цінні папери, цільові грошові внески, науково-технічна продукція, інші об'єкти власності, а так само майнові права і права на інтелектуальну власність. Забороняється інвестування в об'єкти, створення і використання яких не відповідає вимогам норм, встановлених законодавством, яке діє на території України.

За характером участі в інвестуванні всі інвестиції поділяються на прямі і непрямі. За формою власності інвестиційних ресурсів звичайно розрізняють приватні, державні, іноземні та спільні інвестиції.

Відповідно до державної програми залучення іноземного капіталу пріоритетними сферами інвестування визнані підприємства агропромислового, лісопромислового, паливно-енергетичного і металургійного комплексів; машинобудування, легкої, медичної промисловості.

Зараз правова система України складається з низки законів та інших нормативних актів, котрі мають регулювати весь комплекс питань інвестиційної діяльності фірм. Податкове регулювання інвестиційної діяльності забезпечує спрямування інвестицій у пріоритетні сфери економіки встановленням відповідних податкових ставок і пільг. Зокрема зменшення бази оподаткування отриманого прибутку, а також в більшим формуванням коштів амортизаційного фонду підприємства шляхом введення використання норм прискореної амортизації.

Регулювання участі інвесторів у приватизації здійснюється згідно з чинним законодавством України, яке гарантує іноземним інвесторам право брати участь у приватизації окремих підприємств і об'єктів незавершеного будівництва, стати акціонером. Нажаль, практичні дані свідчать про повільні кроки залучення іноземних інвестицій у приватизаційні процеси.

Експертиза інвестиційних проектів є обов'язковою в Україні для об'єктів, що реалізуються за рахунок бюджетних і позабюджетних коштів. Експертизу таких проектів здійснює Агентство міжнародного співробітництва та інвестицій (АМСІ), спираючись на висновки створюваної цією самою організацією незалежної експертної комісії. Регулювання умов здійснення інвестицій за межі держави покладено на Національний банк України. Відповідно до чинних нормативних актів існують певні правила (умови) надання індивідуальних ліцензій на здійснення резидентами інвестицій за кордоном.

До основних ризиків інвестування в Україні належить часто змінюване законодавство і також невирішене земельне питання.

Значимість інвестицій для економіки України виявляється в їхній здатності сприяти реструктуризації та зростанню галузей промислового виробництва. Залучення прямих іноземних інвестицій є одним із ключових питань у ході реформування і модернізації української економіки.

## ДІЯЛЬНІСТЬ БАНКІВ В УМОВАХ СВІТОВОЇ КРИЗИ

*асп. Положіє С.А., студент Острієенко Н.*

Весь світ переживає фінансову кризу, тому, не дивно, що ця криза охопила і всі банки, у тому числі й українські, завдаючи цим додаткових проблем та клопоту. У таких умовах спеціалісти та робітники банків повинні планувати свою подальшу діяльність, вирішуючи і ті проблеми, які з'явилися.

Фінансова криза призвела до певних змін у банківській сфері, що вплинули на основні показники діяльності банків. За даними Національного банку України ситуація у банківській сфері наступна:

1) в Україні станом на 1 жовтня 2009 року ліцензію на здійснення банківських операцій мали 185 банків, що на 4 банки більше ніж за аналогічний період 2008 року;

2) в умовах кризи вперше за останні декілька років з'явилася тенденція до скорочення активів банківської системи. В основному це відбувається за рахунок скорочення обсягів кредитних операцій, частка яких становить 77,9% усіх активів. У свою чергу структура активів протягом 2009 року зазнала певних змін у порівнянні з 2008 роком, у наслідок чого зменшилася питома вага кредитів на 5,31%;

3) відбулося зменшення коштів клієнтів банків і складають 37,5 млрд. грн. Порівнюючи з аналогічним періодом 2008 року, приріст коштів клієнтів складає 59,9 млрд. грн;

4) змінилася структура кредитного портфеля за об'єктами кредитування: кредити юридичним особам зменшили на 0,99% і склали 323,2 млрд. грн.; кредити фізичним особам втратили позиції на 1,49% і становили 197,2 млрд. грн.; однак кредити та депозити іншим банкам збільшилися на 1,59% - 43,7 млрд. грн.

5) завчасно не скоригувавши свою політику й не вживши ефективних заходів для мінімізації впливу кризи, банки розраховують на компенсацію втрат за рахунок держави й власних клієнтів. Для цього українські банки підвищують відсоткові ставки за наданими кредитами, не повертають депозити як достроково, так і після закінчення строку, затримують проведення платежів, вимагають додаткових платежів та ін.

Існує думка, що саме банки винні в тому, що виникла криза в Україні. Кредитна потужність банківського сектора України



порівняно з іншими державами достатньо велика завдяки високій частці іноземної участі., та ці кошти йшли не на розвиток економіки, а на споживче кредитування населення.

В Україні ризики найвищі для середніх і невеликих банків, які часто володіють слабкою інфраструктурою управління ризиками та високою залежністю від короткострокового фінансування. В умовах фінансової кризи банківським установам необхідна державна допомога. Проте державні органи забезпечують підтримку лише великих банків, що складають основу банківської системи, середні і малі залишаються вразливими. Так, деякі міжнародні банки закривають філії, деякі зовсім залишають український ринок, відбуваються інші зміни.

У складних умовах банківської кризи важливо не допустити відпливу ресурсів з банківської сфери, акумулювати готівкові кошти та активно використовувати можливість вигідних операцій з торгівлі валютою і цінними паперами, вжити всіх можливих заходів для підвищення довіри з боку іноземних і вітчизняних інвесторів, а також розробити програми реструктуризації банків залежно від характеру проблеми. Найпоширенішими методами зниження та уникнення ризиків є диверсифікація, лімітування, хеджування та резервування. Українські банки досить плідно переймають досвід у західних колег та впроваджують його.

Для успішного управління банківськими ризиками необхідно забезпечити постійний моніторинг ризиків, запобігання прийняття неконтрольованих рішень, удосконалення методики розрахунку резервів на покриття можливих збитків, ефективну систему використання інформації, поліпшення правових умов

Одним із шляхів оптимізації банківських ризиків є страхування депозитів. Програми страхування сьогодні активно розробляються і впроваджуються в банківську практику. Представники державної влади і фінансової системи вбачають у програмах страхування важливий елемент протистояння банківській кризі. Це стане гарантією надійності внесків для клієнтів.

Отже, в умовах світової фінансової кризи більшість проблем у банківському секторі загострилися, спостерігається тенденція спаду у діяльності комерційних банків. Для виходу з кризи у банківській системі необхідно об'єднати зусилля держави і банків, та оптимізувати свою діяльність.

## ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

*асп. Тарасенко С.В., студент Моргуненко Р.*

Анализ соотношений нематериальных и материальных активов на современных предприятиях показывает неуклонный рост доли нематериальных активов в создании конечной продукции.

Преимущества интенсивного использования нематериальных активов на производственных предприятиях и комплексах, а также их экономическая эффективность обусловлены способностью генерировать инновации в качестве воспроизводимого ресурса с возрастающими на каждом этапе преобразований качественными характеристиками и свойствами, инициирующими создание новой стоимости в течение длительного времени. что обуславливает необходимость оценки стоимости и эффективности использования интеллектуальной собственности.

Оценка нематериальных активов предприятия осуществляется на основе затратного, сравнительного (рыночного) и доходного подходов, достаточно широко используемых в отечественной практике.

Показатель экономического эффекта использования нематериальных активов предприятием рассчитывается по следующей формуле:

$$\text{Эна} = \sum_{t=0}^T \frac{S_t - Z_t}{(1+r)^t} = \sum_{t=0}^t (S_t - Z_t) d_t \rightarrow \max,$$

где  $S_t$  – стоимостная оценка результата на протяжении всего срока применения нематериальных активов в деятельности предприятия;

$Z_t$  – затраты, связанные с применением нематериальных активов в деятельности предприятия;

$r$  – ставка дисконта или среднегодовая ставка банковского кредита;

$d_t$  – коэффициент дисконтирования, определяемый по формуле:

$$d_t = \frac{1}{(1+r)^t};$$

где  $T$  – номер шага расчета.

При расчете стоимостных показателей применения нематериальных активов используются следующие данные:

– объем выручки, полученной от продажи продукции, за счет повышения ее качества путем использования нематериальных активов;

– прирост выручки за счет повышения конкурентоспособности продукции и расширения за счет этого рынка сбыта.

К затратам, связанным с применением нематериальных активов в деятельности предприятия или организации, относится, например, сумма расходов на приобретение определенных прав на нематериальные активы (товарные знаки, торговые марки и т.п.).

Если показатель  $Эна$  по конкретному виду нематериальных активов положителен, его использование является эффективным. Чем выше  $Эна$ , тем эффективнее использование данных объектов.

Вторым основным показателем оценки эффективности нематериальных активов является показатель доходности нематериальных активов ( $Дна$ ), который осуществляется для каждого конкретного объекта по формуле:

$$Дна = \frac{P}{S_{нн}}$$

где  $P$  – валовая прибыль от продажи продукции, изготовленной с использованием нематериальных активов;

$S_{на}$  – стоимость нематериального актива предприятия.

Показатель доходности находится под воздействием таких факторов, как изменение периода использования нематериального актива и рентабельности продаж продукции, произведенной с применением нематериальных активов.

Используя показатели эффекта и доходности нематериальных активов, можно осуществлять анализ определения конкурентоспособности продукции, изготовленной с применением данных активов, и сделать выводы о дальнейшей целесообразности их приобретения и применения. Наряду с этим использование метода экспертной оценки позволяет определить наиболее выгодный период конкурентных преимуществ продукции, производимой с использованием нематериальных активов, а также уровень востребованности нематериальных активов.

## РОЛЬ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ У СТИМУЛЮВАННІ ЕКОЛОГООРІЄНТОВАНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

*асп. Тарасенко С.В.*

Екологоорієнтований розвиток підприємства (ЕРП) – це розвиток підприємства в рамках певного екологічного коридору, критерії якого визначаються в залежності від навантаження на природу в кожній країні.

Екологоорієнтований розвиток підприємств, на нашу думку, базується на таких принципах:

- принцип екологічної обумовленості;
- принцип економічної доцільності;
- принцип гласності;
- принцип системності.

ЕРП передбачає узгодженість екологічних та економічних цілей, що зумовлює об'єктивність існування позитивного зв'язку між екологічними витратами підприємства і його фінансовими результатами.

Аналіз динаміки еколого-економічних показників діяльності підприємств Сумського регіону (основних забруднювачів атмосферного повітря, їх частка у валовому викиді 2008 р. склала 52%) (див. табл. 1) дозволяє стверджувати, що екологоорієнтована діяльність не впливає, або впливає недостатньо на фінансові результати діяльності суб'єктів господарювання, а зростання фінансових результатів не стимулює виробників до збільшення екологічних витрат, а отже, підприємства незацікавлені в екологізації своєї діяльності.

Таблиця 1 – Динаміка еколого-економічних показників діяльності підприємств Сумського регіону

№ п/п	Підприємство- забруднювач	Валовий викид, т		$I_{вв}^*$	$I_{ев}^{**}$	$I_{вп}^{***}$	$I_{ез}^{****}$
		2008	2007	%	%	%	%
1	Сумське ЛВУМГ	11135	10814,016	103	103	4	126
2	ВАТ «Сумхімпром»	3374,53	3851,053	87	143	134	108
3	ВАТ «СМВО ім. М.В. Фрунзе»	978,1	912,2	107	151	201	132

\* $I_{вв}$  – індекс співвідношення валового викиду в атмосферне повітря 2008 р. підприємством-забруднювачем до 2007 р.;

\*\* $I_{ев}$  – індекс співвідношення екологічних витрат 2008 р. підприємства-забруднювача до 2007 р.;

\*\*\* $I_{вп}$  – індекс співвідношення валового прибутку 2008 р. підприємства-забруднювача до 2007 р.;

\*\*\*\* $I_{ев}$  – індекс співвідношення економічного збитку від забруднення атмосфери 2008 р. підприємства-забруднювача до 2007 р.

Так, наприклад, при зростанні екологічних витрат ВАТ «Суміхімпром» на 43% відбулося зростання валового прибутку на 34%, а при збільшенні валового прибутку ВАТ «СМВО ім. М.В. Фрунзе» на 101% екологічні витрати зросли лише на 51%, в той час як екологоорієнтований розвиток передбачає такі співвідношення запропонованих індексів:

1)  $I_{ев} \leq I_{ев}$ , тобто екологічні витрати мають бути більшими або дорівнювати забрудненню доквілля;

2)  $I_{ев} = I_{вп}$ , тобто екологічні витрати мають пропорційно зростати валовому прибутку підприємства, а валовий прибуток, в свою чергу, має відображати тенденції змін екологічних витрат;

3)  $I_{ев} \geq I_{ев}$ , тобто екологічні витрати мають бути більше або дорівнювати збиткам від забруднення;

4)  $I_{вп} = 1 - (I_{ев} - 1)$ , якщо  $I_{ев} > 1$ ,  $I_{вп} = 1 + (1 - I_{ев})$ , якщо  $I_{ев} < 1$ , тобто збитки від забруднення мають обернено пропорційно впливати на показники фінансової діяльності, зокрема валовий прибуток.

Але, якщо підприємство на основі своєї екологоорієнтованої діяльності буде формувати нематеріальні активи, які будуть підвищувати попит на продукцію, що виробляється суб'єктом господарювання, то це дасть змогу йому екстерналізувати природоохоронні витрати.

Екстерналізація природоохоронних витрат передбачає їх позитивний вплив на фінансові показники діяльності підприємства, а отже, і зростання зацікавленості суб'єкта господарювання в екологоорієнтованому розвитку.

Вплив нематеріальних активів, сформованих на основі екологоорієнтованої діяльності підприємства, (товарні знаки, патенти, імідж, гудвіл і т.і.) на діяльність підприємства полягає у підвищенні за їх допомогою попиту на продукцію даного суб'єкта господарювання.

Таким чином, одне з найважливіших і найскладніших завдань, що стоїть у сфері управління екологоорієнтованим розвитком підприємства – це створення системи адекватних економічних механізмів та інструментів, які б давали змогу перевести повний для національної економіки ефект у вигідні для кожного господарчого суб'єкта чинники, що забезпечували б йому необхідну мотиваційну основу.

Мотивацією екологоорієнтованого розвитку для підприємства є підвищення його фінансових результатів на основі екологоорієнтованої діяльності. Екстерналізувати екологічні витрати підприємство здатне, якщо сформує екологічні нематеріальні активи, що дадуть змогу підвищувати попит на продукцію, а отже, формувати додаткову вартість для підприємства за рахунок екологічних витрат, і таким чином стимулювати суб'єкта господарювання до екологоорієнтованої діяльності.

## ВЕНЧУРНІ ОРГАНІЗАЦІЇ: ВИДИ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

асп. Тур О.М., студент Вербицький О.В.

Малі інноваційні підприємства є основою національних інноваційних систем провідних країн світу. Розвиток інноваційного підприємництва є передумовою переходу економіки України на нову модель соціально-економічного розвитку. Ось чому життєво необхідним є дослідження особливостей формування та розвитку венчурного підприємництва, як одного з ефективних механізмів стимулювання інноваційного зростання промислових підприємств.

Венчурне підприємництво, як економічне явище має важливе значення не тільки у процесах розробки і впровадження інноваційної продукції, товарів, послуг, що відображається на покращенні конкурентних позицій окремих компаній, а й сприяє насиченню ринків економічно вигідними з точки зору виробництва і споживання ресурсно-ощадливими технологіями і товарами, сприяючи суттєвому поліпшенню якості життя суспільства і підвищенню макроекономічних показників розвитку країн та регіонів.

Об'єктом венчурного підприємництва є ризикова (венчурна) діяльність, у процесі якої створюються і впроваджуються нові технології, товари, послуги. До об'єктів венчурного підприємництва варто відносити інтелектуальну власність, інноваційні продукти (процеси), інноваційні програми, венчурні проекти, договори (угоди) між суб'єктами венчурної інноваційної діяльності, акції (частки) інноваційних венчурних компаній, нові технології, товарну продукцію, сировинні ресурси [1].

Систему взаємодії усіх суб'єктів венчурного підприємництва, а саме: венчурних підприємств, венчурних інвесторів і товаровиробників нової конкурентоспроможної продукції (у випадку, коли ці організації забезпечують виробництво і збут венчурної інноваційної продукції, проте самі не здійснюють венчурну інноваційну діяльність) через розвинену інфраструктуру венчурного підприємництва пропонується називати сферою венчурної діяльності.

В Україні венчурні фонди зазвичай змушені вкладати свої кошти у високотехнологічні проекти в обмін на контрольні пакети акцій інноваційних підприємств, що пов'язано з значними управлінськими ризиками, культурою підприємництва та діловою практикою,

політичними ризиками країни тощо. Важливим чинником стимулювання росту обсягів венчурного капіталу є наявність «інвестиційного суспільства», яке готове вкладати венчурні кошти в інноваційні проекти, зокрема активність успішних підприємців («бізнес-янголів») у прагненнях допомогти молодим підприємствам [2].

Ситуація у сфері інноваційної діяльності українських підприємств не є надто оптимістичною. Проблеми фінансування венчурних проектів пов'язані не тільки із невмінням венчурних підприємців представляти бізнес-пропозиції інвесторам, браком управлінських навиків, а й з складністю новим інвесторам вийти на інвестиційний ринок, зокрема через нерозвиненість фондового ринку, відсутність площадок для біржового розміщення акцій венчурних проектів.

Вивчення основних категорій венчурного підприємництва, а саме: суб'єктів венчурного підприємництва (венчурних підприємств, венчурних інвесторів, венчурної інноваційної інфраструктури) та венчурного капіталу, факт отримання якого є критерієм набуття інноваційними підприємствами статусу венчурних, сприятиме формуванню ефективної системи активізування венчурної та інноваційної діяльності вітчизняних машинобудівних підприємств.

Галузь машинобудування потребує значних фінансових вкладень для розробки і виробництва наукомісткої продукції. Створення нових інноваційних підприємств і впровадження механізмів венчурного фінансування є передумовами економічного оздоровлення машинобудівного комплексу України.

## Література

1. Поручник А.М. Венчурний капітал: зарубіжний досвід та проблеми становлення в Україні/ Антонюк Л.Л.— К.: КНЕУ, 2008. — 172 с.
2. Кузьмін О.Є. Венчурні організації у машинобудуванні: види та тенденції розвитку/ Литвин І.В. —К.: Актуальні проблеми економіки, 2009. —126с.

## **ПРИСКОРЕННЯ ОБОРОТНОСТІ ОБІГОВОГО КАПІТАЛУ ЯК ОСНОВИ СТАБІЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ**

*асп. Тур О.М., студент Гончаренко О.О.*

У процесі виробництва незмінну роль відіграє оборотний капітал, як один з найважливіших факторів, що значно впливає на формування собівартості продукції. Прискорення оборотності оборотного капіталу зумовлює збільшення обсягу продукції у розрахунку на кожну грошову одиницю поточних витрат товариства, вивільнення частини коштів, які можна використати для забезпечення випереджаючого економічного розвитку підприємства.

Оборотний капітал знаходиться у постійному русі, послідовно проходячи всі стадії кругообігу. Його запас на кожній стадії повинен бути таким, щоб забезпечити неперервну роботу підприємства. Співвідношення оборотних коштів, що перебувають у сфері виробництва й у сфері обігу, є неоднаковим у різних галузях народного господарства. Пояснюється це особливостями організації виробництва, постачання, збуту, а також системи розрахунків. Для забезпечення безперервності процесу виробництва і реалізації продукції необхідно досягти оптимального співвідношення оборотних коштів у сфері виробництва й обігу. При цьому підприємство зацікавлене у зменшенні оборотних коштів у сфері обігу за рахунок поліпшення системи постачання, раціональних форм розрахунків [1].

Важливим шляхом поліпшення використання виробничих фондів є прискорення оборотності оборотного капіталу, економічна суть якого полягає у тому, що при тій самій сумі оборотних засобів протягом року має вироблятися і реалізовуватися більша кількість продукції з найменшими витратами на її одиницю [2].

Для прискорення оборотності оборотного капіталу на підприємстві доцільно впроваджувати нову прогресивну техніку, модернізувати виробничий процес, покращувати умови зберігання матеріалів, удосконалювати систему розрахунків за надані послуги.

1. Економіка підприємства / [ Мельник Л. Г., Карінцева О. І., Ілляшенко С. М. та ін. ] ; під ред. Л. Г. Мельника. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2004. – 648 с.

2. Енциклопедія економіки [Електронний ресурс] : соціально-економічний ресурс. – Режим доступу до документу : <http://economic.lviv.ua/m-ske-gospodarstvo/oborotn-st-oborotnikh-kosht-v.html>



## **ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ**

*асп. Тур О.М., студент Кузнецова А.О.*

Тенденції розвитку української економіки в останнє десятиріччя вимагають звернути увагу кожного власника на фінансові показники розвитку свого підприємства задля досягнення його фінансової стійкості та відвернення загрози банкрутства. Особливо гостро дане питання стоїть перед підприємствами України в час розгортання світової фінансової кризи. Таким чином забезпечення фінансової стійкості кожного підприємства України це проблема номер один.

У загальному розумінні стійкість трактується як властивість системи реагувати на зміни зовнішнього середовища, щоб не лише генерувати чинники, які зумовлюють її врівноважений стан, а й забезпечити подальший розвиток. Застосування терміну «стійкість» до характеристики фінансового стану підприємств є ознакою сталості руху як динамічного процесу, що має певну швидкість, темп, вимір прояву у порівнянні теперішнього стану з минулим [3].

На сьогоднішній день в Україні сучасний стан більшості підприємств знаходиться на межі банкрутства. Тому першочерговими завданнями управління є розробка спеціальних методів, що забезпечать стійкий фінансовий стан підприємства та відведуть загрозу банкрутства. Ці методи необхідні не тільки для підприємств, що знаходяться у кризовому стані, а й для інших підприємств, оскільки вони дозволяють виявити та знешкодити на ранніх стадіях негативні фактори розвитку підприємства. Одним із найбільш радикальних методів є політика антикризового управління, яка передбачає діагностику банкрутства, виявлення факторів, що впливають на кризовий розвиток та розробку антикризових механізмів управління фінансами, визначення масштабів кризового стану підприємства, впровадження внутрішніх механізмів фінансової стабілізації, вибір ефективних форм санації, а також фінансове забезпечення ліквідаційних процедур при банкрутстві підприємств. Тобто основною метою цієї системи є відновлення платоспроможності підприємства, укріплення рівня його фінансової стійкості та відвернення загрози банкрутства [1].

Визначення границь фінансово-економічної стійкості

господарюючого суб'єкта, відноситься до числа найбільш важливих економічних проблем в умовах переходу до ринкової економіки, фінансова нестабільність підприємства може привести до неплатоспроможності і відсутності в нього засобів для подальшого фінансово-економічного розвитку [2].

Стійкість фінансового стану підприємства може бути забезпечена за умови постійної реалізації та одержання виручки, достатньої за обсягом, щоб виконати свої зобов'язання. Водночас, для розвитку підприємства необхідно, щоб після здійснення всіх розрахунків і зобов'язань у нього залишався такий рівень прибутку, який би забезпечив розвиток конкурентоспроможного виробництва [4].

Отже, забезпечення фінансової стійкості підприємств в Україні можливе за рахунок проведення наступних заходів:

- здійснити глибокий аналіз фінансового стану підприємства і визначити перспективи його подальшої діяльності;
- виявити і ліквідувати можливі втрати і збитки на підприємстві, їх причини і перебудувати організаційну структуру таким чином, щоб підприємство могло одержати максимальний прибуток;
- обґрунтувати впровадження нових технологій, вибір варіантів розміщення виробничих потужностей, ввести нові інвестиційні проекти;
- оцінити реальні можливості підприємства, враховуючи якість продукції, її вартість, конкурентоспроможність на ринках збуту.

## Література

1. Антикризисное управление / Под ред. Э.М. Короткова. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 424 с.
2. Бланк И.А. Управление прибылью. – К.: Ника-Центр. – 1998. – 544 с.
3. Дем'яненко І.В. Фінансова стійкість підприємств та її бюджетно-податкове регулювання // Фінанси України. – 2001. - №5. – С. 127-129.
4. Свешникова М.С. Стратегія управління фінансовою стійкістю підприємства // Фінанси України. – 2000. – №11. – С. 148-151.

## ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА

асп. Тур О.М., студент Рогоз В.М.

Інноваційний розвиток для економіки України носить пріоритетний характер. На це вказують процеси, що відбуваються у світовій та вітчизняній економіці. За даними американських спеціалістів, 49% підприємств, що мають домінуючі позиції в своїх галузях, зобов'язані своїм успіхом розробці та виводу на ринок нових товарів, що орієнтовані на більш повне вдоволення запитів споживачів, у той же час у підприємств-аутсайдерів лише 11% об'ємів продаж доводиться на нові вироби [1].

Інноваційний шлях розвитку пов'язаний з багатьма проблемами, у числі головних з яких варто відмітити високий рівень ризику та викликані ним ускладнення з пошуком джерел фінансування інновацій, особливо при існуючому дефіциті фінансових ресурсів [1].

Із загальної кількості інвестиційних проектів потерпають від невдачі 40% проектів, пов'язаних з виробництвом товарів широкого вжитку, 20% - товарів промислового призначення та 18% - послуг. При цьому близько 50% витрат на створення та просування інновацій доводиться на вироби, які не знайшли попиту, а 30% нововведень, які отримали визнання на ринку, швидко його залишають [2].

Комерційні невдачі нових товарів пояснюються наступними причинами: невірна оцінка потреб ринку (32%); невірна збутова політика (13%); висока ціна (14%); несвоечасний вихід на ринок (10%); жорстка конкуренція (8%); технічна недосконалість нових виробів (23%) [3].

В Україні в 2007 році понад 90% підприємств здійснювали інновації за рахунок власних коштів, обсяг яких становив майже три чверті загального обсягу витрат (8,0 млрд. грн.). Кредити на суму 2,0 млрд. грн. отримали 145 підприємств. Кошти іноземних інвесторів, обсяг яких становив 0,3 млрд. грн. (3,0%), залучили 23 підприємства. Лише 44 підприємства отримали підтримку держбюджету та 13 – місцевих бюджетів (їх сукупний обсяг становив 152,1 млн. грн., або 1,4%) [4].

Для порівняння у 2006 році 999 підприємств здійснювали інновації за рахунок власних капіталовкладень, обсяг яких складав 5211,4 млн. грн.(86,4%). Іноземні інвестори вклали 176,2 млн. грн.(2,9%).

Допомога держбюджету склала 114,4 млн. грн.(1,9%), місцевих бюджетів - 14,2 млн. (0,2%)[5].

Вирішення проблем, пов'язаних з інноваційним розвитком підприємства можна здійснити декількома шляхами, але краще за все – комплексно. По-перше, потрібно робити аналіз потреб ринку, особливо перед випуском інноваційної продукції. По-друге, необхідно збільшити витрати на рекламну діяльність, вказавши переваги інноваційної продукції. По-третє, інтенсивний пошук джерел інвестування, зокрема заохочення іноземних та вітчизняних інвесторів.

## Література

1. Ілляшенко С. М. Інноваційний розвиток ринкових можливостей вітчизняних підприємств в умовах перехідного періоду / С. М. Ілляшенко // Економіка, фінанси, право. – 1999. - №9. – С.4-6.
2. Медынский В. Г. Реинжиниринг инновационного предпринимательства: уч. пособие для вузов / Медынский В. Г., Ильменов С.В.; под. ред. В. А. Ирикова. – М.: ЮНИТИ, 1999. – 414 с.
3. Дурович А. П. Маркетинг в предпринимательской деятельности / Дурович А. П. – Минск: НПЖ «Финанси, учет, аудит», 1997. – 464 с.
4. Інноваційна діяльність промислових підприємств у 2007 році [Електронний ресурс]: за даними Всеукр. обліку підприємств 2006р. / за даними Держ. ком. статистики України // Інтернет сторінка – 2009. – С. 1. – Режим доступу до стор.: <http://www.in.gov.ua/index.php?get=211#1>.
5. Розподіл обсягу фінансування інноваційної діяльності в промисловості [електронний ресурс]: за даними Всеукр. обліку підприємств 2006р. / за даними Держ. ком. статистики України – К. CD-вид-во «Інфодиск», 2006. – 1 електрон. опт. диск (CD-ROM): кольор.; 12 см. – (Всеукр. облік підприємств, 2006). – Систем. вимоги: Pentium-266; 32 Mb RAM; CD-ROM Windows 98/2000/NT/XP. – Статистичний щорічник України.

## **ПРОБЛЕМЫ ПРИОБРЕТЕНИЯ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ**

*асп. Тур О.М., студент Пекутовский Е.Н.*

Приобретение основных фондов является неотъемлемой частью экономического и социального развития любого украинского предприятия. Приобретенные основные фонды являются основой для обеспечения и организации эффективного производственного процесса.

В современных условиях все чаще основные фонды приобретаются в кредит. Но такое приобретение зачастую является нелегкой задачей.

Первой проблемой, с которой сталкиваются предприятия при оформлении кредита на покупку основных фондов – это правильность отображения таких операций в налоговом учете. Второй проблемой при приобретении основных фондов в кредит – это расходы на уплату процентов. Третьей проблемой существенно усложняющую процесс приобретения основных фондов в кредит, является существование большого количества внепроизводственных затрат. К ним часто относят следующие: регистрационные сборы, государственная пошлина, расходы по страхованию рисков доставки основных средств, расходы на транспортировку, установку, монтаж и наладку основных средств и аналогичные платежи, осуществляемые в связи получением прав на объект основных средств [1, 2].

Для обеспечения доступности кредитных инструментов для приобретения основных производственных средств украинскими предприятиями на наш взгляд следует предложить следующие мероприятия:

- следует обеспечить правильность отображения операций купли-продажи основных фондов в кредит в налоговом учете;
- необходимо постоянно искать дешевые источники кредитования;
- для уменьшения внепроизводственных затрат, следует выполнять доставку, транспортировку, монтаж и наладку производственных фондов силами предприятия, не привлекая для этого посторонних компаний.

### **Литература**

1. Сафронов Н.А.. Экономика предприятия. / Сафронов Н.А. — Киев : «Юристъ», 1998г. — 584 с
2. Галеева О.И. Основные фонды предприятия / Галеева О.И. – Москва: 2003. — 255 с.

## МЕТОДИ НАРАХУВАННЯ АМОРТИЗАЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВАХ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

*асп. Тур О.М., студент Федоренко Т.О.*

Становлення ринкової економіки в Україні, поява нових господарських структур різних форм власності, розвиток міжнародних економічних зв'язків зумовили необхідність удосконалення амортизаційної політики підприємств. Вивчення економічної сутності амортизації, вибір методів особливої актуальності набуває саме тепер, в умовах реформування як бухгалтерської системи України, так і економіки країни в цілому.

Амортизаційна політика є складовою облікової політики підприємства. Підприємствам надані широкі права щодо встановлення строків корисного використання (експлуатації) окремих об'єктів основних засобів та методів нарахування амортизації виходячи з умов їх використання. Від економічно обґрунтованого вибору цих факторів залежить і сума накопичених у прибутку амортизаційних відрахувань і поліпшення основних засобів в міру необхідності [1, 2].

На сьогодні відсутні чіткі правила (рекомендації) щодо вибору методу нарахування амортизації, який би був найкращим для підприємств різних організаційно-правових форм та галузей, об'єктів основних засобів та способів їх використання. Усі методи можна вважати рівноцінними, вони переслідують одну мету, але кожний з них для відповідних періодів корисного використання визначає різні суми. Тому важливе значення для вибору методів нарахування амортизації основних засобів є амортизаційна політика підприємства, яка б давала змогу альтернативно підійти до визначення розмірів амортизаційних відрахувань, здійснювати управління витратами і фінансовими результатами, накопичувати потрібні фінансові ресурси на відтворення основних засобів [1].

Як правило, підприємства України застосовують порядок рівномірного нарахування зносу (амортизації) по основним засобам протягом строку їх корисного використання, величина якого залежить від двох факторів: балансової вартості основних засобів та норм амортизаційних відрахувань.

До введення в дію Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» [3] балансовою вартістю вважалась первинна вартість

основних засобів, що складалась із купівельної вартості, витрат на транспортування, монтаж, встановлення і т. ін. Після введення у дію зазначеного Закону балансовою вартістю вважається залишкова вартість, яка дорівнює різниці між первинною вартістю та сумою нарахованого зносу. Тобто застосовується метод спадного залишку або метод дигресивної амортизації, при якому сума амортизаційних відрахувань з кожним кварталом стає меншою.

Взагалі, застосування методу спадного залишку в нашій країні дуже негативно позначається на підприємствах. Фактично у них скорочується джерело формування власних коштів[1].

Отже, Україна в умовах перехідної ринкової економіки повинна вдосконалювати амортизаційну політику, а саме треба змінити метод амортизації. Для цього, на мою думку, треба переходити до застосування методу прискореної амортизації. З її допомогою пом'якшується жорсткість неприскорених методів, зокрема і методу спадного залишку. Вибір методів особливо є актуальним саме тепер. Адже в Україні йде реформування як бухгалтерської системи України, так і економіки країни в цілому.

## Література

1. Зябченкова Г. В. Амортизаційна політика підприємств [Електронний ресурс] / Г. В. Зябченкова // Економіка ринкових відносин. – 2008. - №1 – С.99-104. – Режим доступу до журн. : [http://www.nbuiv.gov.ua/Portal/Soc\\_Gum/Erv/2008\\_1.pdf](http://www.nbuiv.gov.ua/Portal/Soc_Gum/Erv/2008_1.pdf)

2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 “Основні засоби” : за станом на 27 квітня 2000 року № 92 [Електронний ресурс] / Міністерство фінансів України. – Офіційний веб-сайт Інформаційно-аналітичного центру “ЛІГА”. – Режим доступу до документу : [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/ed\\_2009\\_09\\_25/an/17/REG4509.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ed_2009_09_25/an/17/REG4509.html).

3. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств»: за станом на 28 грудня 1994 року № 4 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Бібліотека Бухгалтерського Обліку. – Режим доступу до документу : <http://pro-u4ot.info/index.php?section=browse&CatID=20&ArtID=13>.

## ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ В УКРАЇНІ

асп. Шаповал А.І., студент Чабада В.М.

Інвестиційна діяльність є одним чи не з головних факторів розвитку економіки держави. Успішна її реалізація дозволить не тільки швидко подолати існуючу економічну кризу, а й забезпечити підґрунтя для сталого економічного зростання.

Проблемі покращення інвестиційного клімату на державному рівні увага приділяється ще з 1991 року. На сьогодні в Україні вже створено правове поле для здійснення інвестиційної діяльності. Зокрема, ця сфера діяльності регулюється низкою Законів України («Про інвестиційну діяльність», «Про режим іноземного інвестування», тощо), понад десятьма Указами Президента, а також Постановами та Розпорядженнями КМУ.

Розглядаючи галузеву структуру здійснення інвестицій в Україні, слід зазначити, що основна увага закордонних інвесторів привернута до підприємств, що здійснюють фінансову діяльність. У них акумульовано 19,0 % від загального обсягу інвестицій. Інтенсивно привабливими залишаються підприємства торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку - 9,9 % від загального обсягу інвестування. Проблемним питанням залишається залучення інвестиційних коштів в реальну сферу економіки. Серед галузей переробної промисловості найбільші обсяги інвестицій зосереджені на підприємствах із виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів (4,8%), металургійного виробництва та виробництва готових металевих виробів (4,6%), машинобудування (3,0 %). У структурі капітальних інвестицій частка їх в основний капітал складає 88,5 %. На поліпшення стану об'єктів (капітальний ремонт, модифікацію, модернізацію) спрямовано 8,5 % загального обсягу капітальних інвестицій, у нематеріальні активи - 1,4 %, на інші необоротні матеріальні активи - 1,3 %.

Існуючі в Україні перешкоди реалізації пріоритетів формування інвестиційного клімату мають систематичний характер і охоплюють правову, економічну, науково-технічну, політичну та фінансову складові.

Ключовими характерними особливостями, які утримують поліпшення інвестиційного клімату (усунення ж яких дають широкі можливості інвестиційної діяльності), є:

1. Відсутність в Україні сталої стратегії та відповідного національного плану дій, орієнтованого на забезпечення усім суб'єктам економічних відносин рівних економічних прав та обов'язків у здійсненні фінансово-економічної діяльності.



2. Обмеженість потенціалу залучення ІІІ в Україну через приватизацію державних підприємств.

3. Переобтяженість регуляторними нормами та складність податкової системи.

4. Суттєве податкове навантаження. Ставка податку та прибуток в Україні (25%) є вищою, ніж у багатьох країнах Центральної-Східної Європи.

5. Недієздатність механізмів забезпечення ринкових прав і свобод інвесторів, а також низький рівень захисту інвесторів.

6. Низький рівень ефективності законодавства з питань корпоративного управління.

7. Негативний міжнародний імідж України, який склався внаслідок відсутності масових успішних інвестиційних історій.

Враховуючи ці обставини, поряд із розв'язанням проблем утвердження інституту приватної власності, що, безперечно, позитивно впливатиме на інвестиційний клімат для ефективності капіталовкладень і відповідного прискорення динаміки росту ВВП, а отже, і розширення бази для соціальних програм, державі необхідно:

- переорієнтуватися на підтримку розвитку людського капіталу, який забезпечить використання адекватних технологій, що ведуть до зростання продуктивності праці й відповідного збільшення її оплати на цій основі;

- поєднати участь держави і бізнесу в реалізації інфраструктурних проєктів і проєктів спільного інвестування за визначеними пріоритетними напрямками як на державному, так і на регіональному рівнях;

- знизити рівень ризикованості розвитку бізнесу за рахунок розв'язання проблем інвестиційного забезпечення, збереження і нагромадження основного капіталу шляхом капіталізації;

- запровадити пільговий механізм підтримки інвестиційної активності бізнесу, та ін.

Характеризуючи інвестиційну привабливість економіки, треба акцентувати увагу на реальному секторі. Саме завдяки реальному сектору створюється економічне зростання. Для того, щоб мати змогу використовувати інвестиційний потенціал розвитку національне господарство та економічна система має пройти зазначений вище ряд модифікацій організаційно-нормативного характеру.

1. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність: навч. посіб. – К: ЦУЛ, 2004. – 376 с.

2. Опарін В.М. Фінансова система України: Моногр.; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2005. – 239 с.

3. Рубан В. Інноваційна модель стратегічного розвитку України: методологія і досвід // Економіка України. – 2004. - №3. – С.14 – 17.

## САНАЦІЯ ЯК ОДИН ІЗ МЕТОДІВ ВИВОДУ ПІДПРИЄМСТВА З КРИЗИ

*асист. Чортюк Ю.В., студент Лях А.*

Англійський економіст Джон М. Кейнс відзначав: "в економічному циклі є й ще одна характерна риса, що наша теорія повинна пояснити, якщо вона правильна, саме явище кризи, тобто раптову й різку, як правило, зміну зростаючої тенденції понижуючою, тоді як при зворотному процесі такого різкого повороту найчастіше не буває" [1].

Під кризовим станом господарюючого суб'єкта розуміється такий його стан, при якому господарюючий суб'єкт нездатний здійснювати фінансове забезпечення своєї господарської діяльності [2]. Через недосконале законодавство, відсутність належного теоретико-методичного забезпечення санації, дефіцит кваліфікованого фінансового менеджменту, брак державної фінансової підтримки виробничих структур та з інших суб'єктивних і об'єктивних причин багато з потенційно життєздатних підприємств, у тому числі тих, що належать до пріоритетних галузей народного господарства України, стають потенційними банкрутами. [2].

Найбільш дієвим засобом запобігання банкрутству підприємства є фінансова санація. Економічний словник тлумачить це поняття як систему заходів, здійснюваних для запобігання банкрутства промислових, торговельних, банківських монополій, визначаючи, що санація може відбуватися злиттям підприємства, яке перебуває на межі банкрутства, з потужнішою компанією; випуском нових акцій або облігацій для мобілізації грошового капіталу; збільшенням банківських кредитів і наданням урядових субсидій; перетворенням короткострокової заборгованості в довгострокову; повною або частковою купівлею державою акцій підприємства, що перебуває на межі банкрутства [3]. Особливе місце у процесі санації посідають заходи фінансово-економічного характеру, які відбивають фінансові відносини, що виникають у процесі мобілізації та використання внутрішніх і зовнішніх фінансових джерел оздоровлення підприємств.

Джерелами фінансування санації можуть бути кошти, залучені на умовах позики або на умовах власності; на поворотній або безповоротній основі. Для вибору найбільш ефективних форм санації,

прийняття правильних рішень щодо усунення негативних процесів передусім необхідно ідентифікувати причини фінансової неспроможності суб'єкта господарювання. Цілісний погляд на етапи проведення фінансового оздоровлення окремого підприємства являє собою так звана "класична модель санації", яка широко використовується як основа для розроблення механізму фінансової санації суб'єктів господарювання у країнах з розвинутою ринковою економікою. Згідно з класичною моделлю санації процес фінансового оздоровлення підприємства починається з виявлення (ідентифікації) фінансової кризи. Наступним етапом санації є проведення причинно-наслідкового аналізу фінансової кризи.

Розробка проекту фінансового оздоровлення здійснюється, як правило, фінансовими та контролінговими службами підприємства, яке перебуває у фінансовій кризі, представниками потенційного санатора, незалежними аудиторськими та консалтинговими фірмами.

Результати санації можна оцінити через додатковий прибуток підприємства (різницю між сумою прибутків після санації і розміром прибутків (чи збитків) до її проведення).

Кошти, вкладені у проведення санації розглядаються як інвестиції санатора в підприємство, що перебуває у фінансовій кризі, з метою одержання прибутку (в абсолютній чи відносній формі).

Мета санації вважається досягнутою, якщо з допомогою зовнішніх та внутрішніх фінансових джерел, проведення організаційних та виробничо-технічних удосконалень підприємство виходить з кризи (нормалізує виробничу діяльність та уникає оголошення банкрутом з наступною ліквідацією) і забезпечує свою прибутковість та конкурентоспроможність у довгостроковому періоді.

1. Управление по результатам: Пер. с финск. / Общ. ред. и предисл. Я.А. Лейманна. – М.: ИГ «Прогресс», 2003. – 320 с.

2. Финансы предприятий: Учебник для вузов/Н.В. Колчина, Г.Б. Поляк, Л.П. Павлова и др.; Под ред. проф. Н.В. Колчиной. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 447 с.

3. Енциклопедичний словник бізнесмена: Менеджмент, маркетинг, інформатика/За заг. ред. М.І. Молдованова. - К.: Техніка, 1993.

## ОСОБЕННОСТИ ФРАНЧАЙЗИНГА В УКРАИНЕ

*асист. Чорток Ю.В., студент Заяц К.С.*

Франчайзинг является формой сотрудничества между юридически и финансово независимыми одна от другой сторонами – франчайзером и франчайзи, при которой франчайзер передает франчайзи право использовать свое торговое название, товарный знак, ноу-хау, стандарты ведения бизнеса, технологию, а также все виды прав на промышленную и интеллектуальную собственность согласно концепции франчайзера.

По данным Международной ассоциации франчайзинга, средняя рентабельность инвестиций за первые 10 лет работы для обычных независимых предприятий составляет около 300%. Для компаний же, работающих в рамках франчайзинговых соглашений, – более 600%. Из всех создающихся в мире независимых компаний в течение 3-х лет в среднем около 90% прекращают свое существование, в то время как для франчайзинговых компаний доля банкротов в первые 3 года составляет менее 10%.

Во всем мире франчайзинг уже давно стал неотъемлемым атрибутом экономики (в развитых странах мира более 40% всех продаж осуществляется через франчайзинговые сети), а вот в Украине эта бизнес-технология только начинает внедряться. Активно развивается внутренний франчайзинг, который представляет собой специфический сплав зарубежных франчайзинговых технологий и отечественных подходов к ведению бизнеса.

Франчайзинг, как составляющая экономики Украины, находится на начальном этапе развития. Его развитие сдерживается целым рядом факторов, основными из которых являются:

- несовершенство законодательной базы;
- отсутствие у отечественных предпринимателей опыта работы в рамках франчайзинга;
- недобросовестное отношение к выполнению договорных обязательств и чужой интеллектуальной собственности;
- низкий уровень развития банковского кредитования и так далее.

На сегодняшний день в Украине функционирует около 100 франчайзинговых сетей – членов Ассоциации франчайзинга Украины. При этом более 50% всех франчайзинговых договоров связаны с

торговлей нефтепродуктами по системе джоббинга (ТНК-Украина, ЛУКОЙЛ-Украина); также классическими ресторанами и заведениями фаст-фуд (Pizza Chelentano, Картопляна хата, Два гуся, сети ресторанов Козырной карты, Ростик'с, Baskin-Robbins). Кроме того, по франчайзингу работают такие представители розничной торговли: одежда — Sensus, Gregory Arber, VD One, Sela; обувь — Монарх, Эконика. Также механизм франчайзинга используют сеть магазинов фотоуслуг Kodak, сеть СТО Bosch Auto Service, химчистки American Clearens International и Un Momento и многие другие.

По состоянию на 02.11.2009 в Украине насчитывалось:

- брендов – 1 533;
- сетей из Украины, работающих за рубежом – 22;
- количество франчайзеров – 657, из них: 247 действующих, 104 члена Ассоциации франчайзинга, 410 виртуальных (не имеющих франчайзи в Украине или не сообщающих об этом);
- количество точек – 42 425, из них: 18 007 франчайзинговых;
- персонала в сетях – 361 171 человек.

В зависимости от того, на какой стадии производства товар переходит от франчайзера к франчайзи, выделяют следующие виды франчайзинга:

- товарный – заключается в приобретении прав на продажу товара в том виде, в каком он был произведен под торговой маркой главной компании. Например, компании Zinger, General Motors.

- производственный – предусматривает продажу франчайзи права на производство и сбыт продукции из сырья и материалов, закупленных в материнской компании. Данный вид франчайзинга ранее использовался такими компаниями, как Coca-Cola и Pepsi.

- деловой – продажа права на организацию малого предприятия с профилем деятельности и названием материнской компании, т.е. вместе с товаром продается и широкий набор услуг. Например, McDonalds, Baskin-Robbins; Kodak, Fuji; Holiday Inn.

Для предприятий Украины более эффективным является деловой франчайзинг, который предусматривает предоставление разрешения франчайзи не только реализовывать, но и производить продукцию материнской компании, используя при этом ее торговую марку. Но из-за несовершенства франчайзинговой системы в Украине более распространен производственный, предусматривающий разрешение франчайзи только на производство продукции франчайзера.

# ІННОВАЦІЙНІ СТРАТЕГІЇ ЯК ЗАСІБ ФОРМУВАННЯ НАПРЯМКІВ РОЗВИТКУ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

доц. Шевцова С.В., студент Решетняк А.Ю.

Повяття «стратегія» (грец. *strategos* — мистецтво перемогати) у сучасному розумінні — це сукупність усіх дій управлінського характеру, спрямованих на зміцнення позицій підприємства і задоволення споживачів, які сприяють досягненню місії та цілей організації. Метою стратегії є забезпечення не стільки поточного успіху, скільки прискореного постійного розвитку організації в умовах конкуренції, лідерства на ринку.

Інноваційна стратегія — один із засобів досягнення цілей організації, який відрізняється від інших засобів своєю новизною, передусім для даної організації, для галузі ринку, споживачів, країни в цілому.

В основі розробки інноваційної стратегії мають лежати стратегічні управлінські рішення, які:

- орієнтовані на майбутнє і на постійні зміни середовища;
- пов'язані з залученням значних матеріальних ресурсів, широким використанням інтелектуального потенціалу;
- характеризуються гнучкістю, здатністю адаптуватися до змін ринкових умов;

➤ ураховують неконтрольовані організацією зовнішні чинники.

Інноваційними стратегіями можуть бути:

- інноваційна діяльність організації, що спрямована на одержання нових продуктів, технологій і послуг;
- застосування нових методів НДДКР, виробництва, маркетингу й управління;
- перехід до нових організаційних структур;
- застосування нових видів ресурсів і нових підходів до використання традиційних ресурсів.

Відносно внутрішнього середовища інноваційні стратегії підрозділяються на кілька великих груп:

- продуктові (портфельні, підприємницькі, бізнес-стратегії, скеровані на створення і реалізацію нових виробів, технологій і послуг);
- функціональні (науково-технічні, виробничі, маркетингові, сервісні);
- ресурсні (фінансові, трудові інформаційні, матеріально-технічні);
- організаційно-управлінські (технології, структури, методи управління).

Також виділяють дві основні групи інноваційних стратегій за М. Портером: наступальні (активно і помірно наступальні) та оборонні.

Активна наступальна стратегія (стратегія лідерства) — означає поставлення за мету стати першим, провідним підприємством у певній сфері

діяльності та збуту. Лідер - це фірма, яка робить найбільший внесок у розвиток базового ринку. Вона використовує стратегію інтенсивного зростання. Ця стратегія вибирається на початкових стадіях життєвого циклу продукту, коли ще розширюється глобальний попит, а взаємний тиск конкурентів, за наявності великого потенціалу зростання, ще незначний.

Помірна наступальна стратегія (прямування за лідером) фокусується на швидкому розширенні ринкової ніші. Сенс такої стратегії полягає в тому, що організація зосереджується на інноваціях (продуктах), які вже здобули визнання ринку. Основна мета такої стратегії — «безпечна торговельна політика», коли підприємство намагається уникнути великого ризику, а також можливих труднощів під час освоєння нової продукції з високими інноваційними характеристиками.

Крім того, до наступальних належать стратегії «кидання виклику», цінового лідерства, диференціації продукції, раціоналізації, освоєння і заповнення «ринкової ніші», злиття та придбання, стратегія орієнтації на малі наукоємні фірми.

Оборонна стратегія — орієнтована на збереження стабільних позицій організації на ринку. До оборонних належать такі стратегії: імітації, захисту, оперативного реагування, очікування.

Стратегія імітації базується на використанні вже відомих технологій і їх розвитку згідно з вимогами специфічного ринку.

Захисна стратегія використовується у формі короткострокових тактичних дій зі створення конкуруючим фірмам несприйнятливих умов на ринку шляхом перебудови виробництва на випуск модернізованої продукції.

Стратегія очікування здійснюється в умовах невизначеності ситуації і попиту споживачів.

Стратегія оперативного реагування притаманна спеціалізованим малим фірмам, які працюють за індивідуальними замовленнями і володіють здатністю швидко перебудовуватись на створення нового продукту.

Інноваційні стратегії є також однією зі складових економічної стратегії і з цього боку можуть розглядатися як набір правил, методів і засобів пошуку найкращих перспективних для організації напрямів розвитку науково-технічних досліджень, ресурсної політики для їх реалізації.

В основі розробки інноваційної стратегії лежать такі підходи:

- визначення пріоритетних напрямів інноваційної діяльності, виходячи з цілей і завдань базисних стратегій фірми;
- скорочення кількості рівнів в управлінні з метою прискорення процесу «дослідження — виробництво — збут»;
- максимальне скорочення строків розроблення інноваційних проєктів і впровадження нововведень, використовуючи певні принципи організації роботи: паралельне та інтегральне вирішення інноваційних завдань.

## ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

доц. Шевцова С.В., студент Холодьян І.Ю.

За умов переходу економіки України до ринкових відносин, суттєвого розширення прав підприємств у галузі фінансово-економічної діяльності значно зростає роль своєчасного та якісного аналізу фінансового стану підприємств, оцінки їхньої ліквідності, платоспроможності і фінансової стійкості та пошуку шляхів підвищення і зміцнення фінансової стабільності.

Особливого значення набуває своєчасна та об'єктивна оцінка фінансового стану підприємств за виникнення різноманітних форм власності, оскільки жодний власник не повинен нехтувати потенційними можливостями збільшення прибутку фірми, які можна виявити тільки на підставі своєчасного й об'єктивного аналізу фінансового стану підприємств.

У конкурентному середовищі забезпечення ефективної діяльності підприємства залежить певною мірою від організації аналітичної роботи. Уміння реально оцінити фінансовий стан свого підприємства, ділову активність партнерів по бізнесу, конкурентів, виявити резерви підвищення прибутковості є запорукою конкурентоспроможності підприємства.

Фінансова стійкість підприємства — це більш узагальнена характеристика фінансового стану підприємства, яка певною мірою включає показники ліквідності та платоспроможності.

Фінансова стійкість передбачає здатність підприємства зберігати заданий режим функціонування за найважливішими фінансово-економічними показниками. Вона може розглядатися як результуюча категорія, що характеризує рівень стійкості роботи підприємства, його здатність забезпечити стабільні техніко-економічні показники й ефективно адаптуватися до змін у зовнішньому оточенні та внутрішньому середовищі.

Фінансова стійкість має характеризуватися таким станом фінансових ресурсів, який відповідає вимогам ринку, а їхній розподіл і використання мають забезпечувати розвиток підприємства на основі зростання прибутку й капіталу при збереженні платоспроможності в умовах допустимого рівня ризику.

Фінансова стійкість відбиває рівень ризику діяльності компанії і її залежності від позикового капіталу.

За результатами розрахунків фінансової стійкості можна зробити висновки:

- ☞ про інтенсивність використання позикових засобів;
- ☞ про ступінь залежності від короткострокових зобов'язань;
- ☞ про рівень довгострокової стійкості компанії без позикових засобів.



Фінансова стійкість характеризується стабільним перевищенням доходів над витратами, вільним маневруванням грошо-вими коштами та ефективним їх використанням в процесі поточної діяльності.

Аналіз фінансової стійкості на певну дату дозволяє встановити, наскільки раціонально підприємство керує власними та запозиченими коштами на протязі періоду, який передував цій даті.

Важливо, щоб стан джерел власних та запозичених засобів відповідав стратегічним цілям розвитку підприємства, так як недостатня фінансова стійкість може призвести до його неплатоспроможності, тобто відсутності грошових коштів, що необхідні для розрахунків з внутрішніми та зовнішніми партнерами, а також державою.

Із ефективністю виробничо-господарської діяльності підприємства пов'язана його фінансова стабільність.

Фінансова стійкість відображає такий стан фінансових ресурсів і такий ступінь їхнього використання, при якому підприємство, вільно маневруючи грошовими засобами, здатне забезпечити безперервний процес виробництва й реалізації продукції, а також затрати на його розширення й оновлення.

Однією з ключових задач аналізу фінансового стану підприємства є вивчення показників, що характеризують його фінансову стійкість, яка являється головною умовою життєздатності підприємства.

У підприємства, що має низький рівень фінансової стійкості, спостерігається спад ділової активності, рентабельності й віддачі наявних активів. Збитковість фінансово-господарської діяльності свідчить про те, що підприємство перебуває під загрозою банкрутства.

Водночас ринкове підприємство не влаштовує і надлишкова фінансова стійкість. У цьому разі виникають умови гальмування розвитку, тому що підприємство буде не в змозі скорочувати свої затрати під тиском конкурентів через накопичення надлишкових запасів і резервів і відтягнення, таким чином, капіталу з виробничого процесу.

При цьому для досягнення і підтримання фінансової стійкості важливий не тільки абсолютний обсяг прибутку, а й його рівень щодо вкладеного капіталу підприємства або затрат, тобто рентабельність.

Величина і динаміка рентабельності з точки зору фінансової стійкості характеризує ступінь ділової активності підприємства та його фінансове благополуччя.

Фінансова стійкість слід визначити як такий стан фінансових ресурсів підприємства, результативності їхнього розміщення й використання, при якому забезпечується розвиток виробництва чи інших сфер діяльності - на основі зростання прибутку й активів при збереженні платоспроможності й кредитоспроможності.

## МЕТОДИ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ

доц. Шевцова С.В., студент Коваль Н.В.

Мрія будь-якого керівника - ідеальні підлеглі й злагоджена робота колективу. Як домогтися того, щоб кожен співробітник викладався на 100%, як вплинути на відношення до робочого процесу і як викликати почуття відповідальності навіть за дрібну пророблену роботу? Відповідь на ці й багато інших питань лежить, насамперед, в умінні керівника управляти підлеглими й знаходити індивідуальний підхід до кожного з них.

Існують матеріальні та нефінансові методи мотивації персоналу. Мотивація дійсно підвищує базову продуктивність праці, а зміна відношення робітників до праці збільшує прибутковість компанії. Тому питання способів мотивації та покращення якості роботи, які дійсно працюють достатньо актуальні і потребують дослідження.

Матеріальні мотиви – це винагороди робітникам, які виражаються у вигляді комісійних, грошових виплат, фінансові премії, відсоток загального прибутку, акцій компанії тощо.

Комісійні – це найпростіша і найстарша схема підвищення мотивації у робітника. Співробітник отримує певний відсоток від сум, які йому платять клієнти при покупці у нього товарів. Комісійні можуть використовуватися як у сполученні з базовим окладом, так і незалежно від нього, повністю становлячи заробітну плату співробітника. Але ця схема недосконала і потребує перегляду.

Грошові виплати за виконання поставлених цілей – це найпоширеніший матеріальний метод підвищення мотивації. Такі виплати у цілому здійснюються при відповідності працівника деяким заздалегідь установленим критеріям. Серед них можуть бути економічні показники, показники якості, оцінка співробітника іншими особами.

Програма поділу прибутку – схема, при якій співробітники одержують певний відсоток прибутку компанії.

При методі мотивації акціями формально співробітник ніяких виплат у формі "живих" грошей не одержує. Замість цього рада директорів компанії ухвалює рішення щодо безоплатного надання співробітнику у власність певного числа акцій, або просто про надання йому права придбати пакет акцій обговореного розміру.

Під нематеріальними, а точніше, не фінансовими винагородами розуміють усі методи, що не стосуються безпосередньо оплати праці, які

компанії використовують для винагороди своїх співробітників за гарну роботу й підвищення їхньої мотивації й прихильності до фірми. Налічують безліч різноманітних способів мотивації, кожен з яких має певні переваги.

1. Пільги, пов'язані з графіком роботи. Насамперед це міри, пов'язані з оплатою неробочого часу співробітника (святкові дні й відпустка, період тимчасової непрацездатності, перерви на обід і відпочинок). Досить популярної останнім часом є система "банку неробочих днів". Співробітникові надається деяка кількість днів у році, які він може не працювати, і він одержує можливість скористатися неробочими днями за своїм розсудом.

2. Матеріальні нефінансові винагороди. Насамперед це різні подарунки, які фірма робить своїм співробітникам. Це можуть бути невеликі сувеніри, більші подарунки як символ важливості співробітника для фірми, сімейні подарунки, до дня народження, квитки в театр, подарунки з нагоди народження дитини.

3. Різні загальфірмові заходи, що не стосуються безпосередньо роботи. Це свята, присвячені значним подіям (корпоративні вечірки, екскурсії, концерти).

4. Винагороди, пов'язані зі зміною статусу співробітника. Це можуть бути підвищення в посаді, мотивація знаннями (безкоштовне навчання), запрошення робітника як лектора або виступаючого.

5. Винагороди, пов'язані зі зміною робочого місця (переміщення робочого місця, виділення окремого кабінету, наймання секретаря, надання додаткового офісного устаткування, надання співробітникові службового автомобіля).

Слід відмітити, що нагороджувати підлеглих слід у менших об'ємах, але частіше. У такому випадку зв'язок між роботою та результатами стане більш помітним для них. Посилення взаємодії між керівниками та підлеглими, обмін між ними інформацією підвищує мотивацію, збільшує інтерес до роботи, надає відчуття захищеності та співпраці.

Все більш поширеними стають нематеріальні методи мотивації внаслідок своєї простоти та оригінальності. Тенденція до росту системного використання нематеріальними винагородами відбувається під тиском професілок або об'єктивної необхідності утримувати кваліфікованих робітників та залучати нових виконавців.

Це призвело до появи системи «пакета послуг». При її використанні робітник отримує можливість вибору з певної кількості винагород те, в чому він максимально зацікавлений на даний момент.

## НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ

доц. Карінцева О.І., студент Бойко Н.В.

Результат діяльності багатьох підприємств та накопичений досвід їх роботи з кадрами свідчить, що формування виробничих колективів, забезпечення високої якості кадрового потенціалу є вирішальними чинниками ефективності виробництва та конкурентоспроможності продукції.

Гнучке управління персоналом у таких умовах покликане враховувати цілий спектр питань адаптації співробітника до зовнішніх і внутрішніх умов функціонування та розвитку організації. Особлива увага повинна приділятися аналізу мотиваційних установок, умінню їх формувати і спрямовувати відповідно до швидкоплинних завдань, які стоять перед організацією. Важливими є проблеми взаємодії керівників організації з профспілками та службами зайнятості, забезпечення безпеки персоналу, розробка принципово нових підходів до переосмислення цінностей. Нові завдання не можуть бути успішно вирішені традиційними кадровими службами. У багатьох (насамперед, великих) організаціях повинні створюватися нові служби та системи управління персоналом.

Перед керівниками господарських суб'єктів стоять проблеми перегляду власних орієнтацій, перебудови способу мислення. Вітчизняна модель менеджменту повинна акумулювати найцінніші здобутки світової теорії, базуватися на єдиних принципових засадах для всіх галузей національної економіки і, разом з тим, відображати специфіку соціальних та виробничих господарських процесів у кожній галузі, підгалузі, господарській системі України.

На сучасному етапі потребують перебудови організації та системи управління ними. Головними пріоритетами при цьому повинні стати реформування організаційної побудови системи та структури управлінського апарату; підвищення організаційної ролі трудового потенціалу підприємств та досягнення суттєвих змін в якісному складі кадрів тощо [1].

Так, в організації трудового потенціалу на сучасному рівні в усіх ланках системи потрібно побудувати кадрові служби, спеціальні підрозділи, оснащені сучасною технікою, де б працювали компетентні працівники, які володіють специфічним методичним інструментарієм

для вирішення соціальних проблем працівників. Основний зміст кадрових служб усіх ланок повинен полягати в забезпеченні підприємств та організацій робочою силою високої якості; управлінні умовами праці; соціальному управлінні; документаційному кадровому обслуговуванні потреб працівника і адміністрації; управлінні службами забезпечення; управлінні програмами [1]. При цьому в системі кадрових служб як елементів трудового потенціалу основною повинна стати кадрова служба районної ланки, завдання якої полягає в координації роботи з кадрами підприємств, проведенні єдиного науково-технічного дослідження, а отже, і кадрової політики.

Оскільки основна господарська ланка є самостійною у фінансово-господарській діяльності, то її кадрова служба повинна займатися проблемами планування чисельності і структури працівників, їх добору, оцінки і атестації, дотримання трудового законодавства та іншими питаннями, безпосередньо пов'язаними з організацією виробничо-господарських процесів [1].

Економічна ефективність у галузі управління трудовим потенціалом повинна передбачати максимальне використання наявних ресурсів організації шляхом використання працівників за принципом економічної витрати обмежених ресурсів. Соціальна ефективність реалізується у вигляді виконання очікувань, потреб та інтересів працівників. Перед визначенням ефективності необхідно з'ясувати, хто і які з цілеспрямованих цілей щодо персоналу хоче досягти і які з цілеспрямованих дій керівного складу спрямовані на максимальне використання кадрових можливостей підприємства. Для ефективної роботи організації потрібно насамперед визначити необхідну кількість та якість персоналу, створити максимально сприятливі умови праці, вчасно контролювати та мотивувати працівників.

Таким чином, в результаті проведеного аналізу варто зробити висновок, що повинна розроблятися методика оцінки індивідуальних властивостей працівників підприємства, яка б дозволила набагато точніше та об'єктивніше оцінювати їхні ділові та особисті якості. Використання таких методик допоможе формалізувати процедуру збору, узагальнення й аналізу думок з метою перетворення їх у форму, найзручнішу для ухвалення обґрунтованого управлінського рішення.

1. Перспективні напрямки розвитку трудового потенціалу // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 12 (102). – ст. 147.

## ПЛАНУВАННЯ ПРАЦІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

доц. Карінцева О.І., студент Хижняк С.О.

Планування, аналіз та аудит у сфері праці є важливими управлінськими функціями, які передбачають підготовку та прийняття рішень щодо забезпечення ефективного функціонування трудового колективу та прогресивного розвитку всіх сфер, пов'язаних із застосуванням праці. В ринкових умовах господарювання особливого значення на всіх рівнях управління набуває планування праці.

Планування праці здійснюється шляхом визначення цілей та способів їх досягнення. Планування – процес розробки спеціальних документів, планів, що визначають конкретні кроки в досягненні цілей в рамках планового періоду. За допомогою планування досягається ефективна ритмічна робота підприємства, усувається негативний ефект невизначеності майбутнього, забезпечується найповніше використання потенціалу [1]. Планування праці як встановлення доцільних і бажаних пропорцій праці, її продуктивності, чисельності персоналу, фонду заробітної плати для виконання виробничої програми і т. ін. є частиною загальної системи організації праці, яка забезпечує ефективне її функціонування.

Найважливішими завданнями планування праці в сучасних умовах є забезпечення повної зайнятості та високої продуктивності праці, створення сприятливих умов для роботи персоналу і підвищення рівня оплати праці, досягнення високої якості трудового життя працівників.

План з праці та заробітної плати є важливим розділом стратегічного плану та всієї сукупності планових документів підприємства. Він складається з плану щодо підвищення продуктивності праці, плану по фонду оплати праці, плану з організації праці, плану щодо чисельності працівників і т. ін.

Основними завданнями аналізу трудових показників є виявлення можливостей економії праці, зменшення чисельності працівників за рахунок раціональнішого використання робочого часу обладнання, зниження трудомісткості виробничої програми та покращення якості продукції [1]. Пріоритетним та першочерговим стає завдання виконання виробничої програми з випуску конкурентоспроможної продукції через використання найкращих засобів, з найменшими витратами живої та уречевленої праці.

На підприємствах доцільно використовувати комплексну систему показників праці для здійснення планування й аналізу, яка містить такі групи показників:

- загальноекономічні показники (обсяг виробництва, величина основних фондів невиробничого призначення та ін.);
- результативність роботи (виріток, трудомісткість, прибуток, витрати робочого часу, частка фондів споживання в прибутку та ін.);
- кадрові показники (чисельність персоналу, частка окремих категорій персоналу, плинність кадрів, рівень освіти, середній вік працівників, середній розряд працівників та виконаних робіт, періодичність підвищення кваліфікації, коефіцієнт змінності і т. ін.);
- оплата праці (загальна величина фонду заробітної плати, частка зарплати у витратах на виробництво продукції, середня заробітна плата працівників, міжкваліфікаційна диференціація заробітної плати, динаміка заробітної плати за кілька періодів і т. ін.);
- витрати на соціальні виплати (частка витрат на соціальні виплати у витратах на виробництво продукції, витрати на утримання соціальної інфраструктури, витрати на участь у прибутках, середній розмір дивідендів і т. ін.);
- загальні витрати на персонал (витрати на оплату праці, на розвиток персоналу, на соціальні виплати, витрати на персонал в розрахунку на одиницю продукції, динаміка витрат на персонал);
- умови праці (чисельність і частка працівників, що працюють у важких та шкідливих умовах, витрати на виплату пільг та компенсацій за несприятливі умови праці, динаміка цих показників) [1].

Вся система трудових показників взаємопов'язана з іншими показниками оперативних і стратегічних планів, оскільки є складовою технічного, економічного та фінансового планування.

Таким чином, в результаті проведеного дослідження потрібно відзначити, що найважливішими завданнями планування праці є забезпечення повної зайнятості трудових ресурсів та високої продуктивності праці, створення нормальних умов для роботи персоналу і підвищення рівня оплати праці, досягнення належного економічного зростання та якості життя працівників.

#### Література

1. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудові відносини: підручник / О.А. Грішнова. – К.: Знання, 2009. – 390 с.

## ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ ПИТАНЬ БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ

асп. Петровська С.А., студент Гієнко Ю.В.

Досягнення високого рівня зайнятості – одна з основних цілей державної політики. Економічна система, що створює додаткову кількість робочих місць збільшує кількість суспільного продукту і тим самим у більшому ступені задовольняє матеріальні потреби населення. При неповному використанні наявних ресурсів робочої сили система працює не досягаючи границі своїх виробничих можливостей. Таким чином, безробіття є одним із ключових показників для визначення загального стану економіки.

Безробіття – це стан неповної зайнятості працездатного населення суспільно корисною працею. Рівень безробіття визначається відношенням числа безробітних до загальної чисельності працездатного населення країни. В цілому безробіття, як економічне і соціальне явище ринкової економіки, є перенаселенням відносно потреб у робочій силі для прибуткового ведення підприємницького господарства у певному регіоні.

Проблеми безробіття породжуються наступними передумовами:

1. Людина – особливий економічний ресурс. Загублений робочий час не відновлюваний, і той обсяг благ, що не був сьогодні зроблений через безробіття, вже не можна компенсувати в майбутньому.

2. Навіть якщо людина не працює вона не може перестати споживати і їй все рівно потрібно годувати свою родину. Тому суспільство змушене шукати кошти для порятунку безробітних від голодної смерті.

3. Зростання безробіття скорочує попит на товари на внутрішньому ринку. Люди, що не одержують зарплату, змушені задовольнятися лише самим мінімумом засобів існування.

4. Безробіття загострює політичну ситуацію в країні.

За офіційними даними станом на 1 січня 2010 р. рівень зареєстрованого безробіття в цілому по країні становив 1,9% населення працездатного віку. Кількість безробітних по областях України була такою: найбільша – в Дніпропетровській (35,2 тис. осіб) та Полтавській (30,4 тис. осіб) областях; найменше безробітних у Херсонській області (10,7 тис. осіб) [1].

Через відсутність роботи 7 мільйонів наших співвітчизників



виїхали за кордон на заробітки. В Україні до складу безробітних не включаються ні 2 мільйони селян, які живуть лише із присадибного господарства; ні ті громадяни, що працюють на «чверть ставки», ні ті, що мають тимчасові підробітки.

Заходами, які можуть вирішити питання безробіття, можуть бути:

- 1) створення нових робочих місць;
- 2) розширення сфери послуг;
- 3) дотації на створення робочих місць, пільги при найманні, допомога малому і середньому бізнесу;
- 4) перенавчання або підвищення кваліфікації кадрів;
- 5) інвестиційні фонди міністерств і відомств.

На нашу думку, система заходів щодо регулювання безробіття в Україні має включати:

- розвиток розгалуженої системи державної служби зайнятості, професійної орієнтації, підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації кадрів;
- надання підприємцям субсидій, премій, пільг для найму додаткових робітників; підтримку нетрадиційним сферам зайнятості;
- стимулювання підприємців до навчання, перекваліфікації й подальшого працевлаштування додаткової робочої сили; залучення приватного капіталу в райони зі стійким рівнем безробіття;
- регулювання можливості працевлаштування за кордоном, приєднання України до міжнародного ринку праці;
- стимулювання осіб, що отримують державну допомогу, до пошуку робочих місць;
- збільшення кількості стажистів у системі професійної освіти; введення в дію запасів невстановленого устаткування;
- заходи щодо квотування робочих місць для представників найуразливіших груп на ринку праці, безвідсоткові кредити, що надаються безробітним, які започатковують власний бізнес.

Таким чином, проведений аналіз свідчить про те, що розв'язання проблеми безробіття має здійснюватись шляхом розвитку суспільного виробництва, підприємництва, малого й середнього бізнесу за підтримки держави.

#### Література

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

## ТРУДОВІ РЕСУРСИ УКРАЇНИ

*асп. Петровська С.А., студент Коренєва А.В.*

У сучасних умовах формування ринкових відносин існує невідповідність між наявністю трудових ресурсів та потребою в них, що визначає необхідність вироблення додаткових заходів щодо інтенсифікації виробництва, підвищення продуктивності праці тощо.

Найбільш активною частиною населення є трудові ресурси. Це – населення у працездатному віці (чоловіки 16-60 років та жінки 16-55 років), крім інвалідів I і II груп, а також підлітки та пенсіонери, які працюють [1]. Вони є основною продуктивною силою суспільства, одним з головних чинників його територіальної організації. Однак, одні і ті самі трудові ресурси в різних умовах можуть виробляти різну кількість продукції з неоднаковою якістю, тим самим по різному впливаючи на соціально-економічний розвиток регіону, тобто мати різний трудовий потенціал. Можливості людей щодо праці можуть бути різними в умовах неоднакових виробничих відносин.

Таким чином, трудовий потенціал – це сукупність кількісних і якісних характеристик, здібностей і можливостей населення, які реалізуються в межах і під впливом існуючої системи відносин. Природною основою цих характеристик трудового потенціалу є населення, яке оцінюється залежно від демографічного відтворення, життєвого потенціалу, здоров'я різних категорій і вікових груп, міграційних переміщень. Трудовий потенціал може скорочуватися або зростати під впливом демографічних процесів. Окрім того, у процесі життєвого циклу людини кількісні і якісні елементи трудового потенціалу мають різне значення. У загальному вигляді трудовий потенціал характеризує певні можливості, які можуть бути використані для досягнення конкретної цілі.

У процесі формування ринку праці та існування безробіття зростає величина нереалізованого трудового потенціалу суспільства. У зв'язку з цим суспільство несе непродуктивні витрати щодо забезпечення життєдіяльності працюючих, необхідності оплачувати набуття ними нових трудових навичок відповідно до потреб ринку.

Трудовий потенціал працівника — це його можлива трудова дієздатність, його ресурсні можливості у сфері праці. У процесі практичної діяльності потенційні можливості не завжди

використовуються повною мірою. На окремому підприємстві трудовий потенціал являє собою сукупну трудову дієздатність його колективу, ресурсні можливості у сфері праці всіх працівників підприємства, виходячи з їхнього віку, фізичних можливостей, знань і професійно-кваліфікаційних навичок [1].

Трудовий потенціал виражає, з одного боку, можливості участі працівника або всіх членів колективу підприємства в суспільно корисній діяльності як специфічного виробничого ресурсу, з іншого – характеристику якостей працівників, що відображають рівень розвитку їхніх здібностей, придатності і підготовленості до виконання робіт певного виду та якості, ставлення до праці, можливостей і готовності працювати з повною віддачею сил і здібностей.

У наш час надзвичайно гостро постала проблема, яка полягає в тому, що кількість працюючого населення у більшості регіонів невинно зменшується. У найближчому майбутньому це може призвести до гальмування економічного розвитку держави.

Економічне зростання країни забезпечують 3 види капіталу: людський, фізичний і природний. В Україні фінансування людського капіталу завжди відбувалося за залишковим принципом. Це призвело до суттєвого викривлення продуктивних сил і виробничих відносин у національній економіці. І сьогодні ми відчуваємо це найгостріше.

В умовах переходу економіки до ринкових відносин важливою є проблема підвищення якості робочої сили. Велика кількість працівників втратили високу кваліфікацію внаслідок тривалого простоювання підприємств, багато із них змінили професію, або виїхали на заробітки за кордон. А значна частина тих, що здобувають вищу та середню професійну освіту, зовсім не працевлаштовані.

На мою думку, однією з найважливіших проблем є оплата праці населення. Насамперед слід забезпечити гідну заробітну плату висококваліфікованим кадрам. Це допоможе підвищити продуктивність праці та підвищити якість виконуваних робіт.

Отже, проведений аналіз свідчить, що необхідним є забезпечення на кожному робочому місці безумовного дотримання законодавства про працю та гідних умов праці.

1. Карпіщенко О.І. Економіка праці та соціально-трудові відносини: Навчальний посібник. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2006. – 264 с.

# СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ЕМІГРАЦІЇ РОБОЧОЇ СИЛИ УКРАЇНИ

*ст. викладач Харченко М.О., студент Тарновська А.Ф.*

Вплив зовнішньої трудової міграції на розвиток суспільства досить вагомий для будь-якої країни, бо зміни міграційних потоків супроводжуються деформацією демографічної ситуації, змінами у складі й структурі робочих місць, якості робочої сили, її мобільності.

В умовах неспроможності національної економіки забезпечити гідний рівень заробітної плати всередині країни, створити належну кількість робочих місць та усунути диспропорції у соціально-економічному розвитку регіонів, зовнішня трудова міграція стала об'єктивним чинником, який набуває особливої гостроти в умовах глобальної фінансової кризи та повинен враховуватися при прогнозуванні макроекономічних показників на коротко та середньострокову перспективу.

За даними Української Всесвітньої координаційної Ради, нині за кордоном працюють 3-3,5 млн. українців. Згідно з експертними даними НАНУ, за кордоном перебуває 4,5 млн. українських трудових мігрантів. Майже дві третини гастрабайтерів – жителі сільської місцевості (34,8%) і малих міст (29,1%). Половина працюючих за кордоном – мешканці західних областей України (43%). З центральних областей України виїжджають 24,7% контингенту зарубіжних трудових мігрантів. Рідше залучаються до цього процесу жителі східних та південних областей [1].

За сукупністю більшості чинників найбільш прийнятним для висококваліфікованих працівників переважно молодого віку є західний вектор трудової міграції – в Західну Європу, США, Канаду та інші розвинені країни світу. У цьому контексті витік кваліфікованих трудових ресурсів до західних країн у більшості випадків можна вважати безповоротними втратами людського капіталу України.

Світова криза може привести до зниження «попиту» на трудових мігрантів у розвинених країнах, проте через постаріння населення та зростання дефіциту трудового потенціалу європейські країни можуть розвивати економіку та забезпечувати належний соціальний розвиток тільки за рахунок активного використання праці мігрантів.

Економічні та соціальні наслідки еміграції робочої сили з України

за кордон мають як позитивний, так і негативний характер. До плюсів можемо зарахувати відчутне зниження напруження на ринку праці, зменшення рівня зареєстрованого та прихованого безробіття, розширення можливостей зайнятості для економічно активного населення за рахунок виїзду частки трудоактивних контингентів тощо. Не слід забувати, що зароблені та перераховані українськими заробітчанами кошти на батьківщину слугують значущим інвестиційним джерелом надходжень валюти до національної економіки. Завдяки заробітку за кордоном сім'ї мігрантів можуть поліпшити своє матеріальне становище. Заробітчани опановують ринкову психологію та вміння орієнтуватися на власні сили, вивчають іноземні мови та звичаї, розширюють світогляд.

Але трудова міграція, як масове явище, не сприяє наповненню пенсійного та соціальних фондів через відсутність відрахувань від заробітної плати заробітчан. Україна втрачає кращий трудовий потенціал. Відплив молоді на роботу за кордон має негативні демографічні наслідки, руйнує сімейні відносини. До негативних явищ слід віднести й те, що через збільшення валютних ресурсів окремих сімей відбувається зростання цін на товари та послуги на внутрішньому ринку без відповідного підвищення купівельної спроможності основної маси населення. Додається до цього й дефіцит кваліфікованих робітничих кадрів. Українці працюють за кордоном переважно нелегально і майже незахищені від сваволі роботодавців.

Таким чином, проведений аналіз свідчить, що Україна повинна увійти у світовий міграційний процес на правовій основі. Це має стати стратегією внутрішньої та зовнішньої політики держави. Слід нарешті, прийняти концепцію національної міграційної політики та розробити відповідну стратегію для регулювання процесів трудової міграції. Міграційна політика України повинна забезпечити державу від потоків нелегальної міграції з третіх країн та гарантувати своїм легальним мігрантам інтеграцію у цивілізовані суспільства на правовій основі й сприяти поверненню їх до України. Тому питання міграції робочої сили є одним з найзагостреніших питань сьогодення.

#### Література

1. Вишневська О.А. Сучасна міжнародна трудова міграція та державна міграційна політика // Статистика України. – 2008. – №2. – с. 87-91.

## НАПРЯМКИ ПОКРАЩЕННЯ УМОВ ПРАЦІ РОБІТНИКІВ

*ст. викладач Харченко М.О., студент Чихар А.І.*

На сучасному етапі розвитку України спостерігається сильне загострення проблем у сфері умов праці. На нашу думку, це зумовлено тим, що значна частина працівників працює або у шкідливих умовах, або у важких. Тому безпека праці на виробництві повинна стати пріоритетним напрямом як для керівників підприємств, так і для найманих працівників.

Широке впровадження нових технологічних систем, що працюють під контролем електронно-обчислювальних машин, дисплейної техніки, форми адаптації людини до яких ще не вивчені, супроводжується підвищенням інтенсивності та монотонності праці, захворюваннями м'язової, нервової, серцево-судинної систем, психічними розладами, лазерним опроміненням.

Через негативні умови праці, виробничий травматизм та професійні захворювання країна несе великі соціальні витрати. Тому роботодавці повинні виділяти кошти на охорону праці у повному обсязі, які передбачені законодавством.

Низька якість робочих місць має негативний вплив на функціонування ринку праці й призводить до високої плинності робочої сили на роботах, які пов'язані з важкою фізичною працею, шкідливими і небезпечними умовами праці, до втрати кадрових ресурсів у зв'язку з виробничим травматизмом і професійними захворюваннями. У зв'язку зі значними соціальними та економічними втратами, які викликані виробничим травматизмом і професійними захворюваннями, збільшується значимість поглибленого дослідження, оцінки і розробки нових механізмів управління і методів впливу на умови праці і професійні ризики.

Серед причин несприятливих умов праці в Україні слід назвати такі:

- невідповідність значної частини техніки санітарно-гігієнічним нормам, технічним вимогам безпеки;
- моральний та фізичний знос більшості функціонуючого обладнання;
- соціально-трудова відносина щодо умов праці не стимулюють роботодавців до покращення виробничого середовища [1].

Проблема створення безпечних і здорових умов праці робітників є не тільки соціальною і економічною, але і політичною, тому її вирішення потребує комплексного підходу.

Пріоритетними напрямками державної демографічної політики України повинні бути зниження смертності, особливо у працездатному віці, від зовнішніх причин, створення умов для формування здорового способу життя.

У середньостроковій перспективі треба передбачити:

1) прийняття додаткових заходів зниження смертності населення від серцево-судинних і онкологічних захворювань, враховуючи профілактику і своєчасне виявлення захворювань на ранніх стадіях;

2) проведення заходів профілактики нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань, своєчасне їх виявлення, розробка і реалізація з роботодавцем і профспілками заходів, які направлені на покращення умов і охорони праці, включаючи заходи зниження професійного ризику застрахованого з обов'язкового соціального страхування від нещасних випадків на виробництві.

У довгостроковій перспективі, на нашу думку, потрібно передбачити реалізацію програми здорового способу життя, програми ліквідації робочих місць з шкідливими або небезпечними для здоров'я населення умовами праці, заходи з профілактики і своєчасному виявленню професійних захворювань у працівників.

Також необхідно використовувати досвід країн Європейського Союзу, де сформована модель якості робочого місця, яка передбачає створення таких умов праці, які є основою успіху економічних процесів.

Таким чином, проведений аналіз свідчить, що реалізація цілеспрямованих заходів з покращення умов і охорони праці дозволить зменшити показник загального виробничого травматизму, наблизити його значення до рівня розвинених європейських країн, зменшити питому вагу працівників, зайнятих в умовах, які не відповідають санітарно-гігієнічним нормам.

#### Література

1. Офіційний сайт Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.social.org.ua/view/412>.

## ГАЛУЗЬ ІТ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

асп. Руденко В.О.

В кінці ХХ-го століття науково-технічний прогрес подарував світові до того часу незнане по епохальності знаряддя розбудови буття: інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ). Їх бурхливий розвиток протягом останніх років мав вельми потужний та всеосяжний вплив на усталені людські стосунки, закладаючи основу докорінної, ніколи ще не баченої, трансформації всього світового суспільства. Найбільш важливими результатами цих змін є наступні.

1. Зростання швидкості обміну інформацією (це відкрило неосяжні можливості для освіти, для швидкого впровадження інновацій у всіх сферах людської активності та розвитку конкуренції, відкриваючи тим самим нові обрії в удосконаленні продуктивних сил та виробничих відносин, тобто, у економічному та соціальному зростанні)

2. Виникла нова глобальна індустрія ІТ (інформатизації), яка створила десятки мільйонів нових робочих місць, тобто, нову сферу економічного зростання та підвищення зайнятості

3. Досить значна кількість промислово слабо розвинутих країн, активно використовуючи ІКТ поліпшили стан справ в економіці та соціальній сфері та сформували нові перспективи свого зростання.

4. Реальністю став інтерактивний - двохсторонній режим спілкування урядів та громадян. Це заклало базис для відродження класичної демократії - для розбудови по-справжньому прямої демократії. Вкрай важливо для молодого посттоталітарної держави України.

5. Широким розповсюдженням ІКТ реалізується фундаментальна інформаційна умова повноцінної демократії - забезпечення прав громадян на вільний пошук, отримання, передачу, виробництво та розповсюдження інформації.

Україна в цьому контексті демонструє недбале ставлення влади до ІКТ. Здавалося б нова незалежна демократична держава, яка знаходячись у важкому трансформаційному стані, проголосила курс на інтеграцію в Європу мала б повною мірою використати розвиток ІКТ для поліпшення справ в економіці та підвищення ефективності



державотворчих процесів. На жаль, цього поки що не сталося. Наша держава відстає від інших країн у розбудові цієї стратегічно важливої сфери людської активності. Не згадуючи розвинуті країни зауважимо – розрив (цифровий розрив) між нами та багатьма країнами третього світу не зменшується, а навпаки зростає.

Фінансово-економічна криза, яка охопила усі сфери життєдіяльності суспільства, залишається основним чинником впливу на процеси інформатизації та розвитку інформаційного суспільства в світі та в Україні та залишається і на сьогодні дуже вагомим чинником недосконалого розвитку галузі. Досвід провідних країн світу, наприклад, США показує, що одним з шляхів зменшення негативних наслідків фінансової кризи є здійснення відповідної інвестиційно-інноваційної політики у сфері інформатизації та розвитку інформаційного суспільства.

Розвиток національних електронних інформаційних ресурсів – це один з головних напрямків розвитку інформаційного суспільства в Україні, основа інформаційної безпеки держави та надання громадянам електронних інформаційних, адміністративних та інших послуг, забезпечення інформаційного суверенітету України. Незважаючи на позитивну динаміку розвитку електронних інформаційних ресурсів в Україні невирішеними хронічними проблемами залишаються відомчий підхід до їх створення, значне дублювання інформації, відсутність єдиних стандартів та несумісність ресурсів, складність доступу тощо. Внаслідок такого стану сьогодні відсутня можливість надання інтегрованих державних послуг, у тому числі, адміністративних послуг електронними засобами. Нормативно – правова складова вирішення цієї проблеми передбачає прийняття концепції та стратегії впровадження електронного урядування, державної програми створення національного депозитарію та інших заходів.

Розвиток телекомунікацій в Україні відбувається загалом в оптимальному на сьогоднішній день напрямку – поступового впровадження інноваційних технологій, зокрема мереж останнього покоління, розрахованих на чимдалі глибшу конвергенцію інформаційних, мультимедійних, комп'ютерних форматів та сервісів. Основне завдання держави на даній стадії розвитку мережі Інтернет та її національного сегменту в Україні вбачається у подальшому розвитку та оптимізації відповідної нормативно-правової бази.

## ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ІНФОРМАЦІЙНИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА

асп. Руденко В.О., студент Ковальова А.І.

Сьогодні інформація є четвертим рівноважливим ресурсом підприємства і невід'ємним фактором діяльності поряд із фінансовими, матеріальними і трудовими ресурсами

На кожному підприємстві виробляються власні методики класифікації інформації за важливістю, способів її добору і сортування, а також ранжування. В основі таких методик покладено завдання визначення якісних характеристик інформації. На підприємстві це завдання вирішується з врахуванням впливу таких якісних факторів, як: обсяг, достовірність, цінність, насиченість та відкритість інформації тощо

Інформаційний попит, який виникає в процесі управління, визначається інформаційними потребами, які зумовлюють його зміст, обсяг, структуру і динаміку. Сферу охоплення інформаційного попиту визначають основні функції функціонування підприємства. В умовах ринку слід виділити три основні групи численних користувачів інформації:

- внутрішні, які безпосередньо працюють на підприємстві;
- зовнішні прямі, які знаходяться за межами фірми, але мають пряму фінансову зацікавленість в його діяльності;
- зовнішні непрямі, які мають непрямую зацікавленість.

*Інформаційні ресурси підприємства* - це сукупність інформації, яку можна отримати на підприємстві. [65;189]

Інформаційні ресурси існували завжди, але до вступу людства в інформаційну фазу розвитку ці ресурси в силу своєї специфіки не розглядалися як економічна категорія. Інформаційні ресурси можуть бути реальними та віртуальними. *Реальні* - це ті, які на момент потреби в них містяться на підприємстві. *Віртуальні* - це ті, яких на момент потреби в них реально на підприємстві немає, але вони можуть бути отримані ззовні чи розраховані за допомогою інформаційної системи управління підприємством (ІСУП). Ця інформація може бути отримана із зовнішніх джерел в рамках певних правил або за рахунок залучення автоматизованого оброблення наявної інформації і вироблення якісно нової.

У загальному випадку джерелами економічного ефекту від впровадження ІС на підприємствах можуть бути:

- зниження трудомісткості робіт на будь-яких стадіях організації й підготовки виробництва, властиво виробництва, збуту, що приводить до підвищення продуктивності праці й зниженню собівартості продукції;

- економія виробничих ресурсів: жива праця, сировина, матеріали, паливо, енергія, капітальні вкладення у виробничі фонди;

- зниження браку, підвищення якості продукції, скорочення строків виконання існуючих замовлень і поява нових, збільшення обсягів збуту продукції за рахунок підвищення оперативності і якості прийнятих управлінських рішень;

- додатковий дохід, одержуваний за рахунок вирішення завдань, спрямованих на підвищення ефективності виробництва й збуту, раніше (без ІС) не розв'язуваних. Тут необхідно відзначити, що впровадження ІС здатне змінити сам характер праці, з'являється можливість зосередитися на рішенні справді творчих неформальних завдань, а рутинну роботу перекласти на ІС. У результаті з'являється можливість вирішувати завдання, раніше в принципі не розв'язувані або ж вимагали величезних витрат (наприклад, комп'ютерне моделювання процесів і явищ дозволяє «програти» різні ситуації без проведення тривалих і дорогих випробувань або ж звести їх до мінімуму);

- підвищення ефективності (продуктивності) праці осіб, що працюють із ІС під впливом соціально-психологічних факторів;

- дохід від реалізації майна, що стало непотрібним після впровадження ІС.

Для оцінки ефективності інформаційної технології (ІТ) використовують, насамперед, показники рентабельності, акціонерну вартість компанії, функціонально-вартісний аналіз (ФВА) і сукупну вартість володіння (СВВ). Під методами обчислення рентабельності розуміють всі підходи, пов'язані з вираженням очікуваного ефекту в грошовій формі, а також з використанням, прямо або в модифікованій формі, співвідношення грошових витрат і результатів як критерій для відбору проектів.

## СУЧАСНИЙ СТАН КРЕДИТУВАННЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ

*асп. Положій С.А., студент Чимирис Т.*

За останні роки в економіці і банківській системі України відбулися радикальні зміни, обумовлені досягненням Україною політичної та економічної незалежності і переходом до розбудови соціально орієнтованої ринкової економіки.

У зв'язку з цим дослідження питань кредитування фізичних осіб в Україні набуває особливого значення, що зумовлює доцільність проведення досліджень для розвитку цього питання.

Певна особа, щоб підвищити свій соціально-економічний рівень життя, прагне більших доходів, тому часто люди розпочинають власну діяльність, що потребує значних коштів. У цей час вони звертаються до кредитування.

Питаннями щодо проблеми кредитування займалися вітчизняні вчені Л. Абалкін, Е. Гайдар, А. Іларіонов, А. Некипілов, М.Осьмовий, а також іноземні: Дж. Сакс, А. Ослунд, Л. Тейлор, Я. Корнай, Л. Бальцерович, В. Клаус.

Кредитування приватних осіб – це ринковий сегмент, що динамічно розвивається. Зараз на нього виходить усе більше банків, і завдяки зростанню конкуренції умови кредитування стають привабливішими для клієнтів.

Кредити, що надаються фізичним особам, умовно можна поділити на три групи: іпотечні, кредити на купівлю авто, споживчі кредити. Всі ці напрями активно розвивають більшість банків. Для одержання кредиту позичальник укладає з банком кредитний договір, у якому визначаються умови видачі та порядок погашення кредиту, права, обов'язки і відповідальність кожної зі сторін. Одночасно укладається договір застави (закладу) з позичальником або майновим поручителем - фізичною або юридичною особою/

Сьогодні українські банки значно відстають від західних кредитно-фінансових установ у частині надання різних видів кредитних послуг фізичним особам. В сучасних ринкових умовах тільки зростання реальних доходів населення та забезпечення високого рівня довіри до банків створюють умови, що сприяють збільшенню частки роздрібного бізнесу в банківському секторі. У зв'язку з цим особливого значення набувають питання розвитку ринку кредитування фізичних осіб.

Протягом останніх років більшість вітчизняних банків звертають значну увагу на розвиток послуг для приватних осіб. Особливо яскраво це твердження доводять банки з іноземним капіталом.

В сучасній Україні більшість населення не може собі дозволити купувати товари тривалого користування за рахунок поточних доходів. Майже половина працездатного населення має доходи, які не перевищують прожиткового мінімуму. Для цих категорій людей, а також пенсіонерів, інвалідів та інших малозабезпечених громадян придбання товарів тривалого користування стає неможливим.

Сьогодні споживчий кредит - важлива складова економіки і фінансового сектора, особливо в мегаполісах. По оцінках експертів, зараз частка споживчого кредитування по відношенню до ВВП складає 3,8%, що істотно нижче, ніж в країнах Західної Європи і США. Так, в Америці цей показник рівний 74%, в Європі - 50%.

Орієнтація на ринкові відносини передбачає нове розуміння споживчого кредиту, різноманітну економічну роль партнерів у процесі кредитування, зміни схеми їх стосунків. Новим у системі взаємин є участь товаровиробників, будівельних фірм у відтворюючому процесі, охоплюючи процес реалізації товарів. Споживчий кредит повинен пом'якшити кризу неплатежів у народному господарстві.

Для нормального розвитку ринку споживчого кредитування в Україні необхідно зробити ряд кроків, в першу чергу в законодавчій сфері.

Програми кредитування фізичних осіб повинні грати важливу роль в управлінні банком і банківськими послугами. У міру зростання свого освітнього цензу клієнти все частіше удаються до кредитування для підвищення рівня життя і узгодження планів своїх витрат з очікуваним доходом.

Звичайно, очевидно, що сучасна практика кредитування фізичних осіб на споживчі цілі далека від західної, якщо брати останню за еталон. Необхідно вести роботу, як в плані об'єктів кредитування, так і диференціація умов надання кредитів.

На закінчення слід зазначити, що об'єктивна умова, необхідна для широкого розповсюдження споживчого кредитування - це нормалізація політичного і економічного клімату в країні, включаючи впорядкування і чітке дотримання господарського законодавства.

## НЕОБХОДИМОСТЬ ПРОВЕДЕНИЯ АНАЛИЗА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

*асист. Десятрева И.Б., студент Шевченко А.Ю.*

Изучение аспектов предпринимательской деятельности, особенностей финансового менеджмента предприятия даёт знания, применение которых позволяет сделать предпринимательскую деятельность фирмы стабильно прибыльной и конкурентоспособной, адаптированной к рыночной ситуации, которая постоянно изменяется. Осуществление всестороннего анализа позволяет решить такие задания: оперативно оценивать результативность деятельности предприятия и его структурных подразделений; своевременно находить и учитывать факторы, которые влияют на объёмы прибыли по конкретным сферам деятельности, продукции и услуг; определять изменения в затратах на производство и сбыт продукции, разрабатывать на этой основе ценовую стратегию фирмы; находить наиболее рациональные направления стратегического развития предприятия [1].

Предпринимательская практика различает два взаимосвязанных вида анализа деятельности фирмы – стратегический и оперативный (стоимостной), на основе которых происходит управление финансами предприятия.

Финансы отражают формирование и использование разных видов доходов, накоплений и инвестиций, источники формирования прибыли. Финансы предприятия по происхождению делятся на внутренние ресурсы (амортизационные отчисления и прибыль), дополнительные вклады в виде паевых или эмиссионных средств и на внешние источники финансирования. На основе возврата предприятие привлекает заёмные финансовые ресурсы – кредиты банков, средства других организаций, облигации [2].

Стратегический анализ направлен на выявление возможных шансов и рисков, негативных и позитивных аспектов деятельности предприятия, на определение качественных особенностей перспективного развития в рыночной среде. Оперативный анализ направлен на оценивание результатов деятельности предприятия и его структурных подразделений в трёх аспектах: 1) анализ итогов деятельности предприятия, взаимодействия его с рыночной средой;

2) анализ затрат производства, формирование информационной базы для внесения управленческих решений; 3) анализ продукта и рынка предприятия.

Наиболее часто различные аспекты деятельности предприятия находят своё определение в системе показателей (матрицы показателей), в состав которой входят две группы показателей. Первая характеризует конечные результаты деятельности – прибыль, объём реализованной продукции (объём продаж) или предоставленных услуг. Другая – показатели затрат и ресурсов – себестоимость, её структурные элементы, численность персонала, стоимость основных фондов и другие аспекты.

Деятельность предприятия можно оценивать сопоставлением фактических и плановых (нормативных) показателей или мощностью связи между затратами и ресурсами, затратами и результатами, количественным измерением влияния различных факторов на конечный результат.

Как свидетельствует мировая практика, для эффективного анализа предпринимательской деятельности необходим постоянный мониторинг: уровня ликвидности (ежедневно); прибыльности (один раз в неделю); эффективности регулирования рисками (один раз в неделю); структуры активов и обязательств (ежемесячно); отребностей в достаточности капитала (ежедневно).

Для внедрения этих элементов необходимо разработать программу поэтапного изменения и усовершенствования собственного финансового менеджмента, исходным пунктом которого может быть планирование денежных потоков. Это позволит установить, когда у предприятия ожидаются временно свободные средства, а когда и в таком объёме необходимо внешнее инвестирование. Для первого случая предприниматель должен определить способ использования свободных средств: досрочно рассчитаться с кредиторами, положить средства на депозит в банк [3].

1. Сорока І. Українське підприємництво: минуле, сьогодення, майбутнє. // Голос України. – 1994.

2. Торниевская А.А. Предпринимательство. // – М.: Дело, 2006. – 40 с.

3. Терлецький Ю. Підприємницька діяльність в Україні (Аналітичний огляд). // Бізнес. -2003.

## МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ДИНАМІКИ РУХУ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

асп. Люльов О.В., студент Маценко С.М.

Відкрита економічна система представляє собою сукупність кооперативної взаємодії елементів динамічної системи, що у процесі своєї еволюції призводить до виникнення нових станів самоорганізації та збільшення внутрішнього потенціалу саморегулювання дисипативних структур макроскопічних систем. Елементи та компоненти функціонування складних не рівноважних систем піддаються впливу флуктуаційних коливань, що при досягненні деяких критичних значень призводить до виникнення біфуркацій – диференціації варіантів розвитку. Стан економічної системи залежить від зовнішніх і внутрішніх факторів, зміна яких може стати причиною фазових переходів. Тому для описання динаміки нелінійних макроскопічних систем, та їх сталого розвитку, доцільно побудувати якісну альтернативну модель, за допомогою якої можна буде описати розвиток системи, та спрогнозувати її рух до атракторного стану.

Алгоритм рішення даної задачі можна розділити на декілька етапів. На першому етапі здійснюється збір даних, тобто ведеться спостереження за поведінкою певних системам. Потім зібрані дані піддаються аналізу з меток визначення загальної залежності і взаємозалежності між змінними, і на кінцевому етапі, визначається вид потенційної функції. На базі розробленої моделі робиться прогноз подальшої поведінки економічної системи.

Математичне описання виробничої діяльності можна описати за допомогою моделі що характеризується сукупністю вхідних та вихідних параметрів, а також функцією, яка їх пов'язує між собою. В якості керуючих параметрів доцільно обирати такі показники як: прибуток  $\Pi$ , дохід  $D$ , затрати  $Z$ , активи  $A$ , рентабельність активів  $R_a$ , та інші, що пов'язані між собою співвідношеннями. Як приклад таких співвідношень можна привести наступні

формули:  $\Pi - D - Z - Y$ ;  $Z = \sum_{i=1}^n Z_i - x_1$ ;  $R_a = \frac{\Pi}{A} - x_2$

Математичне завдання виробничих процесів здійснюється за допомогою виробничих функцій, які дозволяють виявляти математичну залежність між заданими показниками активного режиму роботи динамічної структури. За допомогою виробничих функцій можна аналізувати вихідні параметри системи, дати оцінку ефективності діючих систем, спрогнозувати сценарії руху розвитку подій та встановити взаємозв'язок керуючих параметрів економічних систем.

В якості апарату, що описує процеси на вході та на виході системи в імпульсному режимі доцільно застосувати кореляційний аналіз, суттю якого полягає в наданні кількісної оцінки вимірювання ступеня зв'язку і впливу один на одного техніко-економічних показників, які характеризують процес виробництва.



В якості функції, що описує динаміку розвитку досліджуваного об'єкту використовується поліноміальна регресія. Для цього потрібно виявити найбільш оптимальну ступінь поліноміальної регресії, що дозволить найбільш точніше апроксимувати експериментальні дані динамічної не рівноважної системи.

Побудову оптимальної поліноміальної регресії будемо здійснювати за допомогою ортогональних многочленів, під якими розуміють систему многочленів  $P_0, \dots, P_m(t)$ - m-го ступеня, при  $k \neq l$ , який має вигляд:

$$\sum_{l=1}^n P_k(t_i)P_l(t_i) = 0, \quad k, l = 0, 1, 2, 3 \dots m.$$

в якій  $t_1, t_2, t_3 \dots t_n$  -значення дискретних моментів часу t.

При цілих значеннях аргументу ( $t=i, i \in N$ ), систему ортогональних многочленів можна задати у вигляді рекурентної формули:

$$\sum P_k^2(i) = \frac{k^2(n^2 - k^2)}{4(4k^2 - 1)} \sum P_{k-1}^2(i)$$

Використання ортогональних многочленів дозволяє будувати поліноміальну регресію m-го порядку за допомогою рекурентної формули:

$$y_m = y_{m-1} + b_m P_m(t)$$

де  $y_{m-1}$  - поліноміальна регресія (m-1)-го порядку,  $\varphi_m(t) = b_m P_m(t)$  - охибка уточнення.

Значущість оцінки  $b_m$  коефіцієнта регресії визначається по критерію Стьюдента, для перевірки гіпотези статистичних критеріїв

Застосовуючи метод найменших квадратів, основна ідея якого полягає в тому, що при знаходженні конкретного виду функції мінімізується сума квадратів охибок в усіх початкових рівняннях, вирішимо дане рівняння. Таким чином зводимо до мінімуму функцію  $\sum (y_i - f(x_i, \beta_i))^2 \rightarrow \min$

$$E = \sum_{i=1}^n (b_0 + b_1 x_i + b_2 x_i^2 + b_3 x_i^3 + \dots + b_m x_i^{2n} - y_i)^2 \rightarrow \min$$

Таким чином можна оцінити рівняння регресійної моделі, та при застосування коефіцієнта еластичності зробити висновки про входні та вихідні параметри динамічної нерівноважної системи і визначити як змінюються параметри внутрішньої середи один відносно одного.

Використовуючи приведений вище метод математичного моделювання динаміки руху виробничих процесів, можна давати прогноз сценаріїв еволюцій економічних систем, якісно оцінити вплив взаємозалежність їх параметрів, та в ополігчному вигляді оцінювати апроксимуючі функції параметрів на етермінованій кривій, що дасть можливість описувати значення змін показників ідсистеми процедурою побудови динамічних виробничих функцій на основі великої кількості статистичних динамічних даних.

## ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ОБМЕЖЕНОСТІ РЕСУРСІВ

*асист. Люльов О.В.*

Нестабільність економічного середовища і високий рівень ринкових ризиків спонукають господарюючих суб'єктів до активного пошуку ефективних, таких, що відповідають сьогоднішнім викликам, стратегій розвитку. В умовах, коли підприємства щодня повинні розробляти, обґрунтовувати і ухвалювати економічно вивірені господарські і управлінські рішення, питання тактики і стратегії є пріоритетними. У кризових умовах зростає потреба у формуванні адекватних стратегій, що враховують невизначеність зовнішнього середовища і що дозволяють максимально зменшити вплив несприятливих соціально-економічних чинників, мінімізував тим самим вірогідність несприятливого результату або навіть банкрутства підприємства. Таким чином, вдосконалення процедур моделювання поведінки економічних суб'єктів (зокрема, виробничих підприємств як складних економічних систем) під впливом як внутрішнього, так і зовнішнього середовища є важливим і актуальним науково-практичним завданням.

Теоретико-методологические і практичні аспекти стратегічного підходу до управління промисловим підприємством в умовах обмеженості ресурсів і невизначеності середовища функціонування досить детально розглянуті в роботах учених і фахівців: Э. Альтмана, Р. Таффлера, У. Бівера, О.Е. Кузьміна, С.Ф. Покропівного, О.А. Терепенко, В.П. Мартиненко. У роботах цих і інших авторів приводяться комплекс економічних і соціальних чинників, що характеризують діяльність підприємства, критерії ефективності такої діяльності, основні забезпечуючі принципи і умови функціонування підприємств в ринковому середовищі. Такі оцінки дають можливість керівникам своєчасно ухвалювати стратегічні рішення. Проте значну кількість як самих прогностичних моделей, так і методичних підходів породжує різноманітність економічних оцінок ефективності стратегій розвитку підприємства, що не сприяє формуванню єдиних методик в цій сфері планування діяльності підприємства. Крім того, при «прямій» імплементації західних методик в національну систему господарських відносин виникають складнощі методологічного характеру, викликані, перш за все, транзитивністю пострадянських економік, використанням адміністративних важелів в управлінні і недосконалістю нормативно-законодавчої бази. Відповідно, питання розробки адекватних науково-методичних підходів до оцінки ефективності стратегії розвитку підприємства на основі комплексного аналізу його фінансово-економічних показників залишаються актуальними на сьогоднішній день.

## ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ МОНОПОЛІЗОВАНИХ РИНКІВ В УКРАЇНІ

*асист. Люльов О.В., студент Гачков Є.Ф.*

На початку третього тисячоліття розвиток інфраструктури, міжнародних торговельних зв'язків та інформаційних мереж сприяє створенню та розвитку великих міжнаціональних компаній. Такі компанії займають лідируючі позиції на національному або міжнародному ринках, як наслідок - стають монополістами. Проте великі за розміром компанії не завжди формуються як монополісти у певній галузі чи на певному ринку, а невеликі компанії завдяки своїй «гнучкості» та швидкості реагування на змінні умови ринку можуть займати лідируючі позиції.

Монополія в «чистому вигляді» - явище рідкісне, але на багатьох ринках конкурують лише декілька фірм. Взаємодія фірм на таких ринках може бути складною і нерідко пов'язана з різноманітними аспектами конкурентної стратегії. Важливою відмінністю між конкуренцією та монополією є те, що в умовах досконалої конкуренції не існує ніяких перешкод входження в ринок нових гравців (виробників).

Розрізняють чотири типи ринків: ринки з конкурентною структурою, олігопольні ринки, ринки з ознаками індивідуального домінування та монополізовані ринки. Ринки природних монополій та ринки, монополізація яких впливає з владних рішень, можна віднести саме до монополізованих ринків. До загальнодержавних ринків природних монополій слід віднести: послуги з передачі електричної енергії магістральними та міждержавними електричними мережами; користування залізничними коліями, диспетчерськими службами, вокзалами та іншими об'єктами інфраструктури, що забезпечують рух залізничного транспорту загального користування; транспортування нафти магістральними трубопроводами; послуги управління з аеронавігаційного обслуговування повітряних суден; універсальні послуги поштового зв'язку; послуги з надання в користування технічних засобів мовлення; послуги з користування радіорелейними каналами зв'язку; послуги з користування не комутованими каналами зв'язку.

В Україні монопольні утворення виявлені майже на 900 ринках послуг, пов'язаних із здійсненням функцій держави та місцевого самоврядування. Серед них - послуги, пов'язані із здійсненням державного контролю за якістю, стандартами, послуги СЕС, ДАІ, послуги екологічної експертизи, експертні послуги у сфері енергозбереження, експертиза проектів з погляду пожежної безпеки та ін.

Невиправдане розширення сфери платних послуг державних органів та недостатня ефективність регулювання цін на такі послуги призвели до того,

що тільки у 2005 році споживачі та суб'єкти господарювання сплатили бюджетним установам майже 7 млрд. грн., а протягом 2006-2008 років ця сума зросла в десятки разів. Треба також врахувати, що декілька мільярдів гривень щороку сплачується на користь госпрозрахункових підприємств, створених органами виконавчої влади та місцевого самоврядування, за проведення експертиз, видачу дозволів, погоджень тощо.

Фактично, існуюча система платних адміністративних послуг перетворилася на інструмент додаткового вилучення коштів у платників податків з метою фінансування органів влади. При цьому громадяни та суб'єкти господарювання щороку сплачують на користь відповідних органів суми, співставні з податком з доходів фізичних осіб.

Законодавство України у сфері захисту економічної конкуренції дає чітке визначення поняттю «монопольне становище», а саме - це становище суб'єкта господарювання - підприємця, частка якого на ринку певного товару перевищує 35 відсотків. Разом з тим, рішенням Антимонопольного комітету України може визначатися монопольним становище суб'єкта господарювання - підприємця, частка якого на ринку певного товару менше 35 відсотків.

За порушення суб'єктом господарювання антимонопольного законодавства Антимонопольний комітет України може подавати відповідний позов до суду, який ухвалює рішення. Практика зарубіжних країн показує, що ефективнішим є розгляд справ пов'язаних з порушенням антимонопольного законодавства не загальними судами, а спеціальними. У країнах, де суб'єкти господарської діяльності в обов'язковому порядку сповіщають державні органи про угоди, що містять обмежувальну практику, суперечки розглядаються загальними судами, а у країнах, де обов'язкове сповіщення про порушення провадиться з ініціативи зацікавленої сторони або відповідного державного органу, розв'язання суперечок відбувається в адміністративних судах. Якщо одна із сторін не погоджується із рішенням адміністративного суду, вона може оскаржити його у загальному суді. Крім державних органів, які здійснюють державний контроль за дотриманням законодавства про конкуренцію та монополізм, у західних європейських країнах діють асоціації та кооператив споживачів. Вони провадять освітню роботу серед населення, забезпечують його незалежною інформацією про якість товарів, умови торгівлі тощо. Безперечно, створення та діяльність спеціалізованих адміністративних судів в Україні, на думку автора статті, сприяло б ефективнішому вирішенню справ, пов'язаних з порушенням антимонопольного законодавства, а також регулювало основні правовідносини між Антимонопольним комітетом України та суб'єктами господарювання.

## РЕЙДЕРСТВО В УКРАЇНІ: ПЕРЕДУМОВИ ТА ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ

асист. Люльов О.В., студент Тищик В.О.

Актуальність даної теми полягає в тому, що масштаб такого явища, як рейдерство, недооцінюється офіційними спостерігачами, а його руйнівність не тільки для економіки, але і для всього суспільства не викликає сумнівів. По суті справи, саме рейдерство є сьогодні головною безпосередньою перешкодою, що не дозволяє дієво забезпечувати в Україні права власності і, відповідно, що заважає становленню нормальної ринкової економіки.

Рейдерство (англ. *Reider* - набір) - вороже поглинання, перехват оперативного управління або власності підприємства за допомогою спеціально ініційованого бізнес-конфлікту. Мета рейдерства, як правило, - перерозподіл чужої нерухомості, а тому воно приносить значні прибутки загарбникам. Треба відмітити, що недружні поглинання «по-українськи» найчастіше зводяться до силових захоплень підприємств під прикриттям законних або псевдозаконних підстав. Основними чинниками рейдерства в Україні є: слабкість правової системи; недосконалість судової влади; корумпованість органів влади; відсутність державних інститутів, які б ефективно захищали права власника; низький рівень правової культури; правовий нігілізм як у суб'єктів господарювання так і представників органів влади; сумнівна передісторія приватизації об'єктів тощо.

Основні шляхи подолання рейдерства в Україні розроблено в таких напрямках: 1) Реформа судової системи України. Сьогодні судді стали «активними учасниками» рейдерських захоплень і недружніх поглинань; 2) Указ Президента України від 12 лютого 2007 р. «Про заходи щодо посилення захисту прав власності» № 103/2007; 3) Розроблено Проект закону «Про внесення змін і доповнень у деякі законодавчі акти України про встановлення кримінальної відповідальності за захоплення підприємств(рейдерство)»; 4) Прийнята Постанова Кабінету Міністрів про утворення Міжвідомчу комісію з питань протидії протиправному поглинанню та захопленню підприємств при Кабінеті Міністрів України.

Через нестійкість, корумпованість державних органів, прогалин у законодавстві, несформованих інституцій прав власності такий рейдерство в Україні не лише виникає, а набирає високих «темтів зростання». І хоча в розвинених країнах воно є ефективним інструментом впливу на неефективні підприємства, у нас це інструмент перерозподілу власності та особистих інтересів. Боротьба з рейдерством має носити комплексний характер. У питанні протидії рейдерству повинні об'єднатися влада, парламент, бізнес, громадність. Лише таким чином можливо значно скоротити кількість рейдерських захоплень в Україні.

## ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ АЛЬЯНСІВ У МІЖНАРОДНОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ ПРОСТОРИ

*ст. викладач Харченко М.О., студент Дем'янець С.А*

Пошук ефективних організаційних форм об'єднання компаній продовжується принаймні впродовж останніх десятиріч. У світовій практиці сформувалися різноманітні типи інтеграції фірм, які мають свої особливості залежно від цілей співпраці, характеру господарських відносин між їх учасниками, рівнем самостійності підприємств, що входять до об'єднання. Це стратегічні альянси, консорціуми, картелі, синдикати, пули, асоціації, конгломерати, трести, концерни, промислові холдинги, фінансово-промислові групи тощо.

Стратегічний альянс - угода про кооперацію двох або більше незалежних фірм для досягнення певної комерційної мети, для отримання синергії об'єднаних і таких, що взаємодоповнюють один одного, стратегічних ресурсів компаній. Стратегічні союзи є найперспективнішою формою інтеграції компаній, саме вони з усіх можливих форм опинилися в центрі уваги ТНК у 90-ті рр. ХХ ст. Прогнозується, що в ХХІ ст. вони перетворяться на найважливіший інструмент конкурентної боротьби. Створення альянсів є одним з найбільш швидких і дешевих шляхів реалізації глобальної стратегії.

Кажучи про недоліки стратегічних альянсів, слід зазначити, що ефективна координація діяльності самостійних компаній є складним завданням (враховуючи різну їх мотивацію й інколи цілі, що суперечать). Існуючи значною мірою незалежно, партнери можуть приймати рішення, неоптимальні в плані інтересів стратегічного альянсу в цілому. Його учасники постійно вимушені знаходити форми вирішення суперечностей між завданнями, що стоять перед стратегічним альянсом у цілому й окремими його партнерами. Доводиться долати також мовні і культурні бар'єри. Результати аналізу функціонування стратегічних альянсів показують, що близько половини з них не дає очікуваної віддачі, а їх учасники часто опиняються в складному становищі, часом жертвуючи своїми перевагами.

Формування стратегічних альянсів у масштабах міжнародної економіки - це неминучий процес інтеграції активів. При цьому відбувається утворення особливого економічного ефекту, який називають синергією.

## КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ СТРУКТУР

*ст. викладач Харченко М.О., студент Завалій О.А.*

На сьогодні важливого значення набуває здатність підприємства у стислі строки переосмислити свою стратегічну концепцію, оцінити існуючу організаційну структуру й сформувати таку структуру, яка давала б змогу найефективніше досягати стратегічних і поточних цілей. Тому на сьогодні є актуальним розглянути різні підходи до визначення ефективності інтеграційного процесу економічних систем.

Корпоративні аспекти управління діяльністю інтегрованих промислових підприємств - одна з першочергових проблем, висунутих реаліями економічного життя. Великі інтегровані об'єднання є корпоративною основою економіки більшості країн.

Для прийняття рішення про доцільність інтеграції й вибору оптимального варіанта організаційної структури інтегрованої корпорації на основі визначення ефекту від інтеграції необхідний єдиний формалізований критерій.

Досягнення ефекту від спільної інтегрованої діяльності, що визначається на основі реального критерію, є однією з головних вимог, якій має відповідати механізм економічних відносин, орієнтований на взаємовигідну співпрацю всіх учасників інтегрованого формування.

Очікуваний річний економічний ефект від створення інтегрованого формування визначаємо за формулою:

$$E = (C_6 - C_n) + (Ц_n - Ц_6),$$

де  $E$  - економічний ефект, грн;  $C_6$ ,  $C_n$  - собівартість одиниці продукції за базисним і новим варіантами, грн;  $Ц_n$ ,  $Ц_6$  - ціни реалізації одиниці продукції за базисним і новим варіантами, грн.

Економічну додану вартість, що створюється конкретною інтегрованою корпорацією, на мою думку, доцільно розраховувати таким чином:

$$EDB = FR \times (1 - T) - K \times Ц_k,$$

де  $FR$  - фінансовий результат від господарської діяльності інтегрованої корпорації до сплати податків. За допомогою множення на вираз  $(1-T)$ , де  $T$  - ставка податку) він зменшується на суму податків, що підлягають сплаті до бюджету;  $K$  - сукупний капітал, яким володіє даний господарюючий суб'єкт. Його величину відображає підсумок пасиву балансу як сума величин позикового і власного капіталу корпорації;  $Ц_k$  - середньозважена вартість капіталу.

Фінансовий результат від діяльності інтегрованої корпорації (ФР) пропонується розраховувати як суму фінансових результатів від господарської діяльності кожного з її підрозділів:

$$\text{ФР} = \sum \text{Фр}_{j} = \sum (\text{Р}_{j} - \text{С}_{j}),$$

де  $\text{Р}_{j}$  - загальні надходження від  $j$ -го напрямку діяльності ( $j$ -ні підрозділи ІК),  $\text{С}_{j}$  - сукупні витрати  $i$ -го підрозділу ІК.

У свою чергу, сукупні витрати  $j$ -го підрозділу ( $\text{С}_{j}$ ) слід розраховувати як суму постійних ( $\text{Впост}_{j}$ ), змінних ( $\text{Взм}_{j}$ ) і трансакційних витрат ( $\text{Втр}_{j}$ ):

$$\text{С}_{j} = \text{Взм}_{j} + \text{Впост}_{j} + \text{Втр}_{j},$$

$\text{Взм}_{j}$  - змінні витрати  $i$ -го підрозділу (за  $j$ -м видом діяльності).

Розраховувати їх пропонується таким чином:

$$\text{Взм}_{j} = \text{ТрВ}_{j} + \text{МВС}_{j} + \text{МВ}_{j},$$

де  $\text{ТрВ}_{j}$  - трудовитрати (витрати на оплату праці) по  $j$ -му виду діяльності;  $\text{МВС}_{j}$  - витрати  $j$ -го підрозділу на придбання матеріальних ресурсів (сировина і матеріали, напівфабрикати, паливо, енергія та ін.), окрім тих, що поставляються всередині ІК;  $\text{МВ}_{j}$  - витрати  $j$ -го підрозділу на придбання матеріальних ресурсів, що поставляються по кооперації в рамках ІК.

$\text{Впост}_{j}$  - постійні витрати за  $i$ -м видом діяльності.

$$\text{Впост}_{j} = \text{Аоф}_{j} + \text{Нак}_{j} + \text{Ком}_{j},$$

де  $\text{Аоф}_{j}$  - відрахування на амортизацію основних фондів  $j$ -го господарюючого суб'єкта, або ж орендні платежі за право користування необхідними основними засобами;  $\text{Нак}_{j}$ ,  $\text{Ком}_{j}$  - відповідно, комерційні і накладні витрати  $j$ -х підрозділів (включаючи цехові, загальновиробничі, загальногосподарські витрати) за винятком тих, що належать до категорії трансакційних.

У контексті методики, що розглядається вище, логічно буде запропонувати таку процедуру визначення сукупного ефекту від незалежного функціонування господарюючих суб'єктів, які становлять інтегровану корпорацію (ЕДВ):

$$\text{ЕДВ} = \sum \text{ЕДВ}_{j} = \sum (\text{ФФ} * (1 - \text{T}) - \text{К}_{j} * \text{Ц}_{kj}),$$

де  $\text{ЕДВ}$  - ефект від незалежного функціонування  $j$ -го господарюючого суб'єкта, який увійшов до інтегрованої корпорації;  $\text{Ц}_{kj}$  - середньозважена вартість капіталу  $j$ -го господарюючого суб'єкта;  $\text{К}_{j}$  - капітал, яким володіє  $j$ -й господарюючий суб'єкт.

На сьогодні головна проблема оцінювання ефективності економічної інтеграції полягає у відсутності обґрунтованої методології міжгалузевої інтеграції підприємств регіональної промисловості. Складність оцінювання ефекту інтеграції полягає в тому, що процес економічної інтеграції виражається у встановленні економічної, технологічної і організаційної єдності галузей, що взаємодіють і пов'язані з виробництвом продукції, її переробкою та доведенням до кінцевого споживача.



## АНТИМОНОПОЛЬНАЯ ПОЛИТИКА КАК ИНСТРУМЕНТ ЗАЩИТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

*ст. преподаватель Харченко Н.А., студент Белодед А.В.*

Рассматривая антимонопольную политику, следует иметь в виду два уровня ее понимания. В узком понимании антимонопольную политику принято сводить к мероприятиям антимонопольных органов и органов по регулированию деятельности естественных монополий в части осуществления государственного контроля соблюдения законов и иных нормативных правовых актов, относящихся к системе конкурентного права. В широком понимании антимонопольная политика с точки зрения защиты предпринимательства – это система мер, направленных на обеспечение конкурентоспособности предприятий и выравнивание условий хозяйствования.

В литературе существует два основных подхода в определении приоритетов антимонопольной политики. Первый подход базируется на том, что если процессы экономической концентрации, происходящие в той или иной отрасли экономики и связанные с созданием более крупной компании, могут в итоге привести к уходу с рынка ее конкурентов или снижению доли рынка, занимаемой ее конкурентами, до уровня, при котором последние больше не смогут эффективно конкурировать с укрупняющейся компанией. Данный подход означает приоритет защиты конкурентов друг от друга: чем их больше, тем лучше.

По мнению сторонников другого подхода, если укрупнение производства в отрасли может привести, во-первых, к расширению предложения на рынке товаров более высокого качества по более привлекательным ценам, то есть на более выгодных для потребителей продукции условиях, чем готова была предложить каждая из прежде раздельно существующих компаний, а во-вторых, к появлению у конкурентов образовавшейся крупной компании более сильного стимула улучшить характеристики предлагаемой продукции, то

государство должно содействовать таким процессам

Экономическая слабость предпринимательства объективно подталкивает его к сотрудничеству с региональными органами государственной власти и органами местного самоуправления. Во-первых, в условиях ухудшающейся рыночной конъюнктуры предприятия начинают рассматривать органы власти и местного самоуправления в качестве наиболее привлекательных потребителей своих товаров и услуг, во-вторых, они ищут поддержку региональных властей за счет предоставления субсидий, налоговых льгот. Подобная регионализация экономических интересов является препятствием для развития предпринимательства, крайне негативно сказывается на конкурентной среде и ведет к подрыву рыночных принципов хозяйствования. Экономические проблемы рыночной экономики региональные органы власти и органы местного самоуправления пытаются решить административными методами, характерными для дореформенного периода, путем незаконного введения запретов на передвижение товаров, ограничения свободы предпринимательской деятельности, создания преимуществ в деятельности для хозяйствующих субъектов, обеспечивающих сохранение равных конкурентных условий. Выравнивание условий хозяйствования, а следовательно, поддержание конкурентности рынков, оказывает позитивное влияние на активизацию предпринимательской функции, что найдет свое выражение в предпринимательском типе воспроизводства, связанном с ростом количества малых предприятий, валового внутреннего продукта, увеличения налоговых поступлений в бюджеты всех уровней.

Необходимость осуществления государством регулятивной функции в экономической сфере в том или ином виде очевидна. Однако, определяя роль государства в условиях развития рыночной экономики, необходимо учитывать и способность рынка к саморегулированию. Исходя из этого, нужно искать адекватные пути выстраивания взаимоотношений органов власти и хозяйствующих субъектов.

## ВИМІРЮВАННЯ СИНЕРГІЧНОГО ЕФЕКТУ ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

*ст. викладач Харченко М.О., студент Созіннова Ж.*

Глобалізація світової економіки і жорстока конкуренція на внутрішніх і міжнародних ринках вимушують компанії активно шукати способи отримання додаткових конкурентних переваг. Вибір розвитку підприємства визначається умовами зовнішнього середовища, цілями власників, професіоналізмом менеджерів.

Злиття – це стратегія розвитку, яку на сьогоднішній день використовують навіть найуспішніші підприємства для підвищення ефективності своєї діяльності. Проблема визначення синергічного ефекту постає перед всіма підприємствами, які задумуються про злиття. Численні дослідження дають змогу стверджувати, що головні причини невдач у більшості випадків злиття чи поглинання полягали в переоцінці вигод та недооцінці витрат на етапі підготовки операції.

Головні переваги підприємств, що обирають стратегію злиття полягають у швидкому виході на нові ринки та доступі до існуючих підприємницьких ресурсів.

Для успішності процесів злиття та поглинання важливою є правильна оцінка:

- 1) потенційного об'єкта злиття;
- 2) синергічного ефекту від злиття;
- 3) можливих ризиків внаслідок реорганізації.

Для того, щоб порівняти очікувані затрати і вигоди від злиття, потрібно оцінити, як мінімум, наступні фактори:

- приріст прибутку;
- економію або зниження витрат;
- реакція конкурентів на злиття;
- ризики ринку;

Як відзначає Г. Хакен дія синергетичного ефекту в першу чергу направлено на якісну зміну системи, зміну умов, структури і механізму взаємодії її елементів. Унаслідок цих змін і як результат їх взаємодії відбувається різка зміна вихідних характеристик системи. Одній з найцікавіших областей застосування знань про синергію в

економіці стало якраз визначення синергетичного ефекту при злитті і поглинанні.

Взаємності від типу злиття синергічні ефекти поділяються на операційні та фінансові.

Операційне злиття – це злиття підприємств, об'єднаних з метою досягнення синергічного ефекту. Операційне злиття називають ще виробничим, оскільки об'єднуються виробничі потужності підприємств і збільшуються масштаби діяльності. Операційна синергія проявляється в двох формах – збільшенні доходів і зменшенні витрат.

Фінансове злиття – це злиття, внаслідок якого підприємства не функціонують як одне ціле і їх операційна діяльність не зазнає значних змін, а отже, не очікується поточного синергічного ефекту. Ефект злиття полягає у зменшенні витрат на залучення капіталів, податкових вигодах, збільшенні вартості чистого грошового потоку та зростанні вартості підприємства.

Механізм визначення вигод і витрат від злиття був запропонований Стюартом Майерсом у 1976 році, який стверджував, що економічні вигоди від злиття можуть виникнути лише за умови, що ринкова вартість корпорації, яка виникла у результаті злиття, є вищою, ніж сума ринкових вартостей корпорацій, що її створюють. Отже:

$$NPV = PAB - [PA + PB] - П - B,$$

де:  $NPV$  – чиста теперішня вартість злиття;

$PAB$  – ринкова вартість об'єднаного підприємства;

$PA$  – ринкова вартість підприємства  $A$  до злиття;

$PB$  – ринкова вартість підприємства  $B$  до злиття;

$П$  – премія виплачена за підприємство  $B$ ;

$B$  – витрати процесу поглинання.

Основні синергічні ефекти можна описати трьома величинами:

- 1) збільшення прибутку;
- 2) зниження витрат;
- 3) зниження потреби в інвестиціях.

На сьогоднішній день процес злиття підприємств стає об'єктивною необхідністю, що забезпечує конкурентоздатність підприємства та його виживання. Головною причиною угод є пошук шляхів ефективного використання ресурсів, зниження витрат.

## ЗЛИТТЯ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ЇХНЬОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

*асист. Люльов О.В., студент Гузенко О.Ю.*

Динаміка злиття підприємств зростає з року в рік як відносно кількості укладених угод, так і відносно сумарної вартості операцій. Оскільки злиття та поглинання підприємств є поширеними операціями сьогодні, проблема їхньої успішності надзвичайно актуальна. Основною причиною угод, коли підприємства використовують стратегію злиття, є конкуренція. Саме вона змушує підприємців шукати нові інвестиційні можливості, ефективно використовувати наявні ресурси та знижувати витрати.

З 2004 року світовий ринок злиття і поглинання виріс у чотири рази. Якщо в розвинених країнах злиття відбуваються понад 100 років, то в Україні трохи більше п'ятнадцяти. З моменту виникнення як за кордоном, так і в нашій державі процеси злиття пройшли кілька етапів. Початкова хвиля злиттів в Україні характеризується процесами приватизації та кризовими явищами в економіці. У 2006 та 2008 роках в Україні зросла кількість приватизаційних угод, більшість з яких була здійснена за участі вітчизняних інвесторів. Загальний ринок злиття та поглинання в Україні у 2008 році становив 683 угоди на суму 15,6 млрд. доларів. Це у шість разів більше в кількісному вигляді та втричі більше у вартісному вигляді, ніж у попередньому 2007 році. Середній розмір оприлюднених угод зі злиття становить близько 45 млн. доларів. Лідером залишається фінансовий сектор – 4,8 млрд. доларів, порівняно з минулим роком 2,88 млрд. доларів. У 2008 році відбулась рекордна кількість злиттів у банківському секторі – 51 угода на суму 4,4 млрд. доларів. До трійки перших галузей, де спостерігалась активна хвиля злиттів, у 2008 році увійшло і будівництво.

Проведений аналіз злиття підприємств доказує, що досягнення конкурентоспроможності підприємств є особливо актуальним для України, оскільки наша держава прагне зайняти стійку нішу в світовій економіці, забезпечити стабільне економічне зростання та підтвердити статус країни з ринковою економікою. Незважаючи на те, що Україна має високий рівень природних та трудових ресурсів, вона характеризується низькою конкурентоспроможністю, не в останню чергу, через неефективне використання власних можливостей. Це перешкоджає ефективній інтеграції національної економіки у світову економічну систему. Від підвищення конкурентоспроможності національної продукції на міжнародному ринку напряму залежить як потенціал та авторитет України, так і ступінь конкурентоспроможності нашої економіки.

## ВІПЛИВ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ НА ЕКОНОМІЧНІ ПРОЦЕСИ

*асист. Маценко О.М., студент Івашенко І.Ю.*

Інноваційний розвиток економіки притаманний всім розвинутим країнам світу, який є одночасно фактором і результатом економічного піднесення країн. Його ефективність обумовлюється змістом відповідних інноваційних напрямів, що задовольняють потреби динамічного розвитку економіки. Рівень ефективності використання інновацій залежить в значній мірі від протиріч між потребами та можливостям їх впровадження.

Інноваційна система України переживає не найкращі часи свого становлення та розвитку, що пов'язано, перш за все з політичними подіями та постійними процесами перерозподілу влади на рівні Кабінету Міністрів України. Постійний перерозподіл сфер впливу як міністерствами, відомствами, так і їх керівними особами не дозволяє створити дану систему як систему організаційно-економічного та інформаційного забезпечення розвитку інноваційних процесів на рівні держави, а тим паче – дати змогу даній системі розвиватися, поширюватися і ефективно працювати в ринку і на ринок України.

Саме відсутність тісної ефективної кооперації державних органів з наукою, бізнес-освітою та ринковими структурами не лише не дозволяє розв'язувати існуючі проблеми, а й сприяє породженню нових проблем, що ще більше ускладнює ситуацію з забезпеченням розвитку інноваційних процесів в Україні.

Проблеми, що стримують розвиток інноваційних процесів в Україні: відсутність науково-методологічної бази формування інноваційної системи; відсутність системності у здійснюваних державою заходах щодо реалізації інноваційного потенціалу національної економіки; державне управління інноваційною діяльністю здійснюється без чітко сформульованої стратегії науково-технологічного та інноваційного розвитку; неготовність апарату державного управління до предметної діяльності, спрямованої на інноваційний розвиток економіки; нескоординованість дій суб'єктів інноваційної діяльності; недостатність фінансових ресурсів для забезпечення наукових досліджень та впровадження інноваційних розробок; в Україні не завершилися процеси перерозподілу власності;

недовершеність нормативно-правової системи регулювання і стимулювання інноваційної діяльності; незважаючи на те, що базове законодавство, необхідне для формування в Україні розвинутого ринку інноваційної продукції, вже значною мірою створено, його практичне використання стримується вкрай недостатньою інфраструктурою, нерозвиненістю системи захисту інтелектуальної власності; повільне формування в Україні сучасного і масштабного ринку інноваційної продукції;

Шляхами розв'язання та вирішення проблем може стати: удосконалення нормативно-правової бази для забезпечення розвитку інноваційної системи України; необхідність системного і послідовного впровадження функціональних принципів державного управління інноваційною діяльністю; формування загальнодержавної системи автоматизованого пошуку, збору, накопичення, аналітичної обробки, систематизації, консолідації, зберігання, розповсюдження і надання інформації в сфері науково-технологічного та інноваційного розвитку, єдиної системи обліку електронних інформаційних ресурсів держави; фінансова допомога підприємствам для проведення інноваційного оновлення виробництва через встановлення нормативів прискореної амортизації, пільгового оподаткування, надання «податкових канікул», інвестиційного кредиту, встановлення спеціального правового режиму пільгового оподаткування інноваційної продукції, виготовленої за інноваційними проектами, які мають державну підтримку та зареєстровані в установленому порядку; створення механізмів державного стимулювання інноваційної активності підприємств, а також здійснення інноваційного тиску на суб'єкти господарювання через введення санкцій на випуск застарілої продукції та використання неефективних ресурсо- й енергоємних та екологічно небезпечних технологій; удосконалення системи управління інноваційними проектами і програмами; підвищення інноваційної культури суспільства; створення системи організаційно-економічного та інформаційного забезпечення розвитку інноваційних процесів.

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

## МАРКЕТИНГОВА СТРАТЕГІЯ ПРОСУВАННЯ НОВОГО ТОВАРУ

доц. Мішеніна Н. В., студент Чепік А. В.

Маркетингова стратегія просування нового товару на ринок є планом досягнення маркетингових цілей і передбачає: сегментування ринку; вибір цільових ринків; позиціонування товару на ринку; визначення конкурентів та конкурентних переваг.

Необхідно надати визначення поняттю «новий товар», оскільки без точного розкриття даного поняття навряд чи можливо правильно оцінювати процеси задоволення попиту.

Виділяють три основних погляди на визначення поняття «товар-новинка»:

1. Будь-який товар, що знову випускається. Критерій новизни в цьому випадку – не якісна своєрідність виробу, а час його освоєння і виробництва.

2. Товар відмінний від його аналогів і прототипів. Новим товаром вважається лише виріб, що задовольняє принципово нові потреби. Новим товаром називають також будь-яка прогресивна зміна, що відрізняє товар від раніше відомих.

3. Змінений зовнішній вигляд товару:

3.1 Змінені технічні характеристики.

3.2 Змінений принцип впливу на потреби.

3.3 Абсолютно новий товар, що не має аналогів.

Таким чином, «новий товар» можна визначити як новий продукт, що надійшов на ринок і відрізняється від існуючих аналогів якоюсь зміною споживчих властивостей. Тут важливий сам факт появи товару, що не має повних аналогів на даному ринку і користується попитом. При цьому границі ринку також служать критерієм новизни.

Основним завданням маркетингової стратегії є розробка планів і програм виходу з товаром-новинкою на ринок і органічне включення новинки в існуючий асортимент продукції компанії. У ході робіт мають бути дані відповіді на цілий ряд питань, найбільш важливими з яких є наступні:

1. Які саме канали розподілу будуть використовуватися для збуту товару-новинки? Ідеальним випадком буде можливість фірми збуту його по тим же каналам, що використовуються для реалізації інших товарів компанії. Однак це далеко не завжди можливо, тому що новий товар може бути розрахований на інше коло покупців.

2. Яке місце повинен займати товар у рамках існуючого



асортименту? Товар-новинка може або стати доповненням існуючого асортименту або прийти на зміну одному зі старих товарів, виконуючи ті ж функції більш ефективним шляхом. У зв'язку з цим може виникнути проблема вибору:

а) чи варто припинити випуск старого, відомого товару;

б) чи варто зберегти старий товар і, пожертвавши частиною економії, що дає серійне виробництво, одночасно почати випуск нового товару і представити його ринку як частковий заміник чи додаток до уже відомого виробу.

3. Яку ціну варто установити на новий товар, і якою повинна бути загальна спрямованість політики цін стосовно до новинки? Ця проблема виявляється винятково складною, якщо товар з'явився як щось зовсім самостійне, а не з метою заміни будь-якого вже давно існуючого на ринку продукту. Однак труднощі зростають ще більше, коли новий товар призначений для заміни старого, котрий мав свою ціну і підкорявся визначеній політиці цін. Якщо новий товар дуже привабливий і на нього існує високий попит, чи не варто установити найбільш високу ціну, щоб устигнути цілком компенсувати витрати по його створенню і вартість необхідного для його виробництва технологічного устаткування протягом півроку чи максимум двох років, тобто за той час, поки на ринку ще немає серйозної конкуренції!

4. Якої політики варто дотримуватися у відношенні рівня товарних запасів новинки? Звичайно, запасів цих повинно вистачити для повного задоволення невідомого і ще не визначеного попиту. Однак, з іншого боку, запас повинний бути мінімальним, щоб у випадку провалу товару компанія не виявилася в скрутному положенні, вклавши в створення цих запасів великі кошти.

5. Використання яких мотивів буде найбільше ефективно стимулювати збут нового товару? Досить не легко з'ясувати, чому люди купують чи відмовляються купувати товар, який давно відомий ринку. Але ще складніше виявити мотиви, якими буде визначатися купівельна поведінка у відношенні нового товару. Дослідження ринку, у ході яких застосовуються найрізноманітніші засоби і методи аналізу товару і ринку, можуть виявитися дуже коштовними для встановлення того, які стимули покупця будуть імовірніше впливати на збут нового товару.

Отже, маркетингова стратегія з просування нового товару на ринок являє собою комплекс складних і довготривалих заходів, що ставлять перед собою ряд завдань, реалізація яких неможлива без глибоко аналізу діяльності самого підприємства, чіткого дослідження цільового ринку, вивчення основних конкурентів та їх конкурентних переваг.

## ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

*асист. Маценко О.М., студент Болінова М.М.*

Рівень життя працюючого населення залежить передусім від розміру заробітної плати. Адже, заробітна плата є, з одного боку, основним джерелом грошових доходів найманих працівників, основою матеріального доходу членів їх сімей, а з іншого – певною часткою витрат роботодавця на виробництво і найефективнішим засобом мотивування працівників до високопродуктивної і найманої праці.

За сучасних умов соціально-економічного розвитку підприємств України істотно зростає актуальність проблеми підвищення рівня заробітної плати та удосконалення механізму управління оплатою праці.

Вдала обрана система організації оплати праці повинна вирішувати наступні двоєдині завдання :

- забезпечити роботодавцю досягнення у процесі виробництва та реалізації робіт і послуг оптимального результату, який дозволить би йому після відшкодування витрат отримати прибуток та закріпити свої позиції на ринку;

- забезпечити працівнику вчасну оплату праці та гідний життєвий рівень відповідно до кількості, якості, результатів його праці та вартості відповідних послуг робочої сили на ринку праці даного регіону.

Удосконалення системи організації оплати праці підприємства в контексті створення ефективного мотиваційного механізму повинно базуватися по такому принципу - дотримання конституційних прав і свобод людини на працю, що дозволить заробітній платі відігравати ту роль, яку вона повинна виконувати в реалізації соціальних прав людини.

Високооплачувана праця, як правило, є елементом ефективного мотиваційного механізму, є більш ефективною і суттєво впливає на кінцеві результати діяльності підприємства.

Основу соціально-трудоких відносин у суспільстві становлять питання реформування рівня оплати праці. Зауважимо, що цей процес в Україні розпочався з ухвалення Закону України «Про підприємства в Україні» (1991р.). Підприємства набули прав самостійно встановлювати форми, системи й розміри оплати праці, а також інші види доходів працівників;

визначати фонд оплати праці без обмеження його зростання з боку державних органів.

В умовах ринкової економіки важливими завданнями оптимізації високопродуктивної, якісної праці та її гідної оплати є прискорення науково-технічного прогресу, зниження частки живої праці, механізація трудомістких робіт, підвищення рівня ефективності використання трудових ресурсів, зменшення втрат робочого часу.

Удосконалення оплати праці на підприємстві матиме вищу ефективність за дотримання таких принципів:

- відповідність заробітної плати ціні робочої сили;
- залежність заробітної плати від кількості і якості праці та від кінцевих результатів роботи підприємства;
- забезпечення переваг в оплаті праці тим працівникам, які роблять найбільший трудовий внесок у результати підприємства;
- удосконалення тарифної системи та нормування праці;
- посилення відповідальності керівників підприємств за порушення законодавства про оплату праці;
- поєднання індивідуальних інтересів з колективними.

Ефективна організація оплати праці неможлива без вивчення різноманіття факторів, що впливають на трудову поведінку працівників, без аналізу інформації про реальний вплив цих факторів, про наслідки їх дії. Основними складовими організації оплати праці є форми та системи оплати, нормування, тарифна система та система преміювання.

Система преміювання виконує функцію зацікавленості працівників у досягненні вищих результатів праці, є суттєвим мотиваційним механізмом на підприємстві. В залежності від методів мотивації премію можна розподілити за двома напрямками:

- створення преміальних систем, що забезпечують високу якість продукції при обов'язковому збільшенні кількісних показників у роботі;
- надання додаткових пільг, відповідно до соціальних потреб робітника.

Процес удосконалення організації оплати праці виконує функцію підвищення продуктивності та впливає на кінцеві результати роботи. На сучасному етапі розвитку необхідно прийняти концепцію людського капіталу де витрати на підвищення трудових ресурсів приймаються за капітал, що підвищує конкурентоспроможність підприємства.

## АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ

доц. Шевцова С.В., студент Положий В.О.

Необхідною основою функціонування підприємства є трудові ресурси, які невід'ємно присутні на кожному підприємстві незалежно від форми власності.

Забезпеченість підприємства необхідними трудовими ресурсами, їх раціональне використання, високий рівень продуктивності праці сприяють збільшенню обсягів виробництва продукції, ефективному використанню обладнання, машин, зниженню собівартості та зростання прибутку. Тому контроль за використанням трудових ресурсів є одним з найважливіших завдань економічного аналізу.

Процес постійної цілеспрямованої праці з підвищення ефективності праці можна назвати ефективізацією праці. Якщо ефективність характеризує співвідношення результатів і витрат із кількісної сторони, то їх якісна сторона характеризується поняттям "якість праці". Якість праці, як характеристика ефективності, розглядається з точки зору двох критеріїв: результативності витрат і економічності витрат.

Під результативністю витрат розуміється ступень досягнення заданої цілі: в даному випадку — забезпечення конкурентоспроможності продукції високої якості, виконуваних робіт, послуг за всією сукупністю споживацьких властивостей. Економічність витрат визначається інтенсивністю праці та продуктивністю використання речових ресурсів. Інтенсивність праці залежить від застосованої технології, використання можливостей виробництва, які мають, і відношенням людини до праці. В той же час, прямо впливає на продуктивне використання природних, матеріальних та технічних ресурсів.

З точки зору результативності праці та економічності витрат стабільність праці означає ступень стійкості, непорушності, постійності організаційних і економічних умов, які забезпечують ефективну роботу персоналу підприємства, використання його трудового потенціалу, запобігання схованого безробіття.

Застосування продуктивності праці як показника дозволяє оцінити ефективність праці як окремого працівника, так і колективу

працівників. Підвищення продуктивності праці завжди має вирішальне значення для розвитку економіки країни.

Вимірювання продуктивності праці здійснюється шляхом порівняння результатів праці у вигляді обсягів виробленої продукції (робіт, послуг) із витратами праці (середньооблікова чисельність робітників).

Методи вимірювання продуктивності праці відрізняються залежно від способів визначення обсягів виробництва, їх є три: натуральний (в т, кг, одиницях); вартісний (в грошовому вираженні); трудовий (у людино/годинах).

Фактори підвищення продуктивності та ефективності праці: науково-технологічні, організаційні, структурні та соціальні, які, у свою чергу, поєднуються в наступні групи: трудові, природні, матеріальні, технологічні та фінансові.

На підвищення ефективності праці суттєво впливають не тільки фактори ефективності праці як рушійна сила її росту, але й резерви росту ефективності праці. Під резервами в даному контексті маються на увазі невикористані можливості збільшення творчого початку в праці робітників та економного використання матеріально-технічних ресурсів, усунування всілякого роду виробничих втрат.

В процесі аналізу трудових ресурсів здійснюється оцінка чисельного складу персоналу, ефективності використання робочого часу і продуктивності праці. На забезпеченість робочою силою справляє вплив плинність кадрів. Структурний склад персоналу вивчається визначенням співвідношення окремих груп і категорій персоналу в загальній чисельності працюючих.

В процесі аналізу визначаються втрати робочого часу, які негативно впливають на продуктивність праці і кінцеві результати виробництва.

Найбільш повну характеристик ефективності використання трудових ресурсів дають показники продуктивності праці - середнього виробітку і трудомісткості. Для факторного аналізу показників продуктивності праці будуються відповідні факторні моделі. На приріст річного виробітку одного працюючого впливають зміна структури персоналу, ступінь використання робочого часу і приріст годинного виробітку робітника. Обсяг виробництва продукції змінюється під впливом зміни чисельності персоналу та продуктивності праці одного працюючого.

## СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ МІГРАЦІЇ В УКРАЇНІ

*асист. Маценко О.М., студент Кобзенко Я.В., студент Щербакова С.І.*

Станом на початок 2010 року близько 4,5 мільйона трудових мігрантів з України перебувають за кордоном, з яких 1,7 мільйона - в країнах Європейського Союзу. При цьому правовий статус українських мігрантів повністю не визначений - 60-70% не мають дозволу на проживання або працевлаштування. За даними Міжнародної організації міграції, близько 15 тис українок зазнають сексуальної експлуатації за кордоном, а близько 100 тис чоловік перебуває в трудовому рабстві. Значна частина з них були завербовані для заповнення непрестижних у країнах ЄС вакансій у сферах будівництва, сільського господарства, догляду за дітьми або літніми особами, господарських робіт у приватних домах, ресторанах або готелях.

Також при характеристиці міжнародних трудових міграцій населення важливим аспектом є виїзд за кордон висококваліфікованих фахівців. Суть його полягає в міграції вчених, інженерів, лікарів та інших спеціалістів високої кваліфікації, а також потенційних працівників цих професій - студентів, аспірантів, стажистів. Всі вони можуть мігрувати на тривалий термін, за контрактами, або вирушати на постійну роботу зі зміною громадянства.

Трудова та інтелектуальна міграція є серйозною державною проблемою. Але досі не вироблено чітких засад державної міграційної політики, не розширюється коло країн, з якими укладені угоди про взаємне працевлаштування громадян, практично не приймаються заходи щодо соціального забезпечення працюючих за кордоном.

В останні роки процес інтелектуальної еміграції набув в Україні таких масштабів, що загрожує існуванню та розвитку цілих напрямів вітчизняної науки, викликав низку негативних соціальних та економічних наслідків для українського суспільства в цілому.

Причини масового виїзду за кордон українських учених і фахівців відомі. Головна з них - різке скорочення державних виплат на наукові дослідження і розробки. А також середня зарплата вчених в Україні як мінімум на 30% нижче середньої по розвиненим країнам.

У цілому економічні і соціальні наслідки еміграції робочої сили за кордон мають як позитивний, так і негативний ефект. До переваг можна віднести відчутне послаблення напруги на ринку праці, зменшення рівня зареєстрованого і прихованого безробіття. Крім того, кваліфіковані кадри збільшують приток капіталу в свою країну шляхом переказу грошових коштів з-за кордону. Відомо, що в 2009 році приблизно 150 млн. мігрантів, що працюють в індустріально розвинених країнах, переказали в Україну більше 310 млрд. дол.

Проте недоліком є те, що мігранти в найбільш продуктивний період свого життя не беруть жодної участі у створенні національного доходу. Масова трудова та інтелектуальна міграція не сприяє наповненню пенсійного і соціальних фондів через відсутність відчислень від заробітної плати мігрантів. Держава ж втрачає свій кращий трудовий потенціал.

Еміграція вчених і фахівців високої кваліфікації має, як наслідок, ще один якісний аспект: емігрують, як правило, талановиті та активні люди у працездатному віці. Відбувається так званий експорт інтелекту, від чого середній рівень інтелекту в країні-експортері знижується. Це можна розглядати як загрозу інтелектуальній безпеці країни. Треба звернути увагу на те, що одночасно з експортом інтелектуального потенціалу в Україні відбувається імпорт значного числа менш кваліфікованих працівників.

Хоча в останні роки спостерігається зростання заробітної плати в Україні, але вона залишається значно нижчою, ніж у країнах, які приймають мігрантів. Як свідчать дослідження, люди не будуть повертатися з-за кордону, доки їх заробітна плата не досягне на Батьківщині хоча б половини їх доходу в країнах імміграції.

Серед факторів, які могли б стимулювати повернення емігрантів, - висока заробітна плата, наявність висококласного професійного середовища, умови для професійного зростання та кар'єри, міжнародні професійні контакти, закордонні поїздки, доступ до сучасного обладнання, інформаційні та комунікаційні можливості, незалежність, вільний робочий графік, довгострокова і стабільна зайнятість.

Можна зробити висновок, що проблема трудової, а також інтелектуальної міграції, збереження національного, інтелектуального надбання - одна з найважливіших проблем, що стоять не тільки перед українською наукою, але і перед всім українським суспільством.

## ФОРМУВАННЯ НАПРЯМІВ ОПТИМІЗАЦІЇ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА

доц. Шевцова С.В., студент Руденко Н.В.

Управління витратами на сьогодні потребує свого вдосконалення з метою підвищення ефективності господарювання.

У даній роботі нами зроблено спробу запропонувати та розробити оптимізаційні задачі для формування напрямів оптимізації витрат підприємства. Запропоновано підходи, які забезпечать досягнення стабільного напрямів оптимізації витрат.

Досягнення своєї кінцевої мети — зниження витрат виробництва на підприємствах у сучасних умовах — повинно розглядатися як стратегічний напрям їх розвитку, який має забезпечити конкурентоспроможність продукції на внутрішніх і зовнішніх ринках, підвищити прибутковість діяльності.

Одним із напрямів підвищення ефективності управління витратами слід вважати, безперечно, формування її комплексної системи. Важливими умовами формування системи управління витратами виробництва мають стати такі:

- оперативне забезпечення інформацією адміністрації підприємств, яка необхідна для прийняття ними управлінських рішень з питань регулювання витрат виробництва з урахуванням економічних наслідків прийнятих рішень і їх впливу на ефективність роботи підприємства;

- спостереження і контроль за фактичним рівнем витрат у відповідності з визначеними у плановій або нормативній документації величинами;

- виявлення відхилень фактичних витрат від установлених нормативів і оцінка їх впливу на показники ефективності виробництва;

- систематизація інформації управлінського обліку виробничої діяльності підприємств;

- вироблення заходів щодо зниження витрат виробництва по забезпеченню заданих параметрів ефективності: рентабельності виробництва, якості продукції, прибутковості роботи підприємства, забезпечення стабільності його фінансового стану.

До складу завдань комплексної системи управління витратами можна віднести збір, нагромадження, контроль і аналіз витрат не лише на стадії виготовлення продукції, й на усіх без винятку стадіях життєвого циклу продукту.

В умовах ринкової економіки товаровиробники зацікавлені у зниженні витрат, оскільки це прямо пов'язано з бізнесом, прибутковістю, роботи їх фірм. Разом з тим зниження витрат виробництва не повинно негативно



вплинути на якість продукції, ефективність виробництва. Тому питання зниження витрат виробництва розглядаються в сукупності з іншими важливими показниками ефективності господарювання. При цьому ефективність управління витратами виробництва підвищується тоді, коли результати виробництва: обсяги виробництва, прибуток збільшуються вищими темпами ніж зростають витрати. Саме такий критерій — випередження темпів зростання результатів над темпами зростання витрат — приймається за основу при виробленні управлінських рішень.

У практичній діяльності реалізація заходів щодо зниження витрат виробництва дуже часто вимагає додаткових витрат на удосконалення технологічних процесів, введення додаткових контрольних, облікових операцій. У тих випадках необхідно здійснювати техніко-економічні розрахунки, на основі яких оцінюється доцільність управлінських рішень. Такі питання є досить чітко розроблені в системах управління виробничо-господарською діяльністю зарубіжних фірм. Зниження витрат на виробництво при забезпеченні високоякісної продукції є фактором підвищення ефективності виробництва, додатковою можливістю зниження цін на продукцію і досягнення пріоритетів на ринках її збуту.

Заходи щодо зниження витрат виробництва повинні обґрунтовуватися з позицій економічної доцільності і носити конкретний характер. Основні напрями зниження витрат виробництва на підприємствах

1. Організаційно-технічні напрями
2. Соціально-економічні напрями
3. Удосконалення обліку і контролю витрат виробництва
4. Удосконалення системи управління витратами виробництва
5. Створення центрів витрат і зон відповідальності
6. Прогнозування витрат виробництва відповідно до стратегії розвитку підприємства
7. Створення групи аналітичних розрахунків і аналізу ефективності формування витрат
8. Планування витрат виробництва
9. Стимулювання працівників за зниження витрат виробництва
10. Введення системи норм і нормативів витрат виробництва
11. Регулювання витрат

Як у цілому економічний аналіз, так і аналіз затрат на виробництво і реалізацію продукції являє собою об'єктивно необхідний елемент управління виробництвом, у тому числі й затратами. З його допомогою забезпечується обернений зв'язок процесу контролю і регулювання. Узагальнюючи і аналітично опрацьовуючи облікову інформацію про досягнуті результати, економічний аналіз науково обґрунтовує управлінські рішення, виступаючи при цьому сполучною ланкою між обліком і прийняттям рішень.

## ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ТЕРИТОРІЇ В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ: СТРУКТУРА ТА СКЛАДОВІ ЕЛЕМЕНТИ

*доц. Старченко Л.В., студент Лук'яненко В.В.*

Соціально-економічний розвиток території значною мірою залежить від величини та ефективності використання економічного потенціалу даної території. Термін «потенціал» у своєму етимологічному значенні походить від латинського слова «*potentia*» і означає «приховані можливості», які у господарській практиці, завдяки праці можуть трансформуватись в реальність.

Економічний потенціал держави, території, компанії, підприємства є основою їх розвитку. Наприкінці ХХ сторіччя поняття «розвиток» набуло нового визначення – «сталий». Концепція сталого розвитку була прийнята на конференції ООН у Ріо-де-Жанейро у 1992 р. [2].

Сталий розвиток – це такий розвиток, який задовольняє потреби теперешнього часу, але не ставить під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти свої особисті потреби [1].

Таким чином, виходячи з існуючих понять економічного потенціалу та беручи до уваги умови сталого розвитку під економічним потенціалом території (ЕПТ) розуміємо – можливу сукупну здатність усіх економічних ресурсів території максимально забезпечувати потреби існуючого на даній території населення таким чином, щоб не наносити шкоди можливостям майбутніх поколінь для задоволення їхніх власних потреб. Визначається кількістю та якістю наявних економічних ресурсів, які можуть бути залученими у суспільне виробництво, а також умовами, які забезпечують їх найбільш ефективно використання.

ЕПТ оцінюється при опрацюванні територіальної стратегії розвитку обсягами, структурою, рівнем використання, ступенем зносу основних фондів, розгалуженістю виробничої бази, наявністю наукоємних, інвестиційно спроможних галузей і підприємств, здатних до реалізації інноваційної моделі економічного зростання, ступенем кваліфікації трудових ресурсів, потужністю, технічним станом та цільністю інженерно-транспортної інфраструктури території. ЕПТ характеризує можливості територіальної економіки виробляти матеріальні блага, надавати послуги, задовольняти економічні потреби

суспільства. Ці можливості дають всі наявні на території ресурси – виробничі, матеріальні, трудові, природні, фінансові, науково-технічні, інформаційні та ін. Відповідно ЕПТ включає як складові частини виробничий, екологічний (природно-ресурсний), трудовий потенціали.

Еколого-економічний (природно-ресурсний) складають усі види природних ресурсів, що є на території чи в підконтрольній їй частині Світового океану: мінерально-сировинні, земельно-грунтові, агро-кліматичні, водні, гідроенергетичні, біологічні (в т. ч. лісові), природно-рекреаційні.

Виробничий – формується основними виробничими фондами, до яких входять будівлі, споруди, трубопроводи, машини, устаткування тощо; інноваціями в науці і техніці; інвестиціями у розвиток виробництва.

Трудовий (кадровий) – характеризується кількістю і якістю робочої сили. Включає освітній потенціал, культурний рівень населення території, що розглядається.

До складу елементів економічного потенціалу можна віднести: економічно активне населення, у т.ч. зайняте населення; основні фонди, у т.ч. виробничі та невиробничі; запаси і резерви матеріальних цінностей різного призначення, у т.ч. предмети виробничого призначення та предмети споживання тривалого використання; природні ресурси виробничого призначення, у т.ч. розвідані і враховані, залучені у виробництво; нематеріальні ресурси, у т.ч. наукова інформація, технічна інформація, економічна інформація. Представлені елементи є джерелами економічного потенціалу [2].

Визначення поняття економічного потенціалу території, його структура та складові мають не тільки важливе наукове, але й практичне значення, оскільки уявлення про його зміст визначає підхід до його оцінки, вимірювання і управління.

1. Программа действий: повестка дня на 21-й век и другие документы конференции в Рио-де-Жанейро. – Женева: Центр «За наше общее будущее», 1993. – 70 с.

2. Экономический потенциал административных и производственных систем: Монография / Под общей ред. О.Ф. Балацкого. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2006. – 973 с.

## ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

здобувач **Боровик О.В.**

Характерною ознакою сучасного стану світової економіки, є широке впровадження у виробництво новітніх досягнень науки й техніки. В умовах світової фінансово-економічної кризи конкурентоспроможними є підприємства та галузі, що ґрунтуються на впровадженні та використанні інноваційних технологій. На мій погляд одна з основних причин недостатньої конкурентоспроможності полягає у недооцінці факторів розвитку й результатів інноваційної діяльності при соціально-економічних перетвореннях. Важливого значення набуває ефективне використання інноваційного потенціалу, що багато в чому може бути забезпечено оцінкою його рівня.

Формування й реалізація інноваційного потенціалу є важливою передумовою виходу України із кризи, перебудови економіки, її прискореного розвитку. Під потенціалом підприємства прийнято розуміти сукупність ресурсів, які характеризують його чинність, джерела, можливості, кошти, запаси, здатності, ресурси й інші виробничі резерви, які можуть бути використані в економічній діяльності. Модель потенціалу будь-якого підприємства визначається наявними обсягами і якістю ресурсів; здатністю персоналу до створення певної продукції; здатністю менеджменту оптимально використати наявні ресурси підприємства; інноваційною здатністю; інформаційними характеристиками. Загальний потенціал підприємства може бути структурований з виробничо-технологічного потенціалу, науково-технічного потенціалу, фінансово-економічного потенціалу, кадрового потенціалу й власне інноваційного потенціалу, що становить начебто ядро всього потенціалу, органічно входячи в кожну його частину.

Між інноваційним потенціалом й іншого складового загального потенціалу підприємства існують складні діалектичні зв'язки. Під інноваційним потенціалом розуміється здатність підприємства створювати нову вартість шляхом залучення всіх його наявних матеріальних і нематеріальних активів з метою інноваційного розвитку. У ринкових умовах інноваційний потенціал формують всі ресурси, які забезпечують досягнення конкурентних переваг підприємства шляхом розробки й уведення інновацій. Поряд з виробничим, фінансовим, маркетинговим, трудовим, управлінським і комунікаційним потенціалами, інноваційний потенціал відіграє важливу роль в економічному рості суб'єктів господарської діяльності. Інноваційний потенціал формується із двох основних матеріальних і нематеріальних складових: інноваційний потенціал матеріальних ресурсів; інтелектуальний потенціал.

## ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНО СПРЯМОВАНОГО РОЗВИТКУ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ

асп. Денисенко П.А., студ. Гончарова В.В.

Не викликає сумніву необхідність для будь-якого підприємства забезпечення стабільного розвитку. В умовах поступового включення України в загальноєвропейські та загальносвітові економічні процеси спрямування національного господарства в цілому та окремих його ланок на розробку та впровадження інновацій стає ключовим чинником конкурентноздатності в сучасному світі. Особливу роль в цьому процесі можна відвести малим підприємствам з чисельністю працівників до 200 чол. Особливості функціонування таких фірм та організацій потребують окремого вивчення на предмет застосування у процесі впровадження інноваційних ідей у життя. Так, у сучасних динамічних умовах на розвиток малого бізнесу найбільший вплив надають наступні чинники:

- розвиток засобів зв'язку, зменшення вартості і спрощення використання інформаційних систем;
- розширення сфери послуг, що базується на малих підприємствах;
- велика конкурентноздатність за рахунок менших витрат, пов'язаних із зниженням накладних витрат і меншими коливаннями заробітної плати.

Разом з тим, частка банкрутств підприємств малого бізнесу завжди вища, оскільки, йдучи на ризик, підприємець вирішує досить складну проблему конкурентноздатності продукції, що випускається. На самому старту початківцю треба провести свою роботу при більш високих витратах, ніж підприємцеві вже існуючої фірми. Тому найчастіше причини банкрутства малих підприємств - це невдачі в сфері збуту продукції, а також недостатня компетентність і відсутність досвіду. Але часто мале підприємство банкрутує не повністю, що досить важливо, а лише викупується більшою фірмою.

Малий бізнес у розвинутій ринковій економіці – провідний сектор, що визначає темпи економічного росту, структуру і якість валового національного продукту. Фактор розвитку малих підприємств по самій своїй суті є типово ринковим і становить основу сучасної ринкової інфраструктури. Основні переваги, характерні риси, властиві малому

бізнесу:

1) можливість більш гнучких й оперативних рішень. У порівнянні з великими корпораціями в малому бізнесі спрощена структура прийняття управлінських рішень, це дає можливість швидко й гнучко реагувати на кон'юнктурні зміни, у тому числі шляхом маневру капіталу при перемиканні з одного виду діяльності на інший;

2) орієнтація виробників переважно на регіональний ринок. Малий бізнес ідеально пристосований для вивчення побажань, переваг, звичаїв, звичок й інших характеристик місцевого ринку;

3) підтримка зайнятості й створення нових робочих місць. Ця проблема надзвичайно актуальна для нашої країни; процес приватизації забере баласт із підприємств і дрібний бізнес міг би зіграти роль амортизатора, увібравши в себе вільну робочу силу;

4) виконання допоміжних функцій стосовно великих виробників. Великі фірми децентралізують виробничий процес, передаючи його фази малим підприємствам;

5) невеликий первісний обсяг інвестицій. У малих підприємств менші строки будівництва; невеликі розміри, їм швидше й дешевше переозброюватися, впроваджувати нову технологію й автоматизацію виробництва, досягати оптимального сполучення машинної й ручної праці;

6) нарешті, інноваційний характер малих підприємств. Багато економістів відстоюють ідею про виняткову роль малого бізнесу в розгортанні науково-технічної революції.

Незважаючи на те, що велика частина наукового потенціалу зосереджена у великих компаніях, малі і середні фірми по широкому колу продукції частіше починають комерціалізацію нових товарів.

По-перше, малі підприємства забезпечують необхідну мобільність у умовах ринку, створюють глибоку спеціалізацію і кооперацію, без яких неможлива його висока ефективність. По-друге, вони здатні не тільки швидко заповнювати ніші, що утворюються в споживчій сфері, але і порівняно швидко окупатися. По-третє - створювати атмосферу конкуренції і (що, мабуть, найголовніше), формувати те середовище і дух підприємництва, без яких ринкова економіка неможлива.

## ІНВЕСТИЦІЙНА СКЛАДОВА ІННОВАЦІЙНО СПРЯМОВАНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

ас. Денисенко П.А., студ. Сиротенко О.А.

Залучення ресурсів для будь якої виробничої системи (окремого підприємства чи країни в цілому) є одним із основних завдань розвитку і навіть існування у сучасному конкурентному середовищі. На регіональному рівні структурні зрушення в господарській системі, освоєння нових методів виробництва вже не можуть бути ефективно реалізовані без залучення коштів вітчизняних та зарубіжних інвесторів.

Інтенсивність інвестиційних потоків в умовах глобалізації значною мірою залежить від зовнішніх чинників. Центральна влада, яка відіграє вирішальну роль у проведенні внутрішньої і зовнішньої політики країни та відповідним чином впливає на інвестиційну привабливість національної економіки, неспроможна контролювати всі процеси на місцях і розв'язувати проблеми регіонів. Тому відсутність розуміння ролі та можливостей регіональних і місцевих органів негативно впливає на ситуацію із залученням інвестицій. Саме від успішності їхніх заходів щодо позиціонування конкурентних переваг регіону залежить, де саме буде реалізовуватися той чи інший інвестиційний проект.

Тому головним завданням стає формування умов для безперешкодного руху активів до найбільш інвестиційно привабливих та суспільно значущих проектів. Інвестиційна привабливість регіону, в свою чергу, оцінюється такими основними чинниками, як:

- рівень економічного розвитку регіону;
- рівень розвитку інвестиційної інфраструктури регіону;
- демографічна характеристика;
- рівень розвитку ринкових відносин і комерційної інфраструктури регіону;
- рівень криміногенних, екологічних і інших ризиків.

Усі ці загальні показники розбиваються на більш конкретні критерії для проведення співставлення регіонів між собою або ж порівняння окремого регіону з середнім рівнем по країні. Також для управління інвестиційними процесами важливо своєчасно оцінювати

сильні та слабкі сторони території. Сильними сторонами регіону Сумщини, наприклад, є:

- Наявність центрів промислового розвитку і зокрема розвиток у сфері малого бізнесу, як основного сектора зростання економіки.

- Наявність вищих учбових закладів, відомих в Україні і за кордоном.

- Наявність розвиненої системи комунікацій та вигідне територіальне розташування регіону.

- Наявність потенціалу туристичної привабливості через, наприклад, відносно невеликий рівень забруднення.

У свою чергу, слабкими сторонами, які не сприяють притоку інвестицій та потребують змін, є:

- Проблеми комунальної сфери та міської інфраструктури.

- Низький рівень конкурентоспроможності місцевої продукції та послуг і разом з тим низька купівельна спроможність населення.

- Відсутність у більшості суб'єктів господарювання досвіду та практики здійснення зовнішньоекономічних відносин і залучення інвестицій.

- Недостатньо розвинута банківська структура і відсутність самостійних представництв закордонних банків.

- Недостатній розвиток малого та середнього бізнесу.

- У світовому інформаційному просторі Сумська область поки що не заявила про себе в повній мірі.

Спираючись на висновки спеціалізованих експертних досліджень можна сказати, що Сумська область є недостатньо інвестиційно привабливою. Про це також свідчить інвестиційний рейтинг регіонів недержавного аналітичного центру „Інституту Реформ” (за його даними Сумська область у Україні займає лише 16 місце). Але разом з тим дослідники визначають і певні переваги регіону. Так, найбільш привабливими сферами економіки Сумської області, вартими уваги інвесторів у першу чергу, експерти визнають: виробництво деревини та виробів з деревини, виробництво коксу, продуктів нафтопереробки, добувну промисловість, зв'язок, телекомунікаційні послуги, легку промисловість.

Таким чином, використовуючи наведені загальні висновки дослідників можна скласти стратегічний план дій із залучення необхідних інвестицій у найбільш перспективні складові господарства регіону.



## ГРОШОВА ОЦІНКА ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ

*студент Банпа О.О.*

Грошова оцінка земель здійснюється з метою регулювання відносин при передачі землі у власність, спадщину, під заставу, при даруванні, купівлі-продажу земельної ділянки та права оренди, визначенні ставок земельного податку, ціноутворенні, обліку сукупної вартості основних засобів виробництва, визначенні розміру внеску до статутних фондів акціонерних товариств, об'єднань, кооперативів. Грошова оцінка земель здійснюється землевпорядною службою Держкомзему України із залученням науково-дослідних установ і організацій, які займаються. Інформаційною базою для грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення є матеріали державного земельного кадастру (кількісна і якісна характеристика земель, бонітування ґрунтів, економічна оцінка земель).

Здійснення нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення регламентується Методикою грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів, затвердженою постановою Кабінету Міністрів України від 23 березня 1995 року № 213 і Порядком грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів, затвердженим спільним наказом Держкомзему України, та Закону України «Про оцінку земель». В основу розрахунку нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення покладено метод капіталізації рентного доходу, який утворюється при виробництві зернових культур і визначається за даними економічної оцінки земель. Метод капіталізації рентного доходу є одним із найпоширеніших методів оцінки. Суть його полягає у встановленні функціональної залежності поточної вартості землі від її дохідності.

Підставою для розрахунків за економічною оцінкою земель по виробництву зернових культур є те, що вони вирощуються практично на всіх ґрунтах. Грошова оцінка земель сільськогосподарського призначення, на які відсутні матеріали економічної оцінки, визначається за аналогічними агро виробничими групами ґрунтів, які до них прилягають. На гірських землях, на яких не створюється диференційований рентний дохід (з нульовим, або від'ємним показником оцінки), грошова оцінка земель визначається величиною абсолютного рентного доходу – 1,6 ц зерна з гектара. В умовах інфляції рентний дохід обчислюється у натуральних одиницях (у центрах зерна), який при визначенні грошової оцінки переводиться в вартісний вираз за поточними або світовими реалізаційними цінами. Грошова оцінка стає основою при вирішенні багатьох питань у ринковій економіці.

*Науковий керівник: доц. Лукаш О.А.*

## АНАЛІЗ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАЛОГО БІЗНЕСУ

доц. Лукаш О.А., студент Гончарова В.В.

Ефективність сучасної розвиненої ринкової економіки неможлива без інноваційної діяльності підприємства, яка стала однією з складових національної інноваційної системи. Нові технології забезпечують динамічний розвиток і високу якість життєвого рівня населення країни.

Малі підприємства досить швидко і адекватно реагують на сигнали ринку, причому невеликі розміри стають їх важливою перевагою і визначають економічні, науково-технічні й організаційні чинники успішної діяльності.

Аналізуючи зарубіжний досвід можна зробити висновки, що без розвитку малого бізнесу ринкова економіка не може ефективно функціонувати, проте необхідна збалансованість між великим і малим капіталом. Найчастіше у науковій літературі співпрацю малих підприємств із великими розглядають у формах франчайзингу, лізингу, аутсорсингу, венчурного фінансування, організації технологічних парків, створення мережі бізнес-інкубаторів і кластерів.

Технологічні парки сприяють налагодженню співпраці різних за масштабом діяльності підприємств. Технопарки в Україні почали працювати наприкінці 2000 р. і наразі зареєстровано 16 таких парків. У 2002 р. 94 підприємств, що увійшли до складу парків, виготовили інноваційну продукцію на 0,6 млрд. грн., а вже в 2006 р. цей показник становив 1,7 млрд. грн.

Бізнес-інкубатор – складний багатофункціональний комплекс, який забезпечує сприятливі умови для ефективної діяльності новостворених малих інноваційних фірм, які реалізують цікаві наукові ідеї. Успішно функціонують бізнес-інкубатори у США, Німеччині, Польщі. В Україні бізнес-інкубатори при технічних університетах Львова, Івано – Франківська, Дніпропетровська, Києва.

Кластер – це географічна інтеграція підприємств, сконцентрована на невеликій території група взаємопов'язаних компаній. Усі вони взаємодіють один з одним і доповнюють один одного

Роль «неформальних» інвестицій в інноваційній діяльності вітчизняних економічних агентів, особливо на початковій стадії

створених малих інноваційних фірм, і досі не визначена не лише в практичному, а й в теоретичному аспектах.

Ретроспективний аналіз світової практики застосування організаційно-економічних засобів фінансового забезпечення науково-технічної і інноваційної діяльності дає змогу констатувати наявність і особливе значення так званого неформального ринку венчурного капіталу, де працюють індивідуальні інвестори, що безпосередньо інвестують свої особисті фінансові ресурси в нові малі фірми.

Називають індивідуальних інвесторів неформальними, або бізнес-ангелами. Це як правило професіонали середнього і старшого віку, високоосвічені, головним чином у галузі ділового адміністрування чи інженерних і природничо-наукових дисциплін.

Поняття бізнес-ангели з'явилося в США, проте в останнє десятиріччя цей інститут одержав масовий розвиток і в Європі. Слід зазначити, що точна кількість людей, які вкладають свої кошти в підтримку перспективних проєктів на ранніх стадіях розвитку, невідома через анонімність інвестування.

Зокрема експерти вважають, що в Європі діють активно 125 тис. бізнес-ангелів, а потенційних – більше мільйона. В одній лише Великій Британії понад 18 тис. бізнес-ангелів щорічно вкладають близько 750 млн. дол. США. У діяльність 3,5 тис. компаній.

Діапазон фінансування як правило від 50000 до 1 млн. дол. США. За оцінками, здійсненими у Великій Британії і США бізнес-ангели інвестують у компанію від 2 до 5 разів більше капіталу ніж венчурні фонди.

Бізнес-ангели справедливо застосовувати для малих високотехнологічних фірм, вони істотно збільшують шанси малої фірми одержати більший обсяг фінансування з інших джерел на подальшій стадії реалізації проєкту. У більшості випадків мережі

В цілому діяльність бізнес-ангелів у розвитку малого підприємства полягає в тому, що вони фінансують високо ризикові підприємницькі фірми з високим потенціалом економічного розвитку.

На жаль, стосовно розвитку неформального венчурного інвестування в Україні відомості відсутні. Необхідним вважається розроблення методологічних способів утворення системи венчурного фінансування інноваційної діяльності як складової національної інноваційної системи.

## ПРОБЛЕМНІСТЬ ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ УКРАЇНИ

*доц. Лукаш О.А., студент Єгоров І.В.*

Важливим і перспективним механізмом економічної стабілізації держави є трансферг технологій, сутність якого полягає в передачі нау-нау, нових технологій, технологічного обладнання та науково-технічних знань від власника до замовника. Саме зміни технологій забезпечують розвиток галузей промисловості, є основою якісних змін в економіці в цілому.

Однак в Україні через слабку взаємодію науки і бізнесу трансфер технологій не знайшов свого належного розвитку, тому перспективні наукові розробки часто не комерціалізуються. Через це Україна втрачає можливість використання стратегії нарощування інноваційного потенціалу на пріоритетних напрямках НТП, що загрожує закріпленням у країні екстенсивної моделі розвитку економіки.

В Україні використовуються такі типи інноваційного розвитку: стратегія перенесення - використання зарубіжного науково-технічного потенціалу та його досягнень, та стратегія запозичення - освоєння виробництва високотехнологічної продукції шляхом використання власної дешевої робочої сили та власного науково-технічного потенціалу. Але найбільш ефективною є стратегія нарощування, що передбачає використання власного науково-технічного потенціалу, залучення знань іноземних конструкторів та вчених.

На разі, основну частину вітчизняного трансферу технологій складає придбання іноземних технологій. На придбання іноземного інтелектуального продукту минулого року було спрямовано у 1,5 рази більше коштів, ніж на розвиток вітчизняного інтелектуального продукту. Зберігається тенденція зменшення кількості поданих заявок на винаходи до Держдепартаменту інтелектуальної власності (порівняно з 2005 р. зменшилася на 13,6 %). Кількість використаних у виробництві винаходів скоротилась на 19,8 %.

Ускладненість та бюрократизованість реєстрації права інтелектуальної власності на Україні призводить до того, що «трансфер технологій» за кордон стає цілеспрямованим відбиранням за безцінь українських технологій іноземними фірмами. Розповсюджені випадки подання заявок на винаходи в інші країни в

обхід Державного департаменту інтелектуальної власності України, що теж супроводжується неконтрольованим відпливом нових технологій за кордон.

З метою створення стратегічних альянсів з найбільшими зарубіжними операторами ринку технологій необхідно є інтеграція українських учасників ринку технологій у відповідні європейські структури, що дозволить отримати доступ до баз даних, бірж, фондів венчурного капіталу та до інших інформаційних та фінансових ресурсів та надасть значні переваги при оформленні ліцензійних контрактів та міжнародних патентів.

З метою покращення ситуації щодо питань технологій та інновацій в Україні необхідно здійснювати рішучі кроки на законодавчому рівні, насамперед це державна підтримка міжнародних патентів з найбільш перспективних розробок. Потрібно забезпечити умови для активної розробки новітніх технологій в Україні та умови для їх представлення як об'єктів міжнародного технологічного трансферу через виконання таких заходів: активізації розвитку інфраструктури інноваційного процесу; залучення приватних українських і закордонних інвестицій в інноваційну сферу; створенню умов для збільшення кількості учасників трансферу технологій.

Незадовільним залишається стан виконання вимог законів у сфері права інтелектуальної власності і високим - рівень порушень зазначеного права. Посилення захисту прав інтелектуальної власності в Україні пов'язано з приведенням національного законодавства у відповідність із законодавством ЄС. Так, в Україні строки охорони прав інтелектуальної власності не відповідають нормам ЄС. Наприклад, українські патенти встановлюють міжнародний пріоритет на винахід строком лише на рік. Одним з методів стимулювання винахідництва є підготувати змін до Закону України "Про охорону прав на винаходи і корисні моделі" в частині визначення розміру та порядку виплати винагороди творцям об'єктів інтелектуальної власності.

Для виходу на якісно інший рівень розвитку національного трансферу технологій необхідно формувати сприятливі умови для інноваційної діяльності бізнесу, заохочувати світових лідерів у галузі високих технологій до приходу в Україну, створювати інструменти трансферу технологій, забезпечити наявність професійного менеджменту.

## ПОДАТКОВЕ СТИМУЛОВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

студент Карпенко О.Г.

В сучасних умовах ефективний процес розробки і впровадження нових технологій є визначальним фактором забезпечення високого рівня міжнародної конкурентоспроможності будь-якої країни. Роль інновацій у формуванні конкурентних переваг національної економіки виявляється у зростанні продуктивності праці, структурному оновленні економіки, розширенні ринків збуту завдяки вищій якості продукції та кращому врахуванню індивідуальних потреб споживачів, що створює матеріальне підґрунтя для соціального добробуту нації.

Одним із найпопулярніших у світовій практиці напрямів державного управління інноваційною діяльністю є податкове стимулювання. За формою впливу на інноваційну діяльність воно належить до непрямих методів державного управління, а його сутність полягає у відмові держави від частини податкових надходжень в обмін на зростання обсягу інноваційної продукції з урахуванням визначених державою пріоритетів. Такі пріоритети визначаються Законом України „Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні”. У свою чергу, зростання обсягів такої продукції призводить до збільшення суми податкових надходжень. За умови, коли останнє перевищує суму наданих податкових пільг, податкове стимулювання стає економічно вигідним як для суб'єктів інноваційної діяльності, так і для держави.

Дослідження ефективності методів державного управління інноваційною діяльністю показує, що податкове стимулювання має більш широкий горизонт дії та краще поєднується з умовами ринкових відносин, ніж заходи прямої фінансової підтримки суб'єктів інноваційної діяльності. Воно дозволяє приватному сектору вибирати пріоритети для інноваційної діяльності, є більш прозорим і прийнятним для бізнесу, істотно звужує можливості корумпованих рішень, вимагає менших адміністративних витрат.

Забезпечення конкурентоспроможності національного виробника, економічного зростання, вирішення екологічних і соціальних проблем передові країни пов'язують з реалізацією інноваційної стратегії розвитку.

Через систему податкових пільг держава захищає національного товаровиробника. Одночасно, за допомогою податків, держава може стимулювати фінансування пріоритетних галузей економіки, а також надходження коштів в економіку країни з таких джерел, як прямі іноземні інвестиції. Окрім фінансування інноваційних процесів з бюджету, держава використовує механізм податкових стимулів.

Узагальнення світового досвіду податкового стимулювання інноваційної

діяльності дає змогу виділити такі види пільг:

- списання витрат на ННТР, що зменшує базу для розрахунку податку;
- інвестиційний податковий кредит;
- зниження податкових ставок для суб'єктів інноваційної діяльності;
- встановлення неоподатковуваного мінімуму об'єкта оподаткування;
- звільнення від сплати окремих податків венчурних фірм;
- вирахування з визначеної суми податку.

Розширення механізмів податкових стимулів у інноваційній сфері зближує наукові інститути з промисловими підприємствами, створюючи вузлові центри "розумної" економіки.

В Україні податкове законодавство передбачає низку преференцій для інноваційної діяльності. Це - інвестиційний податковий кредит, з достатньо розпливчатими формулюваннями щодо його повернення, виключення з валового доходу для спеціалізованих підприємств сум, що надаються на інноваційну діяльність, та 20-відсоткова норма прискореної амортизації основних фондів для технологічних парків.

Влада, надаючи податкові пільги для підтримки інноваційних процесів, зацікавлена в оцінці ефективності своїх дій, адже податковий тиск, що зменшується для одних, посилюється на інших. Позитивні результати в досягненні поставленої мети можуть виправдати такі кроки.

Але, попри все, українська система податкового стимулювання має низку недоліків, так наприклад, на відміну від країн-членів ОЕСР, де пільги підприємствам надаються вже після здійснення витрат на ННТР, то в Україні згідно ЗУ «Про інноваційну діяльність» передбачається надання права на отримання пільг тим підприємствам, які мають свідоцтво про державну реєстрацію інноваційного проекту, в розмірі 50% ПДВ і 50% податку на прибуток, проте визначити в бухгалтерському і податковому обліку величину ПДВ і розмір прибутку від реалізації саме інноваційного проекту надзвичайно важко. Крім того, певна величина ПДВ і розміру прибутку не обов'язково є результатом реалізації інноваційного проекту. На них можуть впливати ринкові фактори: кон'юнктура ринку, ціни на ресурси тощо. Таким чином, критерій кваліфікованих витрат на ННТР не був задіяний.

Необхідною умовою втілення податкового стимулювання інноваційної діяльності є також розробка і затвердження наказом Міністерства фінансів України положення (стандарту) бухгалтерського обліку "витрати на НДДКР", де має бути визначений перелік кваліфікованих витрат, що враховуються при обчисленні суми податкового списання та інвестиційного податкового кредиту, встановлений порядок їх обліку та розкриття інформації.

*Науковий керівник: доц. Лукаш О.А.*

## АНАЛІЗ ЕКСПОРТУ ЗЕРНА УКРАЇНОЮ: СТАН І ПРОБЛЕМИ 2008-2010 РОКІВ

доц. Лукаш О.А., студент Лазоренко І.В.

Теперішнє положення справ в світовому сільському господарстві, зважаючи на швидкий розвиток суспільства, підвищення рівня технічної оснащеності, покращення показників продуктивності праці, вказує на необхідність системного підходу до дослідження тих процесів, які відбуваються в аграрному секторі економіки на міжнародному рівні.

Україна займає передове положення серед світових виробників агропромислової продукції. В країні вирощується велика кількість різновидів зернових культур, зокрема, головне місце посідає пшениця, а також просо, сорго, жито, кукурудза, ячмінь, овес і рис. І саме питання здійснення експортно-імпортних операцій з зерном для України є стратегічно важливим.

Господарствами усіх категорій у 2009р. одержано 46007,6 тис. тон зерна у вазі після доробки, що складає 86,3% порівняно з 2008р. Порівняно з 2008р. виробництво зерна зменшилось на 13,7%, що зумовлено зниженням урожайності зернових культур (на 4,8 ц з 1 га, або в 1,16 раза) та площі їх збирання (на 1, млн га.)

Проаналізувавши ситуацію на ринку зерна, стан самого агропромислового комплексу, чинного законодавства, ознайомившись з політикою держави в даному секторі можна виділити наступні аспекти, перегляд, зміна та удосконалення яких позитивно вплинули б на процеси прогресивного розвитку зернового сектору та ринку зерна України:

- здійснення заходів направлених на удосконалення менеджменту зернових господарств;
- державні закупівлі;
- адекватна фінансово-кредитна політика держави;
- забезпечення субсидіями і дотаціями з боку держави;
- страхування с/г виробників;
- забезпечення виробників необхідними матеріально-технічними ресурсами;
- усунення бар'єрів для експорту зерна до кордону, на кордоні та поза кордоном;



- забезпечення державою заохочення інвестицій до зернового сектору;

За оперативними даними Держмитслужби, у липні-квітні 2008-2009 маркетингового року експортовано 20,9 млн тонн зерна, з них пшениці – 10,8 млн тонн, ячменю – 5,8 млн тонн, кукурудзи – 4,3 млн тонн, борошна вивезено – 198,4 тис. тонн. Імпорт зерна становив 74,7 тис. тонн, борошна – 3,6 тис. тонн.

У січні ж 2010 року загальний обсяг експорту зерна складає в цілому 1,78 млн. тонн (менше на 180 тис. тонн у порівнянні з груднем 2009 року), у тому числі: пшениці - 680 тис. тонн (менше на 180 тис. тонн), ячменю - 400 тис. тонн (менше на 180 тис. тонн), кукурудзи - 700 тис. тонн (менше на 180 тис. тонн).

Загальний експорт зерна з України в січні 2010 року менший аналогічні показники за жовтень і листопад 2009 року на 700 і 600 тис. тонн відповідно.

За даними УАК, за 7 місяців (липень-січень) 2009/10 маркетингового року експорт зерна з України склав в цілому 15,4 млн. тонн, у тому числі: пшениці - 7,5 млн. тонн, ячменю - 4,1 млн. тонн, кукурудзи - 3,5 млн. тонн, гороху - 0,2 млн. тонн.

Отже Україна втрачає темпи експорту зерна. Експорт зерна з України в 2010 р. суттєво знизився. Головними причинами цього є:

- несприятливі погодні умови;
  - невідшкодування ПДВ експортерам зерна з боку держави;
- Також окремо стоять наступні проблеми:

- низька пропускна здатність українських портів та слабка роль держави у відповідних процесах;
- несистемна маркетингова та комерційна підтримка національного експорту зернових;
- слабка інформаційна підтримка національного зернового експорту.

Розв'язання саме цих проблем, оптимально використовуючи всі наявні можливості, повинно бути вектором реалізації державної стратегії забезпечення національних економічних інтересів.

Дуже важливим є підтримання репутації України як добросовісного партнера та розвиток завойованих протягом багатьох років позицій України на світових ринках зерна.

## ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ УКРАЇНИ В ПЕРІОД СВІТОВОЇ КРИЗИ

доц. Лукаш О.А., студент Лобуцько О.Д.

Зовнішня торгівля – основна форма міжнародних економічних відносин, оскільки включає торгівлю не лише товарами в речовому розумінні цього слова, але і самими різноманітними послугами (транспортними, фінансовими, послугами для бізнесу, туристичними та ін.). Сьогодні вона є особливо важливим чинником економічного росту як національного, так і світового господарства в цілому. Тому питання аналізу причин та наслідків економічної кризи для вітчизняної економіки і перспектив розвитку зовнішньої торгівлі здобувають зараз особливу актуальність. В умовах світової фінансової кризи особливої уваги заслуговує дослідження обсягів зовнішньої торгівлі України. Погіршення сальдо торговельного балансу та зменшення припливу інвестицій може призвести до макроекономічної дестабілізації в країні.

Кризисні явища в тій або іншій мірі торкнулися практично всіх країн. Україна виявилася особливо уразливою, що і привело її в одного з «лідерів», що найбільш постраждали від світової фінансової кризи. Зокрема, у перший місяць 2009 р. обсяги зовнішньої торгівлі України скоротилися майже вдвічі, а темпи падіння зовнішньоторговельного обігу в 1,5 раза випереджають темпи падіння внутрішнього виробництва.

До основних причин нестабільності товарообігу в Україні можна віднести:

1. Світова криза, що викликає за собою зниження темпів виробництва найбільш важливих галузей України.
2. Інтеграція України в світову економіку – близько 60% ВВП.
3. Рух капіталів, що робить основний вплив на валютний курс в Україні.
4. Нестабільність урядової структури, боротьба за владу.
5. Нескоординованість дій правління держави відносно ліквідації наслідків світової кризи.
6. Неefективне використання позик зарубіжних організацій і держав.

Криза безпосередньо вплинула на обсяги зовнішньої торгівлі в Україні. Згідно даних державного комітету статистики обсяги

зовнішньої торгівлі України мають тенденцію до зменшення. Обсяг експорту товарів та послуг України за 2009р. становив 49223,7 млн. дол. США, імпорту – 50604,4 млн. дол. Порівняно з 2008р. експорт склав 62,5%, а імпорту – 55%. Від'ємне сальдо зовнішньоторговельного балансу становило 1380,7 млн. дол.

Обсяг експорту товарів України за 2009р. становив 39702,9 млн. дол. США і по відношенню до 2008р. склав 59,3%, імпорту – відповідно 45435,6 млн. дол. та 53,1%. Від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі товарами становило 5732,7 млн. дол. Коефіцієнт покриття експортом імпорту склав 0,87 (проти 0,78 у 2008р.).

Що ж стосується обсягів експорту та імпорту послуг, то результати залишаються не втішними. Тільки за перший квартал 2009 року обсяги як експорту так і імпорту зменшилися майже у три рази у порівнянні з першим кварталом 2008 року. Обсяг експорту зовнішньої торгівлі послугами України у 2009р. становив 9520,8 млн. дол. США і по відношенню до 2008р. склав 81,1%, імпорту – відповідно 5168,8 млн. дол. та 79,9%. Додатне сальдо зовнішньої торгівлі послугами становило 4352 млн. дол. (у 2008р. – 5273,3 млн. дол.). Порівняно з 2008р. обсяги імпорту послуг майже з усіх найбільших торгових країн-партнерів зменшилися.

Варто також зазначити, що в одній з найосновніших галузей української економіки - металургійній спостерігається скорочення обсягів експорту (найбільше в світі падіння виробництва в четвертому кварталі 2009 року - 37% в порівнянні з липнем цього ж року). Спад українського експорту продукції металургії і машинобудування знаходиться на максимальному рівні.

Для того щоб запобігти спаду товарообороту між Україною та іншими країнами необхідно розвивати внутрішній ринок, стабілізувати курс національної валюти, позбутися протекціоністських заходів (встановлення мита, квот), що перешкоджають вільній торгівлі, надати державну допомогу малим та середнім підприємствам, необхідна часткова націоналізація комерційних банків; зобов'язання банків, яким була надана державна допомога, у пріоритетному порядку кредитувати стратегічні галузі економіки; підтримка експортерів промислової продукції окремих стратегічних галузей (наприклад, машинобудування, металургії, АПК тощо) та ін.

## ТОРГОВО-ПОСЕРЕДНИЦЬКІ ОПЕРАЦІЇ ЗЕД

*студент Підгайко Т.П.*

При здійсненні діяльності у сфері зовнішньоекономічної діяльності значна кількість підприємств в більшому чи меншому ступені працюють із торговими посередниками. В залежності від характеру взаємовідносин між продавцем чи покупцем і торговим посередником, а також від функції, яку виконує торговий посередник, можна виділити декілька видів торгово-посередницьких операцій: операції по перепродажу, комісійні, агентські і брокерські.

Операції по перепродажу. Здійснюються торговими посередниками від свого імені і за свій рахунок. Це означає, що торговий посередник виступає стороною договору як з експортером, так і з кінцевим покупцем і стає власником товару після його оплати. У світовій торговій практиці розрізняють два види операцій по перепродажу.

До першого відносяться операції, в яких торговий посередник по відношенню до експортера виступає як покупець, що придбав товари на основі договору купівлі-продажу. Він стає власником товарів і може реалізувати їх на свій лад на будь-якому ринку і по будь-якій ціні. Відносини між експортером і посередником такого виду припиняються після виконання сторонами зобов'язань по договору купівлі-продажу.

До другого виду відносяться операції, в яких експортер надає посереднику право продажу своїх товарів на певній території на протязі узгодженого терміну на основі договору про надання права на продаж.

Торгового посередника в різних країнах називають по-різному. В США і Великобританії - дистриб'юторами, в Німеччині - торгівцем по договору чи торгівцем за свій рахунок, в Бельгії і Греції - концесіонером, в Україні все більш розповсюдженим стає назва такого посередника - дистриб'ютор.

Комісійні операції. Суть даних операцій полягає у здійсненні одною стороною, названої комісіонером, за дорученням другої сторони, названої комітентом, угод від свого імені, але за рахунок комітента. Комісіонер не купляє товарів комітента, а лише укладає угоди по купівлі-продажу товарів за рахунок комітента. Це означає,

що комітент залишається власником товару до його передачі в користування кінцевого споживача.

Різновидом комісійних операцій являються операції консигнації. Суть їх полягає в тому, що експортер (консигнант) доручає посереднику (консигнатору) реалізацію товару із складу на протязі встановленого періоду. Консигнатор не купляє цей товар у свою власність, а продає його від свого імені і здійснює платежі консигнатору в силу реалізації зі складу товару покупцеві.

Агентські операції. Полягають в дорученні одною стороною, названої принципалом, незалежній від неї другій стороні, названій торговим чи комерційним агентом, здійснення фактичних і юридичних дій, пов'язаних з продажем чи покупкою товару на оговореній території за рахунок і від імені принципала.

В ролі агентів можуть діяти навіть фізичні особи, але в більшості випадків - це юридичні особи, зареєстровані в торговому реєстрі.

Агенти лише сприяють здійсненню угоди купівлі-продажу, але самі в ній в ролі сторони контракту не приймають участі.

Брокерські операції. Даний вид операцій полягає у встановленні через посередника-брокера контакту між продавцем і покупцем. Інакше кажучи, вони зводять зацікавлених продавців і покупців, самі при цьому не являються стороною в договорі і не приймають участі в ньому своїм капіталом.

Брокер готує проект договору і направляє його сторонам для підписання, а потім передає кожній стороні належно підписаний екземпляр договору. Брокеру можуть бути доручені контроль за виконанням укладеного контракту і надання реклаमाцій. Він не стає власником товару і не уповноважений на одержання платежів.

За свої послуги брокер одержує обумовлену, часто встановлену торговим звичаєм, винагороду. Брокери не мають права представляти інтереси другої сторони угоди і приймати від другої сторони комісію чи винагороду.

На практиці один і той же посередник може виступати одночасно в різних ролях. За різними видами угод він може бути агентом і дистриб'ютором, брокером і агентом, виконувати імпортні й експортні операції і т.д. Це важливо враховувати менеджерам при організації ЗЕД торгово-посередницької ланки.

*Науковий керівник: доц. Лукаш О.А.*

## ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОЇ ГЕОГРАФІЧНОЇ СТРУКТУРИ ЕКСПОРТУ ТА ІМПОРТУ В УКРАЇНІ ТА ХАРАКТЕР ЗАСТОСУВАННЯ ДО УКРАЇНИ ТОРГОВИХ ОБМЕЖЕНЬ

доц. Лукаш О. А., студент Провозін Н.В.

Участь України в міжнародній торгівлі є обов'язковим завданням побудови її економіки. Але постає питання: яка роль держави у регулюванні зовнішньоекономічної діяльності, адже існують політика вільної торгівлі та протекціонізму, прихильники якого стверджують, що без втручання держави розвиток національної економіки неможливий.

Стосовно того, що і для якої країни краще – політика вільної торгівлі чи протекціонізм, єдиної думки не має, отож кожна держава, декларуючи вільну торгівлю, вміло поєднує ці теоретичні концепції з практикою широкого використання захисних тарифів та інших видів обмежень.

Торгові обмеження, так названі торгові бар'єри, призначені для штучного обмеження вільної торгівлі між країнами-учасниками міжнародного ринку.

Всі діючі торгові обмеження поділяються на дві групи: це митний тариф та нетарифні способи торгових обмежень. Митний тариф – плата на користь держави, стягується митними органами при імпорті або експорті товару і визначається в залежності від митної вартості товару на основі раніше встановлених ставок.

Широкого розповсюдження набули і нетарифні способи торгових обмежень: кількісні обмеження (квоти), ліцензування, «добровільне» обмеження експорту та приховані методи, які можна назвати методами прихованого протекціонізму (серед таких є адміністративні формальності, технічні бар'єри, встановлення мінімальних імпорتنих цін, імпортні податки, імпортний депозит, валютні обмеження, компенсаційне мито, антидемпінгове мито).

Якщо розглянути Україну, то структура імпорту набагато переважає експорт. Тому для того, щоб підтримати національного виробника Україна застосовує до країн-імпортерів свою тарифну, а в деяких випадках нетарифну політику.

Географічну структуру експорту-імпорту товарів України можна представити у вигляді таблиці (табл.1.). Як бачимо з таблиці географічна структура експорту та імпорту багато в чому відрізняється, це стосується багатьох чинників (якості та конкурентоздатності української продукції, особливостями виробництва та споживання, характер політичних особливостей, особливостями державного регулювання економіки, участь країн у різних міжнародних торгових організаціях і т.п.).

Наприклад, Росія до України застосовує торгові обмеження на 6 українських товарів до яких застосовує антидемпінгове мито та спеціальне мито (станом на 18.06.2009 року).

Таблиця 1 - Географічна структура експорту/імпорту товарів України

Географічна структура експорту України	Країни СНД (більша частина належить Російській Федерації, а це приблизно 21,68%)	Інші країни Європи (найбільшими партнерами якого є Італія, Німеччина та Швейцарія)	Країни Азії (велика частка експорту йде до Індії, Туреччини, Лівану та Китаю)	Країни Африки (найбільшими партнерами цього регіону є Туніс, Нігерія, Алжир та Єгипет)	Країни Америки (особливо країни Віргінських островів, США, Мексика)	Країни Австралії та Океанії та решти країн
	29,89%	26,67%	31,96%	6,95%	4,35%	0,18%
Географічна структура імпорту України	Країни СНД (більша частина належить Російській Федерації, Азербайджану та Білорусії)	Інші країни Європи (найбільшими країнами імпортерами є Німеччина, Польща, Італія та Австрія)	Країни Азії (велика частка імпорту йде від країн Китаю, Туреччини та Японії)	Країни Африки (найбільшими партнерами України цього регіону є Гана, Гвінея та Єгипет)	Країни Америки (особливо країни США, Канада, Бразилія)	Країни Австралії та Океанії та решти країн
	52,18%	27,53%	13,94%	1,59%	4,3%	0,46%

Інша справа, співпраця України та Японії, які не застосовують жодних обмежувальних заходів і не здійснює спеціальних, антидемпінгових та антисубсидійних розслідувань стосовно товарів походженням з Японії чи України. Щодо торговельних обмежень США щодо України то, на сьогодні проблем дискримінаційного характеру в інвестиційній та торговельній сферах немає. Однак, залишаються питання застосування США до України антидемпінгових та компенсаційних захисних заходів, запроваджених на імпорт деяких видів продукції металургійної та хімічної промисловості. Станом на 25.05.09р. діють 12 обмежувальних заходів щодо імпорту в Україну товарів, походженням з Китайської Народної Республіки.

Якщо зробити загальних висновок, то в основному до України застосовуються антидемпінгові заходи, але сам факт застосування будь-яких торговельних обмежень свідчить про недостатній рівень розвитку політики вільної торгівлі. Щоб вийти на міжнародний рівень Україні необхідно мати розвинений власний внутрішній ринок. Звичайно до України будуть встановлюватися різні тарифні та нетарифні методи, наша ж держава повинна враховувати всі ці особливості і намагатися побудувати вдалу торгову політику з країнами, але початок повинен йти від розвитку саме внутрішнього ринку.

## ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ

доц. Лукаш О.А., студент Сиротенко О.А.

Регіони України значно відрізняються за ступенем інвестиційної привабливості, за цим критерієм вони поділяються на чотири групи: регіони пріоритетної, високої, середньої та низької привабливості. Загалом, найбільш інвестиційно привабливими є області з потужною промисловістю, науковим потенціалом і розвинутою інфраструктурою.

В Україні Інститутом реформ розроблено методичку оцінки інвестиційної привабливості регіонів, за якою визначення інвестиційного рейтингу регіонів проводиться на основі показників, які, за оцінками інвесторів, є найбільш важливими при прийнятті рішення про місце та обсяги інвестицій. У результаті проведеного аналізу було виділено п'ять укрупнених груп даних, які стали базовими для розрахунку інтегрального рейтингу: інвестиційна активність, реальний сектор і фінанси, розвиток інфраструктури, споживчий сектор, соціальний розвиток (зокрема рівень розвитку інфраструктури в цілому; фінансового ринку; ринку праці, товарів та послуг; політична стабільність, характер і темпи здійснення ринкових реформ макроекономічна стабільність, охорона здоров'я й освіти, як початкової, так і вищої).

За рейтинговою оцінкою за 2003р. Сумська обл. посідала 22 місце з 26, з обсягом надходжень ПІІ в 141 млн. дол. За підсумками ж 2009р. вона піднялась на 11 сходинку (225,6 млн. дол.). Найбільше інвестицій надходить з таких країн як Кіпр – (55,5 % до загального підсумку), США (12,8 %), Нідерланди (11,1%), Великобританія (7,1 %), Британські Віргінські острови (4,7 %) та Франція (2,9 %). Найбільш привабливими сферами економіки Сумської області експерти визнають: виробництво деревини та виробів з деревини, виробництво коксу, продуктів нафтопереробки, добувну промисловість, зв'язок, телекомунікаційні послуги, легку промисловість.

Серед міст і районів провідні місця за обсягами прямих іноземних інвестицій продовжують утримувати: м. Суми – 119,7 млн. дол. США (66,1% обсягу іноземного капіталу по області), м. Шостка – 19,3 млн. дол. США (10,7%), Тростянецький район – 25,6 млн. дол. США (14,1%). У зазначені регіони спрямовано майже 91,0% обсягу інвестицій.

За оцінками експертів, найбільш важливим чинником впливу на формування думки іноземних інвесторів щодо інвестиційної привабливості України є висновки міжнародних рейтингових агентств (42 %) та інформація через засоби масової інформації – повідомлення на закордонних телеканалах (8 %), інформація з мережі Internet (7 %), публікації в закордонних ЗМІ (6 %).



Аналіз стану залучення іноземних інвестицій в економіку Сумської області в порівнянні з потенційними можливостями Сумщини, свідчить про наявність проблемних питань, які стримують залучення іноземних інвестицій. Головними причинами, що зумовлюють деформацію показників інвестиційної діяльності по регіонах та невисоку інвестиційну привабливість України, є: вузькість внутрішнього ринку; надмірний податковий і адміністративний тиск на бізнес; слабка розвиненість ринкових інститутів - корпоративного сектора, ринку цінних паперів, ринку землі, ринку нерухомості; низька конкурентоздатність багатьох українських товарів; відсутність чіткої інвестиційної політики з відповідними механізмами реалізації на державному та місцевому рівнях; нестача оперативної інформації і внаслідок цього зменшення ефективності співпраці між суб'єктами ринку; інертність місцевої влади при залученні інвестицій, відсутність стимулів і механізмів для залучення інвестицій.

Для покращення інвестиційної привабливості області пропонується:

- розробка й ухвалення декількох рамкових нормативних актів, зокрема, про роль центральних та місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування у підвищенні інвестиційної привабливості територій, про оцінку діяльності органів влади та місцевого самоврядування через зміну показників інвестиційної діяльності;
- розробку та ухвалення законодавчих актів, що регулюють проведення реального регулювання підприємницької діяльності, розвиток пенсійної системи у напрямку збільшення інвестиційних ресурсів на фінансовому ринку України, розвиток іпотечного кредитування, а також удосконалюють механізми амортизаційної політики;
- сприяння підприємствам у розробці інвестиційних проєктів;
- послідовна підтримка інноваційної діяльності як основного джерела виникнення перспективних можливостей інвестування та підвищення інвестиційної привабливості регіону;
- рекламно-інформаційної підтримки внутрішнього ринку, активного рекламування природно-ресурсного та економічного потенціалів території;
- створення рад із питань залучення іноземних інвестицій, які мають розробляти паспорти територій із зазначенням виробничих ланцюжків;
- сприяння розвитку ринкової інфраструктури (консалтингових груп, юридичних, аудиторських фірм, маркетингових компаній);
- створення Агентств регіонального розвитку, що надаватимуть іноземним інвесторам інформаційні, консультаційні послуги, допомагатимуть в отриманні дозволів для реалізації проєктів, акумулюватимуть інвестиційні пропозиції.

## ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ КАТЕГОРІЇ РЕСУРС В ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ

доц. Дерев'янюк Ю.Н.

Широкого розмаху питання використання різних видів ресурсів набуло і нові часи разом із бурхливим розвитком економіки в цілому та економічної теорії зокрема. З часом проблеми ефективного використання певних видів ресурсів набули практично максимальної пріоритетності порівняно з іншими питаннями економіки.

Вивчення різних джерел інформації, в яких тим чи іншим чином згадується термін «ресурс» дозволяє окреслити коло суміжних термінів чи термінів, які найчастіше згадуються разом з терміном «ресурс». До таких ми віднесли: матерія, сировина, речовина, інформація, фактор, субстанція, природні багатства (природні ресурси), капітал, праця, засіб, реальність (об'єктивна, віртуальна) та деякі інші. Крім того слід відзначити, що найчастіше дана категорія згадується саме в джерелах соціально-економічної спрямованості, рідше – в фізиці, біології та деяких інших галузях знань, де вона скоріше є певною мірою допоміжною категорією до базових в цих галузях, на відміну від соціально-економічних явищ.

На нашу думку дану категорію слід розглядати у трьох принципових розрізах: ресурс, як загальна категорія, що має іноземне походження; ресурс як категорія загальноекономічна чи соціально-економічна (макроекономічний рівень), а також ресурс, як категорія виробничо-господарської діяльності суб'єктів господарювання (мікроекономічний рівень). Перш за все необхідно окреслити основні характеристики та підходи до визначення категорії «ресурс», як загальнонаукового поняття (визначення, що не має приналежності до певної галузі знань). З цієї метою розглянемо визначення категорії «ресурс» та інших суміжних на нашу думку категорій у різних джерелах.

Під поняттям «ресурс» розуміють: 1) запаси чого-небудь, які можна використати в разі потреби чи які є в наявності для використання на випадок необхідності; 2) засіб, можливість, якими можна скористатися в разі необхідності; 3) можливий термін експлуатації технічного приладу. Термін є запозиченням з французької мови (фр. *ressource*), що означає засіб, спосіб, дані, ресурси, пов'язаний з стародавнім французьким словом *ressourdre* – підійматися, яке походить від латинського *resurgere* – знову підійматися, розпрямлятися, знову виникати, що складається з префікса *re-* і дієслова *surgere* – підіймати, сходити, виникати, утвореного за допомогою префікса *sub-* (під, біля) та *regere* – правити, направляти, кидати в ціль.

Матерія – 1) об'єктивна реальність, що існує поза людською свідомістю й незалежно від неї і яка відображується нею; 2) те, з чого складаються всі тіла

в природі, речовина, поле. Речовина – якісне визначення матерії, те з чого складається фізичне тіло. Сировина – добутий або вироблений вихідний матеріал, призначений для подальшої промислової обробки та одержання напівфабрикатів або готових виробів.

Субстанція – 1) у філософії – єдина основа всього суцього, існуючого, основа буття, основний складовий елемент; 2) взагалі будь-яка речовина; 3) філософська категорія для позначення внутрішньої єдності всіх форм саморуку матерії, всієї різноманітності явищ природи та історії; 4) тіло, матерія, речовина; 5) об'єктивна реальність, матерія як першооснова, сутність усіх речей та явищ (матеріальна, духовна субстанція); 6) незмінна основа всього існуючого, протилежна мінливому та випадковому; 7) «... одне із похідних понять буття, що з'ясовується у своєму змісті за допомогою розмірковування над цим останнім поняттям; під сутнім у самому широкому значенні цього слова ми розуміємо усе позитивно дане в предметах наших знань, все те, що ми відрізняємо словом «існує» від слова «не існує»; 8) (із філософії) першооснова всіх існуючих речей, що залишається незмінною у своїй сутності, не дивлячись на різноманітність проявів субстанція недоступна для чуттєвого сприйняття людиною. Термін є запозиченням із західноєвропейських мов, походить від латинського *substantia* – сутність, суть, власність наявність, пов'язаного з дієсловом *substare* – бути наявним, існувати.

Інформація – 1) відомості про які-небудь події, чиюсь діяльність і т.ін.; повідомлення про щось; 2) відомості, що є об'єктом зберігання, накопичення, переробки і передавання; 3) відомості, сигнали про навколишнє середовище, які сприймають організми у процесі життєдіяльності. Фактор – умова, рушійна сила, причина будь-якого процесу, явища, що визначає його характер або одну з його характерних рис, чинник. Природні багатства (запаси, ресурси) – сукупність матеріальних цінностей (корисних копалин), що є в природі якої-небудь країни, області, місцевості.

Капітал – сукупність коштів (майно, гроші, нерухомість), що приносять прибуток. Засіб – 1) якась спеціальна дія, що дає можливість здійснити щонебудь, досягти чогось; спосіб; 2) те що служить знаряддям у якій-небудь дії, справі; 3) гроші, матеріальні цінності, достатки. Реальність – 1) властивість за значенням «реальний»; 2) об'єктивно існуюча дійсність, явища, події, факти, предмети дійсності.

На нашу думку, найбільш доцільно використовувати поняття «субстанція» (меншою мірою, але також є можливим використання терміну «реальність»). Наша позиція ґрунтується на згадуванні таких принципових термінів та ознак при поясненні категорії «субстанція», як: основний складовий елемент; будь-яка речовина; різноманітні явища природи та історії; об'єктивна реальність; все те, що ми відрізняємо словом «існує» від слова «не існує»; сутність усіх речей та явищ (матеріальна, духовна субстанція).

## РЕТРОСПЕКТИВНИЙ АНАЛІЗ ПРИЧИН РОЗВИТКУ КРИЗ У СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ

доц. Дерев'янюк Ю.Н., студент Козлова О.Г.

Криза є найскладнішою та найсуперечливішою фазою економічного циклу. З нею, з одного боку, пов'язані руйнівні сили: скорочення виробництва, масові банкрутства, безробіття, зниження життєвого рівня, політична напруга, а з другого – криза виконує творчу функцію: циклічні коливання ділової активності є однією з умов економічного зростання. Прискорюючи відмирання застарілих економічних систем, вона одночасно є важливою ланкою, що прискорює технічне і технологічне оновлення виробництва, структурну перебудову економіки.

Циклічний спад виробництва на зламі 20-30-х років ХХ сторіччя вилився у справжню економічну катастрофу, відому в історії як «Велика депресія». Основні причини кризи полягали в надмонополізації економіки та відсутності контролю з боку держави за виробництвом, особливо в умовах, коли механізм ринкової саморегуляції став неефективним. Ця криза призвела до скорочення загального обсягу промислового виробництва в середньому на 30%. За багатьма показниками певні країни було відкинуто на 20-40 років.

У США криза розпочалася різким падінням цін акцій, одразу ж почався небачений в історії спад промислового виробництва і торгівлі. У Німеччині різко скоротилося промислове виробництво, з'явилася велика кількість банкрутств та безробітних, припинила свою роботу сталеплавильна галузь, катастрофічно зменшився експорт, Німеччина не мала змоги виплачувати репарації. Економічна криза в Англії розпочалася дещо пізніше (в кінці 1929 р.). Найбільші труднощі виникли у зв'язку з перевиробництвом, з реалізацією товарів, проблеми кредитів, промислове виробництво скоротилося на 25%. Країну врятували відміна золотого стандарту та допомога інших країн. Франція вступила у кризу тільки у 1930 р., яка була для неї затьожною (до 1936 р.). Найбільшого удару зазнала легка промисловість, аграрний сектор. Деякі галузі промисловості так і не вийшли із кризи, а їхній занепад продовжувався до Другої світової війни. В Японія торгівля зазнала найтяжчого удару. Експорт товарів скоротився більше ніж у 2 рази, 50% знизилось виробництво сільськогосподарської, на 32% – промислової продукції.

Показовим прикладом розвитку економічної кризи став Російський дефолт 1998 року – відмова Російської Федерації виконувати зобов'язання по своїх облигаціях. Дефолт призвів до драматичних подій у всій економіці держави, як то девальвація національної валюти, різке зростання цін і стрімке

падіння рівня життя. Крах великих банків примусив населення надовго втратити довіру до банківської системи, як і до фінансового ринку взагалі.

Російська криза була зумовлена цілою низкою чинників. Одним з них була економічна криза 1997-1998 рр. в Південно-Східній Азії і що розповсюдився по всьому світу.

Україну також торкнулася криза 1997-1998 рр., перш за все вона торкнулася валютного ринку. Відплив іноземної валюти з України, що був викликаний розчаруванням міжнародних інвесторів в українському ринку державних облігацій (ОВДП). Ситуація в Україні була дуже схожа до російської, що вказувало на наявність внутрішніх чинників виникнення фінансової кризи. Продовжували скорочуватись обсяги ВВП. Значних обсягів досягли кредиторська та дебіторська заборгованості суб'єктів господарювання, борги по заробітній платі та інших соціальних виплатах, значний дефіцит державного бюджету, незадовільний рівень виконання його доходної частини, недосконале податкове законодавство, значні обсяги зовнішньої і внутрішньої заборгованості та піраміду ОВДП.

Криза на азійських фінансових ринках почалася 2 липня 1997 р. У той день відбулася девальвація тайландського бата стосовно долара США більш ніж на 20%. Єдиним негативним фактором був значний дефіцит платіжного балансу, що, був дефіцитом інвестицій в економіку країни. Основною проблемою Таїланду була уразливість фінансової системи: доларова заборгованість багатьох клієнтів банків перед кредиторами; великий обсяг короткострокової зовнішньої заборгованості, що могло привести до кризи ліквідності; сильна корумпованість банківських і інших фінансових структур. В основі азійської кризи 1997-1998 р. лежить надвиробництво, що виникло почасти з вини транснаціональних корпорацій і банків.

У 2001 р. в Аргентині реформи міністра Кавалло і президента Менема привели країну до технічного дефолту. Основні причини: безпрецедентне відкриття економіки, занадто різка лібералізація режиму іноземних інвестицій, дерегулювання ринків. У результаті утворилася дуже велика залежність від іноземних інвестицій.

Світова економічна криза 2007-2009 рр. Криза споживання. Почалася з іпотечної кризи у США. Через масові неповернення кредитів банки почали виставляти на продаж заставне житло, що призвело до обвалу цін на ринку нерухомості. Кредитна криза доповнилася фондовою, коли кожне чергове падіння фондових індексів означало подальше вивільнення величезних обсягів грошових коштів з фондових ринків на ринки енергоносіїв, базових товарів і продовольства.

Світова економічна криза вкрай негативно позначилася на Україні, особливо через повну неготовність української влади до адекватного реагування на неї.

## ФІНАНСОВА СКЛАДОВА УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

*проф. Шапочка М.К., студент Іващенко І.Ю.*

В умовах ринкової економіки проблема оцінки фінансового потенціалу підприємства розпадається на ряд окремих питань, з яких ключовим є фінансовий аналіз.

Основною метою фінансового аналізу є отримання найбільшого числа ключових (найбільш інформативних) параметрів, що дають об'єктивну і точну картину фінансового стану підприємства, щоб своєчасно виявляти і усувати недоліки у фінансовій діяльності і знаходити резерви поліпшення фінансового стану підприємства, його платоспроможності.

Економічні умови, в яких підприємства здійснюють свою діяльність, сьогодні конкретним чином змінилися. Попередні роки були порівняно стабільні, прогнозовані, але зараз в країні важка економічна ситуація і раціональне управління фінансовим потенціалом підприємства це життєво важлива необхідність.

Основою стабільного розвитку підприємства є його фінансова стійкість - це такий стан розподілу і використання фінансових ресурсів, який забезпечить безперервну фінансову рівновагу грошових потоків і розвиток підприємства в умовах допустимого рівня ризику.

До числа найбільш вірогідних причин, що обумовлюють, нестійкий фінансовий стан, слід віднести: незадовільну структуру майна підприємства; падіння ступеня ліквідності; виробництво продукції невисокої якості; значна частка простроченої дебіторської і кредиторської заборгованості; невисокий рівень власних джерел; порушення фінансової рівноваги, а відповідно нестабільність забезпечення фінансовими ресурсами підприємства; нераціональна структура і співвідношення активів і пасивів; низький рівень використання виробничих потужностей.

По суті стратегію управління фінансовим потенціалом слід визначати як систему цілей і перспективних дій на основі створення і реалізації підходів та інструментів фінансового менеджменту. Ця система є сукупністю планів отримання, накопичення і розподілу фінансових ресурсів.

Основною метою управління фінансовим потенціалом є оптимізація фінансових потоків з метою максимального збільшення позитивного фінансового результату. Для цього підприємство повинне розробляти і ефективно застосовувати відповідні стратегії фінансування.

Під стратегією по управлінню фінансовим потенціалом підприємства слід розуміти комплекс заходів по управлінню фінансовими ресурсами господарюючого суб'єкта з метою отримання економічної вигоди і забезпечення безперервного виробничого процесу.

Формування стратегії управління фінансовим потенціалом повинне включати діагностику і прогнозування фінансового потенціалу підприємства, стратегічне і тактичне планування, вибір ефективних фінансових інструментів, зокрема в рамках ухвалюваних інвестиційних рішень, управління фінансовими ризиками, податкове планування.

Необхідно відзначити, що вказані елементи стратегії управління фінансовим потенціалом зрештою визначають конкурентоспроможність будь-якого підприємства, що має своєю метою підвищення позитивного економічного ефекту. Досягнення саме цієї мети і повинна забезпечити в перспективі система менеджменту в цілому.

У найзагальнішому вигляді визначення стратегії управління фінансовим потенціалом складається з трьох складових: використання банківських інструментів фінансування, організація облігаційної позики і організація додаткової емісії акцій.

Кожний з вказаних інструментів має відомі переваги і недоліки по відношенню один до одного. Необхідно відзначити, що потенційна можливість використання конкретного виду фінансування багато в чому визначається рівнем розвитку, на якому знаходиться господарюючий суб'єкт.

Таким чином, основою нормального функціонування будь-якого підприємства є наявність достатнього об'єму фінансових ресурсів, що забезпечують можливість задоволення виникаючих потреб підприємства для поточної діяльності і розвитку. Тобто стратегія управління фінансовою складовою діяльності підприємства стає одним з ключових чинників формування його потенціалу в цілому.

## ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНИХ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА»

*проф. Шанючка М.К., студент Карпенко О.Г.*

На сучасному етапі розвитку теорії інвестування розроблені й застосовуються різні підходи до визначення інвестиційної привабливості підприємства відповідно до певної, заздалегідь встановленої, мети інвестування. Однак, вони можуть призводити до суперечливих результатів у випадку їхнього застосування для визначення інвестиційної привабливості підприємства за іншої мети.

Ряд теоретичних і прикладних аспектів визначення інвестиційної привабливості підприємства вимагають подальшого дослідження. Головним чином це стосується питань, пов'язаних зі змістом категорії "інвестиційна привабливість", визначенням інвестиційної привабливості підприємств з позиції різних цілей інвестування.

В наукових роботах вітчизняних економістів наведено велику кількість визначень інвестиційної привабливості, але не наведено жодного з основних підходів до розкриття змісту категорії "інвестиційної привабливості підприємства" з позиції різних цілей інвестування, не здійснено її класифікацію за певними ознаками.

В сучасних умовах розвитку економіки України та її структурної перебудови особливе значення має оновлення виробничого потенціалу підприємства. Необхідною передумовою його прискорення і забезпечення на цій основі сталого й конкурентоспроможного функціонування і розвитку підприємств є достатність інвестиційних ресурсів та можливість їх залучення з урахуванням інвестиційної привабливості підприємств.

Вперше поняття інвестиційна привабливість об'єкта (країни, регіону, галузі, підприємства) з'являється на території колишнього СРСР в 80-90-х роках ХХ ст. Під інвестиційною привабливістю об'єкта вони розуміли доцільність вкладень в нього вільних грошових засобів.

Більш повне за змістом і формою трактування було запропоновано російським вченим В.В. Косовим в роботі "Инвестиции" в 1989 році. Він подає трактування інвестиційної привабливості країни, як сукупність політичних, правових, економічних та соціальних умов, що



забезпечують інвестиційну діяльність вітчизняних та зарубіжних інвесторів. Тоді як на території вже незалежної України, поняття інвестиційна привабливість підприємства, вперше було сформульоване та законодавчо закріплено наказом №22 від 23.02.1998 року Агентством з питань банкрутства в "Методиці інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємства та організації". Згідно неї, "Інвестиційна привабливість підприємства — це рівень задоволення фінансових, виробничих, організаційних та інших вимог чи інтересів інвестора щодо конкретного підприємства, яке може визначатися чи оцінюватися значеннями відповідних показників, у тому числі інтегральної оцінки".

Отже, розглянувши все розмаїття підходів до тлумачення сутності інвестиційної привабливості підприємства, можна виділити наступні сутнісні характеристики інвестиційної привабливості підприємства як економічної категорії:

- Інвестиційна привабливість — це результат узгодження інтересів інвестора щодо конкретного підприємства, яке може визначатися чи оцінюватися значеннями відповідних показників. Розглядається як багаторівнева система.

- Інвестиційна привабливість — це певне відображення впливу зовнішнього та внутрішнього середовища (тобто інвестиційного клімату та інвестиційного потенціалу) на фінансово-господарську діяльність підприємства.

- Оцінка інвестиційної привабливості передбачає визначення інтегрального кількісного показника на підставі узагальнення сукупності кількісних і якісних її характеристик, що дозволяє встановити певну якісну критеріальну оцінку доцільності вкладання інвестиційних ресурсів у розвиток підприємства.

- Інвестиційна привабливість підприємства — це справедлива кількісна та якісна інтегральна характеристика внутрішніх і зовнішніх можливостей об'єкта потенційного інвестування з позиції можливості залучення та використання інвестиційних ресурсів для свого розвитку і забезпечення максимізації економічного ефекту за мінімального інвестиційного ризику.

- Оцінка інвестиційної привабливості підприємства проводиться для визначення соціально-економічної доцільності інвестування коштів в розвиток проекту.

## ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

доц. Старченко Л.В., студент Бардакова Є.О.

Відповідно до чинного законодавства, інвестиційною діяльністю є сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави щодо реалізації інвестицій. Джерелами фінансування інвестиційної діяльності можуть бути: власні фінансові ресурси; позичені фінансові ресурси; кошти, отримані від продажу цінних паперів, внески членів трудових колективів; кошти державного бюджету та місцевих бюджетів; кошти іноземних інвесторів. Інвестиції у відтворення основних фондів і на приріст матеріально-виробничих запасів здійснюються у формі капітальних вкладень.

Види інвестицій: інвестиції в основні засоби, інвестиції в нематеріальні активи, інвестиції у приріст матеріально-виробничих запасів, фінансові, інноваційні та інтелектуальні. Перші три види становлять реальні інвестиції підприємства.

Основними джерелами формування інвестиційних ресурсів на підприємствах є власні заощадження підприємств у формі нерозподіленого прибутку та амортизаційних відрахувань, а також заощадження інших національних та іноземних економічних суб'єктів, що прямо або опосередковано залучаються підприємством на ринку інвестиційного капіталу за допомогою різних методів та інструментів. При цьому фінансові інструменти залучення інвестиційних ресурсів доцільно поділяти на основні та допоміжні.

Проблема фінансового забезпечення має два аспекти: макроекономічний та мікроекономічний. На макrorівні фінансове забезпечення інвестиційної діяльності підприємств являє собою сукупність економічних відносин з приводу формування та подальшого перерозподілу інвестиційних ресурсів в країні. На мікроекономічному рівні фінансове забезпечення висвітлюється як сукупність економічних відносин з приводу формування на підприємстві фінансових ресурсів, необхідних для реалізації певних інвестиційних проєктів.

Основні принципи формування на підприємстві інвестиційних ресурсів: обов'язкова оцінка всіх можливих джерел фінансування; вибір методів залучення відповідно прийнятій стратегії підприємства; формування інвестиційних ресурсів відповідно плану інвестиційних витрат; достатність капіталу.

Основні критерії оцінки ефективності фінансового забезпечення інвестиційної діяльності підприємств: вартість капіталу, що інвестується; зміну кількісних та якісних показників фінансового стану підприємства, що від-

бувається в результаті додавання до існуючого капіталу підприємства нових фінансових ресурсів.

В практиці господарської діяльності підприємств застосовують два способи здійснення капітальних вкладень: підрядний і господарський. Підрядний спосіб - це проектування і здача проєктів під "ключ", коли підрядна організація займається підбором обладнання, замовляє і монтує його, запрошує різних субпідрядників. Господарський спосіб будівництва відрізняється тим, що підприємство організує самостійне будівельно-монтажне виробництво, поєднуючи в одній особі і замовника, і підрядника. Іноді вони отримують свій рахунок в банку і відокремлені засоби виробництва. В такому випадку вони перетворюються на підрядні організації, але часто діють у складі підприємства на правах підрозділу.

Довгострокові кредити банки надають підприємствам, у котрих немає або недостатньо власних коштів на розвиток виробництва, інфраструктури. Розмір кредиту визначається як різниця між вартістю будівництва і сумою власних коштів, що спрямовуються на це будівництво. Видаються, як правило, на строк від трьох до шести років. Довгостроковий кредит погашається позичальником з рахунку з коштів фонду нагромадження після виконання заходу, що кредитується.

У процесі оптимізації структури джерел фінансування інвестицій необхідно враховувати вплив, що здійснює структура додаткового капіталу на структуру сукупного капіталу підприємства і, відповідно, на показники, що від неї залежать. На цій основі головними критеріями оптимізації запропоновано вважати максимізацію коефіцієнту рентабельності власного капіталу підприємства, мінімізацію середньозваженої вартості капіталу та мінімізацію рівня фінансового ризику підприємства.

До суттєвих чинників, що не сприяють розвитку інвестиційної діяльності в Україні, слід віднести: недостатню економічну ефективність інвестиційних проєктів, низьку інвестиційну привабливість підприємств, слабкий державний захист капіталу інвесторів, відсутність ринкової інфраструктури і дієвих механізмів щодо здійснення інвестицій та повернення капіталу.

Що стосується за величиною частка витрат на створення чи оновлення активної частини основних фондів підприємств, то більшою є віддача капітальних вкладень. Найбільш істотний вплив на ефективність інвестицій справляють групи чинників, що визначають структуру і тривалість інвестиційно-відтворювальних процесів, ефектоутворюючу спроможність економічних методів управління ними з боку відповідних суб'єктів господарювання

## ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

*ст. складач Макарюк О.В., студент Чабада В.М.*

Інвестиційна політика держави відіграє вирішальну роль у забезпеченні стабільного розвитку економіки країни. Саме ж умови наукової обґрунтованості вона визначає реальні напрями, джерела та структуру інвестицій та інвестиційних ресурсів держави в цілому, а також окремих суб'єктів господарювання. Інвестиційна діяльність є вирішальним чинником загальної економічної політики держави.

В умовах структурної перебудови економіки України особливого значення набуває активізація інвестиційної та інноваційної діяльності. Результати фундаментальних досліджень українських та зарубіжних учених однозначно свідчать про те, що процеси економічного росту обумовлюються обсягом і темпами зростання інвестицій, їх структурою та якісними характеристиками.

Найголовнішою серед існуючих деструктивних тенденцій є проблема гострої нестачі інвестиційних ресурсів у економіці України та відсутності сприятливих умов для нагромадження. Актуальність цієї проблеми закономірно привертає увагу значної кількості вітчизняних і зарубіжних економістів. Більшість із них присвячені практичному аналізу сучасного стану інвестиційного процесу в Україні, зарубіжній практиці державного регулювання інвестиційної діяльності. Значна увага також приділена оцінці роботи іноземних інвесторів на українському ринку й механізмам активізації залучення зарубіжних капіталів у вітчизняну економіку.

### Перспективи розвитку інвестиційного процесу в Україні

Щоб сформувати інвестиційну привабливість економіки України, необхідно визначити вплив грошово-кредитної політики на інвестиційний процес, фондового ринку як механізму залучення інвестицій, дати оцінку діяльності інститутів спільного інвестування, визначити особливості й можливості здійснення інвестиційної діяльності страховими компаніями.

Україні слід орієнтуватися на створення інвестиційних банків романо-германського типу, аргументи на користь цього полягають у наступному: банківські установи вже набули досвіду виконання функцій інфраструктурних учасників та фінансових посередників на ринку цінних паперів, проведення андеррайтингу; значна частина кредитного портфеля спрямована у довгострокові активи; зросла стабільність ресурсної бази. Тому Україні слід очікувати розвиток переважно інвестиційних банків такого типу.

Важливими аспектами активізації інвестиційної діяльності банків є зміцнення державного регулювання їхньої діяльності на фондовому ринку. Основними умовами активізації довгострокового інвестиційного кредитування є використання плаваючих процентних ставок, розвиток заставного права, широкомасштабне застосування лізингових операцій, участь позичальника у фінансуванні довгострокових інвестиційних проєктів, застосування технологій інвестиційних фондів, встановлення довгострокових партнерських стосунків між банком і позичальником. Процес формування повноцінного ринку корпоративних облігацій України вимагає часу і значних зусиль у процесі створення дієвого механізму, який би забезпечував сталий розвиток ринку з мінімальною кількістю негативних наслідків.

Існують дуже важливі спільні, широко визнані принципи організації фондових ринків. До них належать відкритість, прозорість ринку; захищеність інвестора; зручність проведення операцій на ринку цінних паперів; передбачуваність, прогнозованість ринку.

Наявність цих умов на національному фондовому ринку формує готовність іноземних інвесторів до інвестування і є вигідною умовою інтеграції з ринками інших країн. На мою думку, вирішення таких задач є завданням перш за все законодавчої влади. Одним зі шляхів є спрощення процедур та правил, пов'язаних із веденням підприємницької діяльності та забезпеченням політичної стабільності.

Завданням виконавчої влади є створення сприятливих економічних умов для розвитку бізнесу, макроекономічна стабілізація та адекватна грошово-кредитна політика та ін.

#### Література:

1. Економіка України: стратегія та політика довгострокового розвитку/ За ред. НАН України В.М. Гесця. – К.: Ін-т екон.прогнозув.; Фенікс, 2003. – 1008 с.
2. Федоренко В. Інвестиційні процеси в Україні// Персонал. – 2007. - №5.

## ПІДПРИЄМСТВО МАЙБУТНЬОГО

доц. Старченко Л.В., студент Лісогуб С.О.

Історія підприємництва займає великий етап у світовому економічному розвитку. А у наш час, коли науково-технічний прогрес досягає неймовірної швидкості, підприємство, його принципи, основні аспекти діяльності значно еволюціонують. Одним із основних принципів підприємницької діяльності є її розвиток, тобто необхідність залучати нові технології виробництва, інновації у всі сфери діяльності підприємства, не зупинятися на досягнутому. На сучасному етапі керівники підприємств швидко позиціонують свій бізнес таким чином, щоб максимально повно використовувати можливості, які відкриваються перед ними, для зростання.

✓ Організації знаходяться під впливом змін, і більшість з них намагаються адекватно відреагувати на цю ситуацію.

✓ Більшість керівників модернізують свій бізнес, впроваджують інновації.

✓ Керівники активно переходять до глобальних бізнес-структур, переглядають свої можливості і розширюють свої партнерські відносини.

✓ Фінансово успішні компанії ведуть більш сміливу політику.

Ознаки підприємств, необхідні для успіху в майбутньому:

1. Прагнення до змін. Підприємство майбутнього здатне змінюватися швидко й успішно. Воно не обмежується реакцією на тенденції, а самостійно формує і стимулює їх. Ринкові та галузеві зміни розглядаються як можливість випередити конкурентів.

2. Інновації, що перевершують уяву споживачів. Підприємство майбутнього перевершує очікування все більш вимогливих споживачів. Розвинені партнерські стосунки дозволяють такому підприємству пропонувати інновації, які приносять успіх як клієнтам, так і власному бізнесу.

3. Глобальна інтеграція. Підприємство майбутнього інтегрується з метою використання можливостей сучасної економіки. Його бізнес стратегічно організовано таким чином, щоб у будь-якій точці світу мати доступ до найкращих можливостей, знань і ресурсів і застосовувати їх при будь-яких обставин.

4. Радикалізм. Підприємство майбутнього радикально перетворює свою бізнес-модель, усуваючи основу для конкуренції. Воно змінює свої пропозиції, трансформує традиційні підходи щодо доставки і модернізує і себе, і галузь в цілому.

5. Соціальна відповідальність, що виходять за рамки звичайного благодійництва. Підприємство майбутнього виходить за рамки звичайної філантропії та відповідності загальноприйнятим нормам, виявляючи у своїх діях і рішеннях дійсну турботу про інтереси суспільства.

Отже, підприємство майбутнього – це модернізоване, удосконалене, а також автоматизоване підприємство, яке відрізняється від сучасного.

# БАНКРУТСТВО ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ЙОГО ПОДОЛАННЯ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

доц. Старченко Л.В., студент Лисянська Я.Ю.

До недавнього часу для більшості суб'єктів господарювання процеси банкрутства були мало відомі. Лише в період реформування економіки (після ліквідації планового розподілу використання грошових ресурсів) відчутними стали такі економічні явища як нерентабельність, неплатоспроможність підприємств. Характерними ознаками фінансової кризи підприємства є скорочення попиту на його продукцію, і, як наслідок, зниження обсягів виробництва; зростання заборгованості постачальникам, держбюджету та банкам; заборгованість з виплати заробітної плати працівникам. До недавнього часу кількість таких підприємств в економіці України неухильно зростала. Тенденції банкрутства поширюються навіть на такі галузі економіки, як сільське господарство (де вже впродовж багатьох років в глибокій фінансовій кризі перебуває понад 85% господарюючих суб'єктів, які закінчують свою діяльність щорічно із збитками) та промисловість (збитковим є кожне друге підприємство).

За своєю суттю інституція банкрутств є одним із способів відбору (селекції) суб'єктів господарювання. У ринковій економіці банкрутство підприємств — нормальне явище. В Україні спостерігається стійка тенденція до збільшення кількості порушених справ про банкрутство. Щоправда, лише 35-45% підприємств, на які подано позови, оголошуються банкрутами. Близько 10-15% всіх поданих позовів стосуються підприємств з державною формою власності.

Підставою для порушення справи про банкрутство підприємства є письмова заява будь-кого з кредиторів боржника, органів державної податкової служби або контрольно-ревізійної служби до арбітражного суду. Арбітражний суд визнає боржника банкрутом за відсутності пропозицій щодо проведення санації або незгоди кредиторів з її умовами. Далі долю підприємства також вирішує ліквідаційна комісія. На жаль, для України характерною є ситуація, коли ліквідаційна комісія складається з представників банків-кредиторів та податкових адміністрацій. Вони, як правило, абсолютно не зацікавлені у «збереженні» підприємства-боржника, і їх діяльність спрямована на продаж найліквіднішої частини майна — того, на чому базується вся діяльність підприємства. Кошти, виручені від продажу майна банкрута, спрямовуються на задоволення претензій кредиторів.

Розробка проєкту фінансового оздоровлення здійснюється фінансовими та контролінговими службами підприємства, яке перебуває у фінансовій кризі, представниками потенційного санатора, незалежними аудиторськими

та консалтинговими фірмами. Проект санації складається зі вступу та двох розділів. У вступі відображаються: фактичний фінансовий стан підприємства, рівень заборгованості, коефіцієнти платоспроможності, ліквідності; аналіз причин кризової ситуації; характеристика ринків збуту продукції; кадровий потенціал та інші вихідні параметри. Формулюються стратегічні цілі санації і стислий прогноз результатів проведення фінансового оздоровлення підприємства.

Перший розділ містить конкретний план фінансового оздоровлення, складовими частинами якого є:

а) план маркетингу та оцінка ринків збуту продукції. Тут визначають ринкові фактори, які впливають на збут продукції та місткість ринку; мотивацію споживачів; ступінь еластичності попиту та рівень платоспроможного попиту на продукцію підприємства; умови збуту; галузеві ризики; ситуацію на суміжних товарних ринках. Крім того, дається перелік можливих конкурентів. Дається оцінка діяльності підприємства з погляду антимонопольного законодавства.

б) план виробництва та капіталовкладень, який містить дані про використання обладнання, його знос, витрати, пов'язані з відновленням, можливості оренди чи лізингу. Також характеризується виробничий процес. Слід вказати, яке саме обладнання, технічну документацію, технологію, «доу-хау», у кого, на яких умовах та в який термін потрібно придбати, суму витрат на придбання;

в) організаційний план, що в ньому відображають організаційну структуру підприємства, можливості реструктуризації, аналізують управлінський та кадровий склад, фактичну кількість працівників та пропозиції щодо її зменшення, можливості злиття, приспівання чи розукрупнення з урахуванням вимог антимонопольного законодавства;

г) фінансовий план, в якому треба подати прогноз обсягів випуску та реалізації продукції, баланс грошових надходжень та витрат, зведений баланс активів і пасивів, аналіз шляхів досягнення беззбитковості підприємства, оцінку потреб в інвестиціях, форми та джерела мобілізації фінансових ресурсів, графіки освоєння, окупності та повернення фінансових ресурсів.

У другому розділі проекту санації деталізують очікувані результати виконання проекту, дають оцінку ефективності запропонованої форми оздоровлення, а також прогнозують можливий ризик та збитки.

Розорення підприємства завжди є трагедією і для його керівництва, і для тих, хто вклав у нього кошти, і для тих, хто на ньому працює. Механізм банкрутства покликаний пом'якшити негативні наслідки провалу для всіх, зводячи їх до мінімуму.



## ОБГРУНТУВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ ПРОЦЕСУ НОРМУВАННЯ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

доц. Старченко Л.В., студент Прокопенко О.О.

У сучасних умовах призначенням нормування праці є активний вплив на потенційні можливості і результати діяльності підприємств по досягненню двох взаємозв'язаних цілей: економічної і соціальної, для забезпечення виробництва і реалізації конкурентоздатних товарів і послуг при відтворенні людського ресурсу.

У розвинених країнах нормування праці традиційно розглядається як найважливіша складова управління підприємством. Так, наприклад, у США, за вибірковими даними, нормування праці застосовується на 100 % досліджених підприємств машинобудування, лісової та паперової промисловості, виробництві будівельних матеріалів, транспортної галузі, на 93 — текстильної, 88 — харчової промисловості, 85 — хімічної, 100 % — у страхуванні й охороні здоров'я.

Актуальність нормування праці в ринкових умовах господарювання обумовлена економічними причинами. Це пояснюється необхідністю постійного зменшення витрат виробництва й підвищення на цих засадах прибутковості та конкурентоспроможності. Найважливішим із напрямів діяльності підприємства за цих умов є посилення контролю й обліку витрат живої праці, зменшення витрат на робочу силу. Враховуючи, що вони мають стійку тенденцію до зростання, центральне місце в такій роботі надається питанням планування робочої сили та визначення навантаження персоналу на основі норм праці.

Особлива увага на підприємствах розвинених країн приділяється розвитку нормативної бази. Зазвичай великі корпорації, як, наприклад, IBM, General Electric, фірма Electrolux, створюють її самі, застосовуючи автоматизовані системи нормування, модифіковані відповідно до особливостей свого виробництва. Малі й середні підприємства не мають такої можливості, тому у розвинених країнах створюються науково-дослідні центри, що надають підприємствам необхідну методичну й консультаційну допомогу з питань організації, систем оплати та нормування праці. Разом із тим, у промисловості США, Канади, Німеччини, Великої Британії, Швеції відбувається підтягування рівня нормування до вимог новітньої технології, управління, організації праці. Так, наприклад, поширення гнучких виробничих систем веде до скорочення ручної праці та істотної трансформації функцій робітників на виробництві. Таким чином, нормуванню праці в країнах із розвинутою ринковою економікою надається важлива роль. Це підтверджує, що і в Україні необхідно продовжити роботи з удосконалення методологічного й організаційного рівнів нормування праці.

## ХАРАКТЕРИСТИКА ЕТАПІВ СТИМУЛЮВАННЯ ЗБУТУ ПРОДУКЦІЇ

доц. Старченко Л.В., студент Карпенко С.

Стимулювання збуту - використання різноманітних засобів стимулюючого впливу, покликаних прискорити і/чи підсилити відповідну реакцію ринку. Діяльність з розробки програми стимулювання збуту складається з декількох етапів.

На першому етапі необхідно встановити цілі стимулювання. Вибір мети залежить від об'єктів майбутньої дії. Існує кілька типів цільових аудиторій:

1. Споживач. Вся політика зводиться до впливу маркетингу саме на споживача. Прийоми стимулювання продажів були створені з єдиною метою - найефективнішим чином залучити споживача та задовольнити його потреби. При цьому цілі стимулювання зводяться до наступного:

- збільшення кола покупців;
- збільшення кількості товарів, придбаних одним покупцем.

2. Продавець. В інтересах фірми стимулювати, заохочувати і нарощувати здатності і уміння продати товар. Мета стимулювання полягає у перетворенні байдужого до товару продавця у високо мотивованого ентузіаста.

3. Торговий посередник. Представляє собою специфічний об'єкт стимулювання, що виконує в даному випадку регулюючі функції. При цьому цілі стимулювання можуть бути наступними: • надання товарам певного іміджу (щоб можна було легко впізнати); • збільшення кількості товару, що надходить у торговельну мережу; • підвищення зацікавленості посередників у активному збуті тієї чи іншої марки і т.д.

На другому етапі розробки програми слід вибрати засоби стимулювання. Їх вибір залежить від поставлених цілей, серед яких, у залежності від масштабу, виділяють стратегічні, специфічні і разові.

Засоби стимулювання продажів можна об'єднати в три великі групи: пропозицію ціни, пропозицію в натуральній формі та активну пропозицію.

Пропозицію ціни можна розділити на три групи: пряме зниження цін, поширення купонів, що дають право на покупку зі знижкою та зниження ціни з відстроченням одержання знижки.

Стимулювання в натуральній формі можна визначити як пропозицію споживачу додаткової кількості будь-якого товару без прямого ув'язування з ціною. Такий вид стимулювання переслідує дві мети: дати споживачеві додаткову кількість товару; надати більш різносторонній і предметний характер контактів між виробником і споживачем.

Активна пропозиція - це всі види стимулювання, які вимагають активної і виборчої участі споживача. Існують дві узагальнені операції по стимулюванню споживача, що мають у своїй основі цей принцип:

- конкурси, які вимагають від споживача спостережливості або кмітливості.

- лотереї та ігри, в яких можна взяти участь, не роблячи покупок.

Стосовно будь-якої торговельної точки ми можемо класифікувати різні види стимулювання іншим чином: за їх походженням і впливом на клієнтуру. У цьому випадку ми приходимо до трьох узагальнених типів стимулювання:

- загальне стимулювання, що застосовується на місці продажу і служить інструментом загального поживлення торгівлі (річниця, церемонія відкриття);

- виборче стимулювання, яке припускає розміщення товару поза місцями загальної викладки на вигідній позиції, наприклад, на початку ряду, стеллажа або в будь-якому місці торговельного залу;

- індивідуальне стимулювання, що здійснюється в місцях загальної експозиції товарів і, як правило, виходить від виробника. Рекламна афіша чи покажчик сигналізують про те, що відносно певного товару здійснюється стимулювання у вигляді зниження цін, конкурсів, премій.

Головним завданням стимулювання є вплив на споживача і спрощення процесу продажу. Але перш, ніж дійти до передбачуваного адресата, воно має бути прийняте і добре представлене торговельною мережею. Звідси виникає необхідність постійного проведення спеціальних операцій з мотивації та стимулювання торгової мережі. Прийоми операцій "стимулювання - торговий посередник" можна розділити на дві групи: фінансові пільги та пільги в натуральному вираженні.

Для більш успішного збуту своєї продукції підприємству-виробнику необхідно також стимулювати свій власний торговий персонал.

При розробці комплексної програми стимулювання необхідно також вирішити, на скільки інтенсивне стимулювання застосувати, як довго воно триватиме, коли почнеться і які кошти слід виділити на його проведення.

По можливості всі використовувані засоби стимулювання збуту слід попередньо протестувати і переконатися, що вони забезпечують необхідні стимули. Контроль за стимулюванням повинен здійснюватися до, під час і після його проведення.

При оцінці результатів програми стимулювання збуту треба порівнювати чинники, які відрізняються стабільністю і сталістю, при цьому ідеальним було б зіставлення з групою магазинів, що знаходяться в зоні, вільній від стимулювання. Слід також брати до уваги дії конкурентів під час проведення стимулювання.

## АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

доц. Старченко Л.В., студент Ломака А.

Антикризове управління підприємством (АУП) – це процес застосування форм, методів і процедур, спрямованих на соціально-економічне оздоровлення фінансово-господарської діяльності підприємця, підприємства, галузі, створення й розвиток умов для виходу з кризового стану економіки регіону або країни в цілому.

Сьогодні світова економіка переживає скрутні часи. У сформованих умовах ринок України зазнає значних змін, і успішний розвиток підприємства й саме його існування безпосередньо залежать від розробленої стратегії і методів її впровадження. Відповідно до вимог нової економічної реальності методика стратегії розвитку підприємства має включати антикризові заходи.

Основні принципи, на яких ґрунтується система АУП:

- рання діагностика кризових явищ у фінансовій діяльності підприємства;

- терміновість реагування на різні кризові явища;

- адекватність реагування підприємства на ступінь реальної загрози його фінансовому добробуту;

- повна реалізація внутрішнього потенціалу для виходу з кризи.

Основними напрямками антикризового управління на рівні господарюючого суб'єкта вважаються:

- постійний моніторинг фінансово-економічного стану підприємства;

- розробка нової управлінської, фінансової й маркетингової стратегій;

- скорочення постійних і змінних витрат,

- підвищення продуктивності праці, залучення коштів засновників, посилення мотивації персоналу.

АУП включає й глобальні проблеми сьогодення, і проблеми росту підприємства, і періодично виникаючі поточні проблеми, спричинені порушеннями стратегії і тактики тощо.

Найпоширеніші й найактуальніші антикризові заходи:

- скорочення витрат;

- горизонтальна й вертикальна інтеграція;

- аналіз можливостей передачі на аутсорсинг дорогих процесів;
- жорсткість контролю всіх видів альтернативних витрат;
- оптимізація технологічних процесів;
- жорсткість кадрової політики;
- перегляд організаційної структури на предмет виключення зайвих рівнів управління.

Якщо порівняти названі заходи з перетвореннями після впровадження результатів функціонально-вартісного аналізу, то збіг становитиме 90 % і дозволить виявити зайві витрати і віднайти резерви для зниження собівартості продукції, знизити витрати, пов'язані з утриманням персоналу й скасувати вузькі місця в структурних підрозділах. Подібні заходи слід проводити постійно, в рамках комплексного дослідження, з метою створення резервів для розвитку й розширення виробництва, що дасть можливість в умовах кризи почувати себе більш упевнено. В умовах кризи важливе місце займає створення резервного фонду (один із головних пунктів фінансового планування). Розмір подібного фонду встановлюється в межах дворічного забезпечення підприємства в умовах повної відсутності доходів ззовні.

Послідовність дій при АУП: стратегічне планування; швидке реагування і здатність прогнозувати ситуацію, швидко знаходячи проблеми, які необхідно вирішити; удосконалення систем комунікацій; формування бюджету компанії; скорочення витрат на оплату праці, що виступає альтернативою скороченням (слід розробити бонусні схеми для персоналу компанії й мотивувати його на зниження витрат); упровадження нових форм розрахунків із контрагентами (векселі, бартер); розробка антикризових асортиментів продукції; розгляд можливостей зниження витрат на рекламу; врахування можливостей альтернативного розвитку проєктів в умовах, що змінилися.

Антикризове управління підприємством включає моніторинг фінансово-економічного стану, розробку нових управлінської, фінансової і маркетингової стратегій, скорочення витрат, підвищення продуктивності праці і посилення мотивації персоналу.

Отже, можна зробити наступні висновки, що антикризове управління – це цілий комплекс взаємопов'язаних заходів від ранньої діагностики кризи до заходів по її подоланню. Основні принципи антикризового управління підприємством – своєчасна діагностика кризових явищ, терміновість і адекватність реагування на них.

## ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ АКЦІОНЕРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

*доц. Старченко Л. В., студент Панчошна С.П.*

Фінансовими ресурсами підприємства являються грошові кошти, які є в його розпорядженні і призначені для здійснення поточних витрат і витрат по розширеному відтворенню, платежів за всіма зобов'язаннями та стимулювання працівників. Наявність достатніх фінансових ресурсів – необхідна умова успішного функціонування будь-якої підприємницької структури незалежно від сфери діяльності, галузевої спрямованості й організаційно-правового статусу. Тому проблема формування фінансових ресурсів в наш час відіграє важливу роль в успішній діяльності підприємства.

Сьогодні акціонерні товариства відіграють важливу роль в економічному розвитку будь-якої держави. Хоч і останнім часом в Україні загальна кількість акціонерних товариств зменшилася – з 32680 в 2008 році до 31323 в 2009 році, - але їх питома вага у загальному обсязі виробництва продукції, надання послуг і виконання робіт, залишається значною.

Життєздатність створеного акціонерного товариства багато в чому залежить від його спроможності формувати власні фінансові ресурси в достатньому обсязі. Це може бути забезпечене за рахунок збільшення власного капіталу, випуску облігацій, отримання банківських позик, кредиторської заборгованості й інших запозичених підприємством ресурсів.

В теперішній час акціонерним товариствам необхідно вдосконалювати структуру акціонерного капіталу залежно від галузі господарювання та з урахуванням напрямку створення даного товариства, визначати раціональну структуру формування обігового капіталу в умовах інфляції.

Таким чином, ефективне формування фінансових ресурсів є необхідною умовою забезпечення безперерйного процесу виробництва і реалізації продукції, збільшення вартості основних фондів і обігових коштів, здійснення економічного стимулювання й матеріального заохочення працівників. Результатом чого є забезпечення джерелами розвитку акціонерного товариства, його фінансової стійкості й інтересів акціонерів.

# РИЗИКИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

доц. Старченко Л.В., студент Руденко А.А.

Розроблення інноваційних продуктів вітчизняними підприємствами завжди характеризується ризиком, а відмова від інноваційної діяльності може призвести до втрати підприємством своїх ринкових позицій. З огляду на це, проблеми дослідження ризиків інноваційної діяльності підприємств набувають особливої актуальності.

Управління інноваційною діяльністю є процесом постійного прийняття управлінських рішень на етапах планування, організації мотивації, контролю і регулювання. Високий рівень ризику в інноваційній діяльності підприємств пояснюється тим, що інноваційні рішення, з одного боку, потребують значних витрат коштів, а з іншого – не всі інновації приносять очікуваний економічний ефект підприємству. Інноваційний продукт, який все ж таки впроваджений на ринок, з одного боку, повинен повернути підприємству затрачені на його розробку кошти, а з іншого – компенсувати також й інші витрати, що були понесені підприємством на так звані невдалі інноваційні проекти.

Під ризиками розуміють ймовірність виникнення втрат, недоотримання прибутків, небажаного розвитку середовища функціонування, відхилення від установлених цілей тощо. З огляду на інноваційні проекти ризик можемо характеризувати як ситуацію, за якої майбутні умови господарювання неможливо чітко передбачити, натомість можна говорити лише про ймовірність настання тієї чи іншої події. Сучасні інструменти ризик-менеджменту надають змогу підприємствам виявляти ризики, їх оцінювати, а також певною мірою контролювати.

Реалізація інноваційних проектів – це специфічна сфера діяльності, що характеризується низкою особливостей, які необхідно враховувати у процесі управління інноваційними ризиками. До таких особливостей варто віднести:

- тривалість інноваційних проектів в часі (для окремих проектів проектний цикл може тривати роки);
- залучення великої кількості учасників (кредитори, інвестори, замовники, консультанти тощо);
- комплексний характер;
- можуть мати інтернаціональний характер (у наслідок чого можуть виникати інновац. ризики щодо різних країн, політик).

У літературних джерелах виділяють такі етапи управління ризиками інноваційної діяльності підприємств:

- 1) виявлення можливих інноваційних ризиків;

- 2) визначення ймовірності виникнення кожного такого ризику;
- 3) оцінка наслідків ризику;
- 4) визначення способів реагування на виявлені та оцінені ризики.

Ідентифікація ризиків реалізації інноваційного проекту полягає в усвідомленні того, які події можуть мати негативний вплив на проект, тобто визначення потенційних джерел інноваційного ризику.

Ризики інноваційної діяльності можна класифікувати залежно від спроможності інноваційного продукту виконати ті завдання, які поставило перед ним підприємство-розробник. За цією ознакою пропонуємо виділяти три види ризиків: техніко-продуктові, ринкові, економічні.

В основу техніко-продуктових ризиків покладено ймовірність того, що інноваційний продукт (товар, послуга тощо) не виконує тих технологічних завдань, які перед ним поставлені, не задовольнить очікування споживачів, завдасть істотних фінансових втрат підприємству.

Найістотнішими слід вважати ринкові та економічні ризики, оскільки, якими б інноваційними не були нові розроблення, про їх успішність можна говорити лише тоді, коли вони принесуть економічну вигоду підприємству у вигляді прибутковості та через здобуття стабільної ринкової ніші, а також посилення конкурентних ринкових позицій.

Важливим елементом процесу управління ризиком інноваційної діяльності є визначення способів реагування на виявлені та оцінені ризики. У теорії та практиці найбільш поширеними методами реагування на ризики є:

- уникнення інноваційних ризиків, найчастіше через усунення причини таких ризиків (наприклад, придбання прав власності на готові інноваційні розробки, тощо);
- прийняття інноваційних ризиків, яке може бути як пасивним (коли свідомо приймаються ті ризики, які мають низький рівень негативного впливу на реалізацію проекту), так і активним (коли розробляється план дій у випадку настання ризиків, що загрожують інноваційному проекту);
- оптимізація (зниження) ступеня інноваційних ризиків (наприклад, через створення відповідних резервів, страхування ризиків тощо).

Найважливішим елементом аналізу інноваційного ризику є усвідомлення всіма учасниками інноваційної діяльності того, що дійсно ризиковою поведінкою підприємства є не реалізація інноваційних проектів, а відмова від їх здійснення, що призведе у майбутній перспективі до погіршення конкурентоспроможності підприємства та втрати ринкових позицій. Тому інноваційною діяльністю потрібно займатися і водночас приділяти належну увагу ризикам такої діяльності.



## МЕХАНІЗМ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

доц. Старченко Л.В., студент Петренко В.В.

Одним із пріоритетних напрямів розвитку економіки у ринкових умовах є впровадження інновацій у виробництво. Сучасний вітчизняний ринок інновацій передбачає створення реальних умов для переходу економіки на інноваційно-інвестиційну модель розвитку.

Реалізація такої моделі спонукає підприємства продукувати інноваційні товари і послуги. Однак на сьогодні інноваційна діяльність у більшості підприємств України не здійснюється, а поодинокі спроби впровадження інновацій стримуються безліччю перешкод на мікро- та макрорівнях.

Реалізація нової інноваційної стратегії розвитку і повноцінне використання інноваційного потенціалу в інтересах оновлення виробництва – реальний шанс для України досягти рівня високотехнологічної розвиненої держави. Незважаючи на це, інноваційна сфера з огляду на фінансове забезпечення функціонує в критичних умовах. У розрахунку на одного спеціаліста в інноваційній діяльності в Україні сьогодні витрачається в сто разів менше коштів, ніж у Франції, Великій Британії, Німеччині.

Характерною особливістю України є й те, що вона має вищий рівень інноваційного потенціалу порівняно з виробничим. Проте економічна криза призводить до скорочення використання досліджень інноваційних процесів. Тому без допомоги і підтримки держави вітчизняний інвестор не здатний фінансувати великі інноваційні проекти, навіть якщо вони мають гарантований успіх. Дані, оприлюднені Головою Державного агентства з інвестицій та інновацій, свідчать про мізерний рівень державного фінансування регіональних і галузевих інноваційних проектів, що й змушує підприємства шукати альтернативні джерела фінансування. Саме тому актуальною є проблема визначення та аналізу тих умов, за яких підприємства мали б змогу активно впроваджувати в виробництво інноваційні розробки.

Найголовнішою перешкодою на шляху активізації інноваційного процесу на підприємствах України стала практика ігнорування законодавства або призупинення дії статей законів, які стосувалися фінансування інноваційної діяльності.

Для створення ефективного механізму фінансування інноваційного розвитку підприємств необхідно використовувати диверсифікований інструментарій державної підтримки, який повинен враховувати світовий досвід і національні особливості діяльності вітчизняних підприємств.

Так, для підприємств, які тільки розпочинають або відроджують інноваційну діяльність, повинна бути впроваджена система специфічних заходів різнобічної підтримки і, насамперед, поліпшення фінансового забезпечення. Окрім таких загальновідомих методів, як встановлення податкових знижок, надання пільгових кредитів, використання прискорених методів амортизації обладнання тощо, доцільно впровадити систему державних гарантій і страхування інноваційної діяльності, грантів, розробити та задіяти механізми технічної підтримки і передачі у користування приватних підприємств державних технологій і ноу-хау (що призведе до зниження витрат).

Особлива увага має бути приділена залученню коштів приватних інвесторів для фінансування інноваційної діяльності. Як пряма державна підтримка, так і сприяння залученню приватних ресурсів можуть бути оптимально реалізовані в межах відповідних державних програм. Для збільшення обсягів фінансового забезпечення інноваційної діяльності підприємств необхідно вирішити цілу низку проблем становлення інноваційного сектора в Україні: комерціалізація інноваційної продукції; надвисокі ризики інноваційної діяльності; нецільове та неефективне використання фінансових ресурсів, спрямованих на підтримку інноваційної діяльності тощо.

Отже, фінансування інноваційної діяльності підприємств виступає основою науково-технічного прогресу й технологічної модернізації виробничих потужностей і зміцнення їх конкурентних позицій на вітчизняному та світовому ринку.

## НЕОБХІДНІСТЬ ФІНАНСОВОЇ САНАЦІЇ БАНКУ

доц. Старченко Л.В., студент Скобенко М.В.

Зважаючи на високу роль, яку відіграє банківська система в економіці, а також враховуючи високий рівень концентрації банківського капіталу весь спектр суб'єктів господарювання безпосередньо залежить від стабільності та платоспроможності як банківської системи в цілому, так і кожної окремої банківської установи. Адже непередбачуване банкрутство окремого великого банку може призвести до депресійних процесів у всій економіці.

Вивчення фінансового механізму санації банків на науково-теоретичному рівні, осмислення його сутності, мети та структури має важливе практичне значення, адже дозволяє істотно вдосконалити процес санації банків і стабілізувати ситуацію в банківській системі.

Режим фінансової санації - це система заходів, спрямованих на збільшення протягом визначеного періоду обсягів капіталу до необхідного рівня.

Як відомо, у жовтні 2008 року розпочався масовий відтік коштів із банківської системи України. Зрозуміло, що причиною виникнення кризи в Україні є залучення банками зовнішніх запозичень з метою кредитування. Початком «банківської кризи» вважається ситуація, що склалася із ЗАТ «Промінвестбанк», що викликало недовіру в населення до банків.

Безумовно, санація комерційних банків завжди краща за їхнє банкрутство (ліквідацію), оскільки в цьому разі практично всі кредитори банку можуть одержати свої гроші назад. У випадку ліквідації вкладники – фізичні особи одержують свої кошти з Фонду гарантування вкладів або ж стають першими-другими в черзі за грошима. Юридичні особи – клієнти та кредитори банку майже завжди виявляються останніми в цій черзі і зазвичай нічого не одержують. Так було урядом націоналізовано в червні 2009р. «проблемні» банки: «Укргазбанк», «Родовід Банк» та «Київ».

Банківською наукою і практикою розроблені досить результативні методики аналізу фінансового стану банку. Висновок про стійкість (проблемність) робиться на основі сукупності результатів, одержаних в ході аналізу фінансового стану банку за такими напрямками: 1) динаміка нарощування власних засобів(капіталу) банку; 2)рівень

прибутковості і рентабельності банківських операцій; 3) якість активів і ресурсів банку; 4) рівень менеджменту і маркетингу в банку.

Одним із перших сигналів кризового стану банків, як правило, являється погіршення показників короткострокової ліквідності. Банки здатні вирішити проблему ліквідності шляхом залучення додаткових коштів, в тому числі на основі отримання кредитів рефінансування, залучення коштів від акціонерів, вкладників, запозичень на міжбанківському і зовнішньому ринках, а також зменшення чи сповільнення вихідного грошового потоку.

Важливе значення має реалізація санаційних заходів із підвищення рівня капіталізації банків, відновлення довіри, залучення інвесторів. Вона може здійснюватися за рахунок внутрішніх джерел (стимулювання капіталізації прибутку, оптимізація витрат, продаж активів) та зовнішніх (збільшення статутного капіталу акціонерами банку, продаж банку, капіталізація за участю держави, консолідація) і сприяти поліпшенню якості капіталу та забезпеченню достатнього рівня покриття ним ризиків, що приймаються банками.

Потужний інструментарій фінансового оздоровлення банків акумулює в собі робота з проблемними активами, в першу чергу кредитами, яка передбачає відчуження кредитного забезпечення, реструктуризацію боргу, ініціювання процедури банкрутства боржника, продаж проблемних кредитів спеціалізованим державним і приватним агентствам тощо.

Організаційна підсистема фінансового механізму санації банків включає реорганізацію, засоби з оптимізації організаційно-функціональної структури банку, управління кадровим потенціалом, інформаційними технологіями, реалізація яких помітно стимулює процес фінансового оздоровлення банків.

Реорганізація передбачає зміцнення капітальної бази банків на основі злиття і приєднання. Перевагами реорганізації є збільшення банківського ринку та розширення діяльності, можливість виходу на зовнішні ринки запозичення коштів, зменшення витрат тощо.

Отже, дослідження фінансового механізму санації банків має важливе значення і є необхідним для стабілізації ситуації в банківській системі. Санація вважається успішною, якщо після проведення організаційних та виробничо-технічних удосконалень банківська установа виходить з кризи і забезпечує свою прибутковість та конкурентоспроможність у довгостроковому періоді.

## **ВИРОБНИЧО – ЗБУТОВА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА ТА АНАЛІЗ ВИБОРУ ЦІЛЬОВОГО РИНКУ**

*студент Халімон А.О.*

Сьогоднішня зіткнулось з таким явищем як насичення попиту на вироблені вітчизняними підприємствами товари. Головною проблемою стає організація просування товару на ринку через формування збуту, впливу на вибір покупців. В цих умовах невимірно зростає роль маркетингу як єдиного можливого способу управління бізнесом, що дозволяє поєднати інтереси підприємства, направлені на отримання прибутку та інтереси споживачів.

Таким чином, маркетинг та політика управління виробничо – збутовою діяльністю, є одним із найбільш важливих елементів системи взаємодії підприємства і споживача, як суб'єктів економічних відносин.

Від вибору цільового ринку, тобто ринку, на якому фірма може реалізувати поставлені цілі, великою мірою залежить ефективність всієї подальшої діяльності фірми. В процесі вибору цільового ринку послідовно оцінюються наступні аспекти: доступність сегменту, його потенціал і можливості освоєння.

Вибору цільового ринку передують сегментація, тобто розділення всієї сукупності потенційних покупців на окремі групи (сегменти), що характеризуються якимись загальними властивостями, наприклад однаковими: потребами, відношенням до товару або послуги, вигодами при покупці, рівнем доходу і освіти, поведінкою при покупці, статтю і віком, однаковою реакцією на ринкові зусилля продавця і так далі.

Після проведення сегментації кожен з отриманих сегментів слід розглянути на можливість його вибору як цільовий ринок.

Кожна фірма, підприємство в ринковій системі керуються головним мотивом — отриманням прибутку і недопущення збитків. Компанії виробляють ті товари і надають ті послуги, які можуть

принести прибуток, і, навпаки, не виробляють і не надають те, що може принести збиток.

Вибір предмету виробництва і надання послуг компанії роблять саме з цієї позиції. Якщо виробник побачить, що споживач готовий придбати даний товар і зробити його буде «не не вигідно», то виробник товар виготовить.

Виробник повинен погоджувати із споживачем свій вибір, інакше він буде покараний, зазнавши збитків або навіть збанкрутівши.

Найбільш поширеним способом розгляду аналізу особливостей роботи компанії на ринку є дослідження цін і обсягів виробництва і продажів в умовах певних типів ринків..

Більшість сучасних компаній, що мають широку номенклатуру продукції, що випускається, і різні сфери бізнесу, одночасно використовують декілька методів аналізу привабливості ринку. Такий комплексний підхід дозволяє отримати значний об'єм інформації, на підставі якої приймаються стратегічні і оперативні управлінські рішення.

Процес позиціонування тісно пов'язаний з сегментацією ринку, оскільки це дві сторони процесу вибору цільового ринку і ефективного на ньому функціонування.

Позиціонування - забезпечення товару бажаного місця на ринку і в свідомості потенційних покупців за допомогою використання маркетингу. Основою позиціонування є результати маркетингових досліджень, в залежності від цілей підприємства визначається їх напрямки і зміст, що, в свою чергу, зумовлює використання відповідних методів: експертних оцінок, ринкового тестування, опитувань та ін.

Підсумовуючи можна сказати, що необхідність ринкової сегментації продиктована відмінностями в потребах і перевагах споживачів. Визначення цих переваг і угруповання покупців з схожими потребами є невід'ємною частиною створення корпоративної і маркетингової стратегій. Ринкова сегментація дозволяє компаніям зосередити свої зусилля на тих споживчих сегментах, де їх конкурентна перевага виявиться найбільш ефективною.

*Науковий керівник: доц. Сабадаш В.В.*

## АНТИКРИЗОВІ ЗАХОДИ ПОДОЛАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ ПІДПРИЄМСТВА

доц. Старченко ЛВ., студент Сургунова О.С.

У ринкових умовах гарантією безпеки діяльності підприємства є гарантований ринок збуту продукції та її конкурентоспроможність. Аналізуючи діяльність підприємства, можна виокремити певні специфічні причини, які негативно впливають на зниження рівня економічної безпеки і можуть привести до критичної межі, тобто до фінансової неспроможності життєдіяльності підприємства. Економічна криза підприємства виникає тоді, коли воно стає збитковим. Фактори, які можуть призвести до економічної кризи поділяються на зовнішні, або екзогенні (які не залежать від діяльності підприємства), та внутрішні, або ендогенні (що залежать від підприємства). Управління підприємством як соціально-економічною системою певною мірою завжди має бути антикризовим. Антикризова програма має бути укрупненою та розроблятися в цілому по підприємству. За потреби можуть розроблюватися антикризові підпрограми по окремих підрозділах та функціональних службах підприємства (як розвиток, уточнення та дезагрегація заходів, передбачених на рівні підприємства). З метою вжиття антикризових заходів необхідно визначити глибину кризи. Розрізняють 3 фази: легка(криза, яка безпосередньо не загрожує функціонуванню підприємства(за умови переведення його на режим антикризового управління)), важка( загрожує існуванню підприємства і потребує негайного проведення фінансової санації) та катастрофічна криза(кризовий стан, який не сумісний з діяльністю підприємства і призводить до його ліквідації)

Оздоровлення фінансового становища підприємства потребує конкретної розробки програми виходу з економічної кризи. У програмі необхідно дати глибокий аналіз фінансово – економічного стану підприємства, і на основі аналізу вжити ефективних заходів як оперативного, так і стратегічного спрямування. Така програма має розроблятися обов'язково для кожного підприємства, враховуючи специфіки його діяльності. Ефективність реалізації такої програми і поставленої в ній кінцевої мети залежить великою мірою від наявності відповідних законодавчих актів та методичних розробок зі складання програм. При розробці програми необхідно враховувати ситуацію, яка склалася у партнерів, які пов'язані з підприємством договірними зобов'язаннями, а також взаємопов'язані з місцевими органами влади. Так всебічно охоплююча програма може позитивно вплинути на фінансово - економічну діяльність підприємств – партнерів, які взаємодіють між собою. Отже, в сучасних умовах,коли весь світ охопила економічна криза, підприємства обов'язково мають слідкувати за своєю діяльністю,щоб не допустити важкої форми кризи.

## ФОРМУВАННЯ БРЕНДУ ЯК ФАКТОРА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

*асист. Івашова Н.В., студент Яцєнко Н.В., студент Долгодуш А.І.*

Багато товарів настільки схожі на товари інших виробників, що споживачам абсолютно все одно, які з них обрати. Наприклад, шоколад: у будь-якому супермаркеті наявний свій асортимент плиток шоколаду, кожна з яких має свій особливий склад, торгову марку та своїх відданих споживачів. У таких випадках оригінальна товарна продукція перетворюється в бренд. Брендінг – це процес додавання вартості до товару, який досягається використанням його упаковки, торгової марки, заходів по стимулюванню збуту та позиціонуванню у думках споживачів.

Цінність бренду — це сила впливу бренду на споживача, що виявляється в лояльності до продукту чи послуги та меншій чутливості до підвищення ціни.

Вигоди бренду для власників:

- більша лояльність споживачів;
- менша реакція на дії конкурентів;
- менша еластичність до підвищення ціни;
- більша еластичність до зниження ціни;
- збільшення ефективності системи маркетингових комунікацій.

Вигоди бренду для споживачів:

- ідентифікація джерела продукту;
- відповідальність виробника;
- зниження ризику;
- зменшення вартості пошуку інформації.

Основний ресурс бренду – це довіра споживачів, вроджені або набуті цінності, позитивні асоціації. Найчастіше успіху досягає та компанія, котрій вдається інтегрувати такі цінності й емоції у свій повсякденний бізнес і діяти в будь-якій ситуації так, як цього вимагає імідж бренду. Для появи сильного бренду вимагається виконання двох умов, кожна з яких є необхідною, але недостатньою без іншої:

- наявність високоякісного продукту, що потрібен споживачеві та приносить прибуток виробникам і дистриб'юторам. Це своєрідна



основа бренда, без якої всі подальші дії щодо створення і розвитку торгової марки не мають сенсу;

- емоційно-інформаційна складова бренда. Без неї неможливе існування повноцінної торгової марки — навіть, якщо формально вона матиме всі інші "родові" ознаки і буде широко відомою.

Щоб зробити бренд сильним, необхідно глибше вивчати особливості споживачів, розробляти чітку й актуальну ідентичність бренду, виражати ідеї та цінності торгової марки у більш відмінних атрибутах і більш сфокусованих марочних комунікаціях.

У сучасних умовах бренд стає другим за значимістю, після людського ресурсу, активом фірми. Як зазначає Е.В. Ромат: "...так само як і паблік рілейшнз, брендинг не покривається повністю не тільки системою маркетингових комунікацій, але навіть і всією системою маркетингу. Брендинг необхідно розглядати в якості управлінської технології, яка включає як елементи маркетингу, так і менеджменту."

Отже, створення бренду є довготривалим процесом, заснованим на високих технологіях, інноваційному менеджменті, успішному маркетингу. Крім того для створення міцного бренду, його слід розглядати як технологію, що включає елементи як маркетингу, так і менеджменту. Брендинг являє собою тип маркетингової технології, спрямований на створення бренду й управління ним, тобто технологія створення особливого споживчого враження про конкретний товар. Щоб зробити бренд сильним, необхідно глибше вивчати особливості споживачів, розробляти чітку й актуальну ідентичність бренду, виражати ідеї та цінності торгової марки у більш відмінних атрибутах і більш сфокусованих марочних комунікаціях.

Розглядати брендинг просто як щось пов'язане з дизайном, рекламою або присвоєнням фірмової назви - це неадекватно й короткозоро; успіху досягають ті бренди, які діють як лінза, крізь яку споживач дивиться на компанію і її продукт. Постійна оцінка іміджу при використанні для згаданої лінзи має першочергове значення. Без цього бренду підприємства не вдасться зберегти свій конкурентоспроможний статус.

1. Блайт Дж. Основы маркетинга: Пер. со 2-го англ. изд. — К: Знання-Прес, 2003. — 493с.
2. Ромат Е.В. Реклама. 5-е изд. — СПб.: Питер, 2002. — 544 с.

## АНАЛІЗ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇЇ АКТИВІЗАЦІЇ

*асист. Маценко О.М., студент Сірік Ю.А, студент Васильєва О.А.*

Рівень розвитку досліджень і розробки інноваційних технологій та впровадження їх у виробництво є одним з основних показників конкурентоспроможності країни. Стимулювання розвитку наукових досліджень у галузях інноваційних розробок стає невід'ємною частиною політики будь-якої держави, що забезпечує соціально-економічний розвиток країни в цілому.

Стан інноваційної діяльності визначається трьома чинниками: станом науки, станом інноваційної інфраструктури, попитом на інновації з боку матеріального виробництва. У фундаментальній науці має місце тенденція до старіння наукових кадрів і дослідно-лабораторного оснащення, зростає диспропорціональність в науково-технічній інфраструктурі, що обмежує можливості створення інноваційного продукту, придатного для комерційної реалізації на внутрішньому та зовнішньому ринках. Організація науково-технічної інфраструктури, фінансового забезпечення та менеджменту стає дедалі менш придатною для реалізації великих інноваційно-інвестиційних проєктів, поступово переорієнтовуючись на виконання дрібних, периферійних проєктів і завдань.

У 2002 р. частка промислових підприємств, які впроваджують інноваційні технології у виробництво становила 14,6% від загальної кількості підприємств, а 2008 р. цей показник впав до 10,8%. Аналогічне зменшення відбулося серед кількості підприємств, що займаються інноваціями – з 18% у 2002 р. до 13% у 2008 р. Проте, за ці роки відбулися і позитивні зрушення: у 6 разів збільшилася інноваційна активність за напрямком дослідження та розробки інноваційних технологій. Також, незважаючи на економічний спад 2008-2010 рр., Україні вдалося зберегти розгалужену мережу наукових організацій і значний науковий потенціал. Щорічно збільшується число кандидатів і докторів наук. Вчені України активно співробітничать з іноземними колегами. Проте, складне соціально-

економічне становище призвело до погіршення умов праці фахівців наукової сфери, що і стало причиною виїзду багатьох висококваліфікованих спеціалістів за кордон.

В Україні існує комплекс проблем, який підтримує незацікавленість підприємств у впровадженні інноваційних технологій та процесів: відсутність механізмів підтримки інноваційної діяльності, ефективність яких підтверджена досвідом багатьох країн світу; відсутність такої фінансово-кредитної, податкової та амортизаційної політики, яка стимулювала б до інноваційної діяльності; відсутність умов, які б сприяли широкому залученню в інноваційну сферу позабюджетних інвестицій, перш за все з боку вітчизняних комерційних структур і банків.

Проаналізувавши, можна виділити основні шляхи активізації інноваційної діяльності в Україні на сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки:

- створення умов для капіталізації інтелектуальної власності;
- створення нових господарсько-територіальних утворень (технопарків, бізнес-інкубаторів, регіональних інноваційних фондів, венчурних фірм), які сприятимуть залученню вітчизняного приватного бізнесу до фінансування науково-дослідних розробок і процесу впровадження нових технологій у виробництво;

- розробка і запровадження механізму надання пільг промисловим підприємствам, які впроваджують і реалізують інноваційну продукцію;

- створення системи стимулів, яка сприяла б залученню вітчизняних і зарубіжних інвесторів, а також великих підприємств до інвестування в розвиток ризикованих інноваційних фірм і проектів.

Реалізація запропонованих напрямків активізації інноваційної діяльності в Україні дасть змогу значно підвищити рівень інноваційної активності промислових підприємств, ефективно використовувати внутрішні і залученні зовнішні інвестиції на інноваційну діяльність.

## СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

*асист. Дегтярьова І.Б., студент Чабада В.М.*

Інноваційний потенціал є стратегічним критерієм ефективності функціонування підприємства. Тому саме йому в системі економічного потенціалу підприємства належить пріоритетне значення.

Інновація пов'язана за створенням нового продукту, впровадженням технологічного процесу або економіко-організаційної методики, які спрямовані на вдосконалення виробництва, покращення якості споживання, рівня життя та є вираженням науково - технічного прогресу.

Інновації охоплюють усю економіку, в тому числі продуктивні сили та виробничі відносини. Вони є необхідною умовою розвитку виробництва, підвищення якості продукції та зростання виробничих можливостей підприємства, появи нових товарів та послуг, а також засобом, за допомогою якого підприємства адаптуються до змін у зовнішньому середовищі й змінюють його самі у власних інтересах.

Слід зазначити, що інновації роблять стрибок від старої функції виробництва до нової. Вони також розглядаються як соціально-технічний, економічний процес, що через практичне використання ідей і винаходів призводять до створення кращих за своїми властивостями виробів, технологій, поява яких на ринку може принести додатковий прибуток. Інновації охоплюють весь спектр видів діяльності – від досліджень і розробок до маркетингу.

Головною проблемою управління інноваціями є вибір інноваційної стратегії підприємства. Необхідно використовувати інноваційну стратегію як складову частину загальної стратегії розвитку виробничого процесу на підприємстві.

Стратегія розглядається як змінність усіх або майже всіх ексогенних умов, які в короткостроковому аналізі є заданими константами. У змінних величинах виробничої функції – капіталі, праці та технології – саме остання відіграє головну роль при стратегічному плануванні.

Стратегічне планування пов'язане з глобальними цілями підприємства, зорієнтоване на майбутнє і дає оцінку чинникам зовнішнього середовища, на які підприємство не може мати вплив. Планування повинно бути гнучким і мати передбачувані можливості з реагуванням на зміну обставин або на виявлення прорахунків суб'єктивного характеру. Тобто реакція на нові обставини повинна бути запланованою.

Ученими вже розроблено алгоритм стратегічного планування інноваційної діяльності підприємства. Він має такий вигляд:

Етап 1. Визначенні місії та цілей підприємства. Визначення глобальної мети підприємства, основних товарів, ринків, послуг, технологій, культури підприємства. Етап 2. Формування стратегії розвитку підприємства. Етап 3. Розробка та впровадження стратегії розвитку підприємств. Етап 4. Розвиток підприємства. Етап 5. Формування стратегії інноваційної діяльності. Даний етап передбачає глибокий аналіз внутрішніх і зовнішніх чинників впливу на формування стратегії розвитку інноваційної діяльності. До найважливіших внутрішніх чинників передусім слід віднести аналіз наявного економічного потенціалу підприємства. Оцінка та аналіз зовнішнього середовища передбачає аналіз ринку, умов господарювання та правового поля. Етап 6. Розробка альтернативних варіантів інноваційної діяльності. Етап 7. Аналіз та оцінка альтернатив інноваційної діяльності. Етап 8. Впровадження стратегії інноваційної діяльності. Етап 9. Оцінка стратегії інноваційної діяльності щодо відповідності встановленим критеріям.

Побудова такого алгоритму дозволить визначити, чи володіє підприємство достатнім потенціалом, щоб скористатися новими інноваційними можливостями, а також, які внутрішні його характеристики послаблюють результативність інноваційної діяльності.

Отже, стратегічне планування інноваційної діяльності має цільовий характер, тобто передбачає постановку і досягнення визначених цілей. Стратегічні цілі, які є чітко вираженими, стають потужним засобом підвищення ефективності інноваційної діяльності в довгостроковій перспективі, її координації і контролю, а також базою для прийняття управлінських рішень на всіх стадіях інноваційного процесу.

# АНАЛІЗ ТІНЬОВОГО СЕКТОРУ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ ТА БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

асист. Коваленко Є.В., студент Колонтаєвська А.В.

Друкується за підтримки Державного фонду фундаментальних досліджень МОН України в рамках гранту Президента України для підтримки наукових досліджень молодих вчених GP/F27

Наявні диспропорції та деформації в розвитку підприємництва доводять необхідність забезпечення структурних змін за двома стратегічними напрямками. З одного боку - це реформи, спрямовані на покращання базових індикаторів раціональної структурної побудови національної економіки. З іншого боку - заходи з протидії чинникам негативного впливу на розвиток підприємництва (детінізація підприємницького середовища, підвищення рівня економічної безпеки підприємництва).

У 2000 році рівень тіньової економіки відносно ВВП оцінювався у 47%-52% (залежно від методу оцінки), а у 2006-2007 роках склав 39%-56,8% (рис. 1). Варто зазначити, що структура нелегальної економіки досить складна, тому при оцінці обсягів тіньового сектора країни відзначаються істотні розбіжності і його величина варіює від 40% до 70%. У цьому контексті варто зазначити важливість правильного вибору та методики розрахунку рівня та обсягів тіньової економіки.

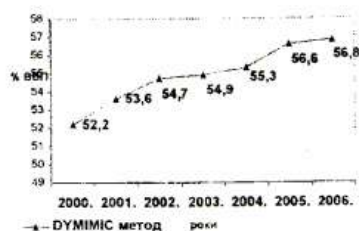
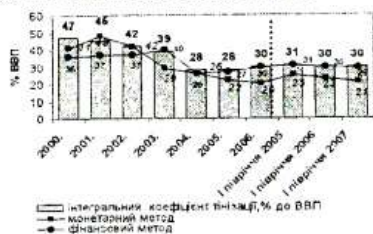


Рис.1. Рівень тіньової економіки в Україні у період 2000-2007 років, розрахований різними методами

Результати досліджень свідчать, що тіньова економіка у секторі підприємництва України поширена практично в усіх сферах економічної діяльності.

Наявність високого рівня тіньової економіки та корупції призводить до істотного зниження індексу економічної свободи, а відтак, знижується інвестиційна та підприємницька активність.

У цьому контексті показово, що система регулювання бізнесу шляхом видачі дозволів і проведення перевірок в Україні одна з найжорсткіших серед країн пострадянського простору. Наприклад, частка підприємств, які одержують дозволи протягом року, в Україні вища (54 %), ніж у Білорусі (45%), Узбекистані (33 %) і Грузії (6 %), а частка підприємств, перевічених різними контролюючими органами протягом року (95 %) - на рівні показника Таджикистану (96 %).

Кількість нормативних актів, що регулює діяльність суб'єктів господарювання невинно зростає. Виходом із ситуації, що склалася, можуть стати прийняті у 2005–2007 роках для вдосконалення процедур видачі дозволів і проведення перевірок Закони України «Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності» та «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності». Ці рамкові закони покликані прискорити процес системної реформи у сфері державного контролю і видачі дозволів.

До головних проблем, які на сьогодні перешкоджають зміцненню економічної безпеки та структурним реформам у секторі підприємництва України, відноситься також наявність прямих та опосередкованих злочинних, кримінальних посягань, або так званого „рейдерства”.

Основними причинами, що зумовлюють поширення рейдерства в Україні є:

- слабкість правової системи;
- недосконалість судової влади;
- корумпованість органів влади;
- відсутність державних інститутів, які б ефективно захищали права власника;
- низький рівень правової культури;
- правовий нігілізм як у суб'єктів господарювання, так і представників органів влади;

Важливою передумовою виходу із ситуації, що склалася в Україні з рейдерством, є забезпечення максимальної прозорості та дієвості процесу боротьби з рейдерськими атаками. Зокрема, держава має вживати дієві, реальні інструменти щодо захисту прав власності.

## АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ІНСТИТУТІВ РЕГУЛЮВАННЯ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

*доц. Старченко Л.В., студент Піддубна Т.В.*

В умовах системної перебудови економіки України у напрямку її адаптації до ринкових відносин, об'єктивно необхідним є створення трансформаційних механізмів, які б стимулювали суб'єктів господарювання нарощувати обсяги та підвищувати ефективність виробництва, оновлювати виробничу матеріально-технічну базу. Але реалії формування підприємницького ресурсу в українській економіці свідчать, що цей процес натрапляє на ряд істотних перешкод: по-перше, реформи, що проводяться, не завжди відповідають рівневі розвитку підприємництва; по-друге, унаслідок домінування умов трансформаційних процесів в економіці відбувається надмірне збільшення невизначеності підприємницької діяльності; по-третє, недосконалість інституційного середовища підприємництва призводить до негативного обмеження свободи підприємницької діяльності.

Стратегічною метою України проголошено її інтеграцію до Європейського Союзу. Перспективи такої інтеграції значною мірою залежать від місця і ролі країни в глобальному економічному просторі, які у свою чергу визначаються поточними конкурентними позиціями країни та, її здатністю забезпечувати умови для довгострокової конкурентоспроможності національної економіки.

Вже майже протягом трьох десятиліть Всесвітній Економічний Форум (ВЕФ) досліджує конкурентоспроможність країн. Щорічні глобальні звіти щодо конкурентоспроможності є тим стандартом, за допомогою якого бізнес-лідери та політики визначають перешкоди, які заважають підвищувати конкурентоспроможність, та обговорюють стратегії щодо їх подолання.

Україна в нинішньому рейтингу перебуває на 73-й позиції, втративши чотири позиції порівняно з торішнім показником. Перелік конкурентних переваг економіки України, на жаль, дуже короткий і містить лише 18 пунктів.

Найнижчий результат (115-те місце) — у категорії «якість інституцій».



Таким чином, саме якість інституцій є головним чинником низької конкурентоспроможності України. І йдеться, на жаль, не тільки про недосконалість вітчизняної державної машини.

Світовий досвід свідчить, що практично всі країни-лідери, котрі досягли найвищих показників ВВП на душу населення (понад 20 тис. дол.), мають:

відкрити ринкову економіку, вільне ціноутворення, низькі митні бар'єри, висококонкурентне ринкове середовище;

превалювання приватної власності при одночасному її захисті; ефективне податкове адміністрування, податкову систему, підконтрольну платникам податків через демократичні представницькі інституції;

ефективні державні організації з низьким рівнем корупції; прозорі суспільні та фінансові інститути та інше. демократичну політичну систему з високим рівнем політичної конкуренції, надійними механізмами контролю над державою та бюрократією;

законослухняність громадян, незалежну судову систему, якій довіряють громадяни, сильну систему органів правопорядку і виконання судових рішень.

Країни, де ці інституції ефективно працюють, мають високорозвинену економіку.

Одним з важливих аспектів економічної конкуренції в умовах глобалізації є рівень розвитку та конкурентоспроможність бізнесу.

Невід'ємною складовою конкурентоспроможності бізнесу є "легкість" його ведення в країні. Експертами Світового банку виділяються 10 складових, які дозволяють визначити рейтинг країни з позиції легкості ведення бізнесу. Doing Business — річний звіт Світового банку, який дає змогу об'єктивно оцінити законодавство, пов'язане з регулюванням підприємницької діяльності, та його правозастосування.

Згідно з останньою доповіддю Doing Business 2009 Україна посіла 145-ту позицію серед 181 країни світу.

Безумовно, такі рейтинги дозволяють нам орієнтуватися щодо розвитку нашої країни у порівнянні з іншими країнами світу і відслідковувати ті моменти, на які необхідно звертати увагу при формуванні державної політики у відповідній сфері.

## ПЛАНУВАННЯ ВИТРАТ НА ЕМІСІЮ ОБЛІГАЦІЙ

*асист. Коваленко Є.В., студент Кулик Л.А.*

Друкується за підтримки Державного фонду фундаментальних досліджень МОН України в рамках гранту Президента України для підтримки наукових досліджень молодих вчених GP/F27

Запитання: «Де взяти гроші?» – для підприємства, що динамічно розвивається, завжди є актуальним. До недавнього часу основним інструментом залучення грошових коштів був банківський кредит. Проте сьогодні вітчизняний фондовий ринок надає нову можливість для фінансування компанії – випуск корпоративних облигацій. Ситуація на ринку корпоративних облигацій є сприятливою для того, щоб цей механізм фінансування могли широко застосовувати вітчизняні компанії.

Визначення «облигації» наведено в ст. 7 ЗУ «Про цінні папери та фондовий ринок», зокрема «облигація - цінний папір, що посвідчує внесення його власником грошей, визначає відносини позики між власником облигації та емітентом, підтверджує зобов'язання емітента повернути власникові облигації її номінальну вартість у передбачений умовами розміщення облигацій строк та виплатити доход за облигацією, якщо інше не передбачено умовами розміщення».

Корпоративні облигації класифікуються за багатьма ознаками:

1. Залежно від типу облигації бувають іменними та на пред'явника.
2. Залежно від нарахування доходів облигації поділяються на відсоткові та безвідсоткові.
3. За умовами обігу розрізняють облигації, що вільно обертаються, та облигації з обмеженим колом обігу.
4. Залежно від наявності додаткового забезпечення облигації поділяються на звичайні та додатково забезпечені.
5. Залежно від наявності можливості обміну облигацій на акції емітента облигації поділяють на конвертовані та неконвертовані.
6. За строком обігу корпоративних облигацій їх поділяють на короткострокові (до 1 року), середньострокові (від 1 до 3 років) та довгострокові (більше 3 років).

Привабливість облигацій для вітчизняних підприємств полягає в тому, що основна причина інтересу підприємства до корпоративних паперів – наявність на ринку коштів, які можна запозичити, не надаючи ліквідного забезпечення (застави). Крім того, підприємство наважується на випуск облигацій з метою створення публічної кредитної історії. Серед найбільш очевидних переваг для емітента є можливість залучення дешевих ресурсів та

доступ до широкого кола кредиторів. Відсоток по облігаціях приблизно такий же, як і ставки по депозитах у банках, а це менше, ніж проценти по кредитах. Крім того, з'являється можливість залучити кошти не тільки фінансових установ, але й інших юридичних та фізичних осіб. У разі випуску корпоративних відсутній жорсткий контроль за використанням залучених коштів і поточною бізнес-діяльністю емітента. Кошти, отримані шляхом емісії облігацій, не включаються до валового доходу підприємства-емітента і не підлягають оподатковуванню. Кошти, спрямовані емітентом на погашення облігацій, не включаються до валових витрат підприємства-емітента.

Загалом можна виділити наступні ключові етапи емісії облігацій:

- ✓ Рішення про випуск облігацій;
- ✓ Вибір компанії андерайтера;
- ✓ Проведення аудиторської перевірки та отримання висновку

аудиторської перевірки;

✓ Підготовка пакету документів для реєстрації випуску та інформації про емісію облігацій в ДКЦПФР;

✓ Реєстрація випуску та інформації про емісію облігацій в ДКЦПФР, отримання Свідоцтва про реєстрацію випуску облігацій;

✓ Публікація оголошення про емісію облігацій в офіційному виданні;

✓ Присвоєння облігаціям міжнародного ідентифікаційного номера;

✓ Оформлення та депонування глобального сертифікату;

✓ Розміщення, первинний продаж випуску облігацій;

✓ Реєстрація звіту про підсумки випуску облігацій;

✓ Погашення облігацій.

Орієнтовані витрати на емісію облігацій складаються з:

• виплату комісійних фінансовому посереднику;

• витрати на реєстрацію емісії та опублікування інформації про випуск облігацій;

• сплату державного мита у розмірі 0,1% загальної номінальної вартості облігацій, що пропонуються для продажу;

• витрати на друкування сертифікатів цінних паперів чи оформлення глобального сертифікату;

• відшкодування послуг аудиторів;

• послуги депозитарію та інші витрати.

Із суто математичної точки зору випуск облігацій буде ефективним, якщо його обслуговування для емітента є дешевшим за обслуговування кредиту. Інакше кажучи, емісія облігацій є ефективною, якщо сума постійних та змінних витрат на її обслуговування менше процентних виплат за банківським кредитом. Зрозуміло, що загальна сума витрат по обслуговуванню емісії і процентних виплат за кредитом залежить відповідно від обсягу емісії і розміру банківського кредиту.

## ВДОСКОНАЛЕННЯ ІНФРАСТРУКТУРИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

доц. Старченко Л.В., студент Колонтаєвська А.В.

Дієвим інструментом сприяння ефективному розвитку підприємництва є інфраструктура його підтримки.

Найголовніша функція такої інфраструктури - створення умов для ефективного здійснення підприємницької діяльності суб'єктів господарювання, подолання труднощів та вирішення проблем, пов'язаних з відсутністю знань, досвіду з питань ведення бізнесу, доступу до кредитів та необхідної інформації, сприяння створенню нових робочих місць, подолання диспропорцій в економічному розвитку регіонів, зростання виробництва та його структурна перебудова, спрощення доступу підприємництва до сучасних інноваційних технологій.

Станом на 01.07.2008 на території України діяло 467 бізнес-центрів, 70 бізнес-інкубаторів, 41 технологічний парк, 2974 інформаційно-консультативні установи, 1657 громадських об'єднань суб'єктів підприємництва.

Аналіз реалізації регіональних програм підтримки підприємництва засвідчує, що лише 5,2% коштів місцевих бюджетів спрямовується на розвиток інфраструктури

Наслідком відсутності ефективної інституційної системи підтримки підприємництва на місцевому рівні, в т.ч. інноваційного підприємництва, є той факт, що у 2007 році лише 0,2% всіх підтриманих на місцевому рівні бізнес-проектів носили інноваційний характер.

Відсутність врегульованої системи взаємодії між діючими суб'єктами інноваційної інфраструктури, недостатня інноваційна активність наукових установ, низький рівень сприйняття інноваційності виробничими підприємствами і слабе забезпечення мережі інфраструктури кадровими ресурсами – характерні недоліки та перешкоди, що заважають підвищенню конкурентоспроможності вітчизняного підприємництва.

Таким чином, першочерговими завданнями держави в напрямку формування інфраструктури підтримки

підприємництва є:

- вдосконалення нормативно-правової бази, що регулює створення та функціонування об'єктів інфраструктури підтримки підприємництва;
  - збільшення обсягів фінансування заходів щодо розвитку мережі інфраструктури;
  - впровадження міжнародного досвіду оцінки ефективності й результативності функціонуючих бізнес-центрів, бізнес-інкубаторів тощо;
- всебічне сприяння ресурсному забезпеченню бізнес-інкубаторів зі сторони державних і місцевих органів виконавчої влади.

Одним з основних рушійних факторів розвитку підприємницької діяльності є її фінансове забезпечення.

За даними регіонів фінансово-кредитну підтримку малого підприємництва в Україні здійснюють 184 банки; 277 фондів підтримки підприємництва; 2526 небанківських фінансово-кредитних установ, в т. ч. 1884 кредитних спілок.

Широкого розповсюдження нині набув також механізм кредитування малого бізнесу через кредитні спілки-неприбуткові громадські організації, що діють на кооперативних засадах з метою соціального захисту своїх членів шляхом здійснення взаємкредитування за рахунок їх акумульованих заощаджень.

Альтернативою мікрокредитування на сьогодні є лізинг. Кількість закладів, що забезпечують суб'єктів підприємництва ресурсами на основі лізингу (лізингових центрів), з 1999 по 2008 рік зростає в 10 разів і становить 683 одиниці.

Основною державною установою щодо впровадження заходів фінансово-кредитної підтримки підприємництва на загальнодержавному рівні визначено Український фонд підтримки підприємництва (УФПП), а на місцевому – регіональні фонди підтримки підприємництва (РФПП).

Проте виділення коштів державного та місцевих бюджетів для розбудови його фінансово-кредитної інфраструктури відбувається вкрай обмежених обсягах та нерегулярно.

## ВДОСКОНАЛЕННЯ ІНСТИТУЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

*асист. Коваленко Є.В., студент Піддубна Т.В.*

Друкується за підтримки Державного фонду фундаментальних досліджень МОН України в рамках гранту Президента України для підтримки наукових досліджень молодих вчених GP/F27

В економічній системі України зберігаються традиції та норми, властиві командно-адміністративній системі. Аналіз невдач української економіки у 90-х роках дає підстави до висновку, що однією з головних її причин - недостатня увага до формування нового інституційного середовища, у якому було запроваджено невелику кількість норм, що відповідають середовищу ринкового типу.

Не можуть характеризуватися завершеністю також сформовані в українській економіці інститути *ринку* та *приватного підприємництва*.

У контексті інституційних аспектів не можна не згадати і про такий факт, як втрата довіри населення та інвесторів до національних інститутів *банківсько-кредитної системи*.

Серед найважливіших стратегічних пріоритетів сталого розвитку України на короткостроковий та довгостроковий період можна виділити формування сприятливого підприємницького й інвестиційного середовища.

Створення умов для розвитку конкурентоздатного підприємництва як найпотужнішого ресурсу економіки та соціальної сфери залишається одним з головних завдань у діяльності як центральних, так і місцевих органів виконавчої влади.

Дієвим інструментом сприяння ефективному розвитку малого та середнього підприємництва є інфраструктура його підтримки, завдяки якій формується конкретне організаційно-економічне середовище для сприяння підприємницькій діяльності та швидкій адаптації суб'єктів малого підприємництва до ринкових умов.

Таким чином, першочерговими завданнями держави в напрямку формування інфраструктури підтримки підприємництва є:

- вдосконалення нормативно-правової бази,

- запровадження системи державної акредитації сервісних установ інфраструктури, що надаватимуть сертифіковані навчально-консультативні послуги малому бізнесу;

- збільшення обсягів фінансування заходів щодо розвитку мережі інфраструктури в рамках реалізації Національної та регіональних програм підтримки малого підприємництва;

Одним з основних рушійних факторів розвитку підприємницької діяльності є її фінансове забезпечення.

Широкого розповсюдження нині набув також механізм кредитування малого бізнесу через **кредитні спілки**. Альтернативою мікrokредитування на сьогодні є лізинг. Основною державною установою щодо впровадження заходів фінансово-кредитної підтримки малого підприємництва на загальнодержавному рівні визначено **Український фонд підтримки підприємства**, а на місцевому – регіональні фонди підтримки підприємства (РФПП).

Негативний вплив світової фінансової кризи на економіку України закономірним чином позначився й на розвитку вітчизняного підприємництва. Одним з напрямків удосконалення підприємницького середовища в умовах кризи має бути завершення впровадження принципу „єдиного вікна” при здійсненні державної реєстрації суб’єктів господарювання та постановки їх на облік у відповідних органах.

Конкретним економічним інструментом державної підтримки та розвитку внутрішнього ринку є здійснення оподаткування за зниженою ставкою (15 відсотків) прибутку, який спрямовується на реінвестування у виробництво, оновлення або модернізацію основних фондів. Передбачається збільшення норм амортизації для кожної з груп основних засобів.

Реалізація усього комплексу антикризових заходів, удосконалення правових засад державного регулювання господарської діяльності, встановлення ефективних, справедливих, прозорих і передбачуваних „правил гри”, усунення необґрунтованих регуляторних, бюрократичних та ресурсних бар’єрів на шляху прояву й реалізації підприємницьких ініціатив, а також заохочення конкуренції – це алгоритм пом’якшення негативних наслідків світової економічної кризи і створення умов для максимального використання потенціалу вітчизняного підприємництва та забезпечення сталого розвитку економіки країни.

## ОРГАНІЗАЦІЙНО - ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

доц. Карінцева О.І., студент Ліннік Ю.В.

Економічна безпека являє собою універсальну категорію, що відбиває захищеність суб'єктів соціально-економічних відношень на всіх рівнях, починаючи з держави і закінчуючи кожним її громадянином. Економічна безпека підприємства - це захищеність його діяльності від негативних впливів зовнішнього середовища, а також спроможність швидко усунути різноманітні погрози або пристосуватися до існуючих умов, що не позначаються негативно на його діяльності. Зміст даного поняття містить у собі систему засобів, що забезпечують конкурентостійкість і економічну стабільність підприємства а також сприяють підвищенню рівня добробуту робітників

За ринкових умов господарювання дуже важливого (якщо не вирішального) значення набуває економічна безпека всіх суб'єктів підприємницької та інших видів діяльності. Економічна безпека підприємства — це такий стан корпоративних ресурсів (ресурсів капіталу, персоналу, інформації і технології, техніки та устаткування, прав) і підприємницьких можливостей, за якого гарантується найбільш ефективне їхнє використання для стабільного функціонування та динамічного науково-технічного й соціального розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним впливам (загрозам).

Необхідність постійного дотримання економічної безпеки зумовлюється об'єктивно наявним для кожного суб'єкта господарювання завданням забезпечення стабільності функціонування та досягнення головних цілей своєї діяльності. Рівень економічної безпеки фірми залежить від того, наскільки ефективно її керівництво і спеціалісти (менеджери) будуть спроможні уникнути можливих загроз і ліквідувати шкідливі наслідки окремих негативних складових зовнішнього і внутрішнього середовища.

Джерелами негативних впливів на економічну безпеку можуть бути:

1) свідомі чи несвідомі дії окремих посадових осіб і суб'єктів господарювання (органів державної влади, міжнародних організацій, підприємств-конкурентів);

2) збіг об'єктивних обставин (стан фінансової кон'юнктури на ринках даного підприємства, наукові відкриття та технологічні розробки, форс мажорні обставини тощо).



3) суб'єктивні впливи мають місце внаслідок неефективної роботи підприємства в цілому або окремих його працівників (передовсім керівників і функціональних менеджерів).

До основних функціональних цілей економічної безпеки належать:

- \* забезпечення високої фінансової ефективності роботи, фінансової стійкості та незалежності підприємства;
- \* забезпечення технологічної незалежності та досягнення високої конкурентоспроможності технічного потенціалу того чи того суб'єкта господарювання;
- \* досягнення високої ефективності менеджменту, оптимальної та ефективної організаційної структури управління підприємством;
- \* досягнення високого рівня кваліфікації персоналу та його інтелектуального потенціалу, належної ефективності корпоративних НДВКР;
- \* мінімізація руйнівного впливу результатів виробничо-господарської діяльності на стан навколишнього середовища;
- \* якісна правова захищеність усіх аспектів діяльності підприємства;
- \* забезпечення захисту інформаційного поля, комерційної таємниці і досягнення необхідного рівня інформаційного забезпечення роботи всіх підрозділів підприємства та відділів організації;
- \* ефективна організація безпеки персоналу підприємства, його капіталу та майна, а також комерційних інтересів.

Головна та функціональні цілі зумовлюють формування необхідних структуроутворюючих елементів і загальної схеми організації економічної безпеки.

Загальна схема процесу організації економічної безпеки включає такі дії (заходи), що здійснюються послідовно або одночасно:

- 1) формування необхідних корпоративних ресурсів (капіталу, персоналу, прав інформації, технології та устаткування);
- 2) загальностратегічне прогнозування та планування економічної безпеки за функціональними складовими;
- 3) стратегічне планування фінансово-господарської діяльності підприємства;
- 4) загально-тактичне планування економічної безпеки за функціональними складовими;
- 5) тактичне планування фінансово-господарської діяльності підприємства;
- 6) оперативне управління фінансово-господарською діяльністю підприємства;
- 7) здійснення функціонального аналізу рівня економічної безпеки;
- 8) загальна оцінка досягнутого рівня економічної безпеки.

Тільки за здійснення в необхідному обсязі зазначених дій (заходів) можна буде досягти належного рівня економічної безпеки підприємства.

## УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ ЕФЕКТИВНІСТЮ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВІ

доц. Карінцева О.І., студент Ткаченко Г.В.

Згідно з законодавством України інноваційною діяльністю у сфері господарювання є діяльність учасників господарських відносин, що здійснюється на основі реалізації інвестицій з метою виконання довгострокових науково-технічних програм з тривалими строками окупності витрат і впровадження нових науково-технічних досягнень у виробництво та інші сфери суспільного життя. За підходами російських вчених С.Кюнтцеля та О. Понамарьова [1] розрізняються інновації „інкрементні” і „радикальні”. Радикальна продуктова інновація веде до появи зовсім нових продуктів, нових ринків. «Радикальна» інновація відкриває цілий «кластер» «інкрементних» інновацій в галузі. Стосовно емпіричних досліджень впливу інновацій на економічне зростання автори виділили саме роль радикальних інновацій, вони позитивно впливають на зростання результативності виробництва. Фінський економіст Олаві Лехторант [2] дійшов до висновку про позитивний вплив інновацій на результативність фірми лише в довгостроковому періоді.

Організація має бути як ефективною, так і результативною. Результативність, на думку П. Друкера [3], є наслідком того, що «робляться потрібні, правильні речі» (doing the right things), а ефективність є наслідком того, що «правильно створюються ці самі речі» (doing things right). І перше, і друге однаково важливо. Стосовно питання визначення ефективності інноваційної діяльності такий підхід, на думку А. Е. Герасимова", є особливо актуальним. Справді, одержуючи інновацію (у вигляді нового продукту, технології, методів організації й управління), що є результатом інноваційного процесу, важливо не тільки одержати нововведення з мінімальними витратами, а й саме нововведення як цінність, що має бути корисною і потрібною, тобто відповідати певним вимогам як з боку підприємства, ініціюючого його впровадження, так і з боку споживачів цієї інновації.

В нашій роботі виявляється набір факторів впливу на впровадження інновацій на підприємстві, простежено механізм впливу інновацій на економічну ефективність підприємства та кількісно розраховано ефективність впровадження інноваційного продукту.

Макроаналіз даних Світового Банку BEEPS 2005 для 544 українських підприємств показав, що на їх інноваційну активність найбільший вплив чинять наступні фактори: 1) Фінансовий стан (виручка, наявність боргових зобов'язань, субсидії) й використання виробничих потужностей; 2) Організаційно-правова форма підприємства (переваги у підприємств з приватною формою власності); 3) Галузева специфіка підприємств (більш капіталомісткі потребують більше коштів для впровадження інновацій); 4) Освіта робітників (їх кількість з вищою та професійною освітою); 5) Доступ до фінансових ресурсів; 6) Конкуренція в галузі.

В роботі розглядається економічна ефективність впровадження автоматизованих систем обліку електроенергії. В якості показників ефективності розраховані наступні показники середньорічний прибуток, який одержують у результаті реалізації проекту, рентабельність інвестицій, період окупності інвестицій. Розмір ефекту від реалізації цього нововведення безпосередньо визначається очікуваною ефективністю, яка виявляється у: «покращенні використання ресурсів»: одержанні прибутку, зміні умов праці та підвищенні її ефективності, економії витрат на оплату праці та економії часу, підвищенні кваліфікації робітників, покращенні системи управління. Невід'ємними рисами впровадження автоматизованих систем є науково-технічний та соціально-психологічний ефекти.

1. Кюнтцель С.В., Пономарев А.Е. Технологические парадигмы и их влияние на экономический рост. Джерело Інтернет [www.hse.ru](http://www.hse.ru)

2. Lehtoranta O. Determinants of innovations and economic growth of innovators. Джерело Інтернет <http://www.vtt.fi/inf/pdf/>

3. Р. Ф. Drucker. Management Challenges for the 21st Century - 1999.

## БАНКРУТСТВО ТА ЛІКВІДАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ

*асп. Положій С.А., студент Коваль В.О.*

Ліквідація є ефективним механізмом виведення неспроможних підприємств з процесу господарської діяльності шляхом передачі активів до рук тих, хто зможе використати їх більш раціонально. В економіці України ліквідація не виконала цієї ролі через низку причин:

- часто не існувало альтернативного використання спеціалізованих активів;

- через малу кількість покупців активи продавались набагато дешевше від своєї вартості;

- не всі керівники навчилися продуктивному використанню активів в умовах ринкової економіки;

- законодавчо не вдалося забезпечити ефективні методи ліквідації, а відповідальність призначених здійснювати ліквідацію є дуже обмеженою.

Застосування механізму банкрутства – за умови наступного відродження підприємства – є виправданим. Однак, доля багатьох підприємств України, що пройшли через процедуру банкрутства, показує, що вона майже завжди веде до зупинки і фактичної загибелі виробництва. Для української економіки характерно свідоме доведення до банкрутства, чому сприяє наше законодавство. У процесі банкрутства допускаються серйозні зловживання на користь окремих зацікавлених суб'єктів підприємницької діяльності, і втрати держави від цієї протизаконної діяльності оцінюються сотнями мільйонів доларів.

В українському законодавстві існують і такі риси, які є унікальними, порівняно із законами інших країн Центральної та Східної Європи. Перш за все, це положення про те, що боржник може сам подавати заяву про порушення справи. Хоча сам закон не визначає подальших дій стосовно того боржника, який не подасть добровільної заяви про порушення справи про банкрутство. У тому разі, якщо підприємство-боржник досягає такої угоди з більшістю кредиторів, то меншість кредиторів і акціонерів, які не погоджуються з цим, за законом повинні погодитися з рішенням. У жодній країні континентальної системи права не накладають подібних примусових

зобов'язань на меншість кредиторів, які не погоджуються з більшістю. Прикладом може слугувати хорватський закон про банкрутство. Інші положення, подібних яким не має у законодавстві інших країн, – це мораторій на сплату всіх боргів на шість місяців, автоматичне прощення деяких категорій заборгованості перед державним бюджетом, а також оплата праці розпорядників майна та фахівців з питань реструктуризації і відновлення платоспроможності підприємства.

Органом, що приймає рішення про визнання боржника неспроможним, є тільки суд (спеціалізованої чи загальної юрисдикції). Із заявою про визнання боржника у всіх випадках можуть звернутися до суду сам боржник і його кредитори. У Законі України «Про відновлення платоспроможності боржника та визнання його банкрутом» зазначено, що прокурор має право звернутися до суду із заявою про визнання підприємства неспроможним у разі виявлення ним ознак навмисного чи фіктивного банкрутства.

Неспроможний боржник може уникнути ліквідації у випадках укладення мирової угоди з кредиторами та успішного проведення реорганізаційних процедур. Реорганізаційні процедури поділяються на два види: зовнішнє керування і санацію. Проте, така реорганізаційна процедура, як санація, передбачена лише чинним законодавством України, Росії та Казахстану.

Практика показує, що зловживають інститутом банкрутства як боржники, так і кредитори. Зловживання з боку боржників полягають у тому, що вони намагаються ухилитися від оплати своїх грошових зобов'язань. Для цього вони вдаються до навмисних, фіктивних банкрутств, зменшують конкурсну масу.

Зловживання з боку кредиторів полягають в їх прагненні не одержати борг, а незаконно перехопити управління бізнесом боржника чи незаконно довести його до банкрутства для того, щоб за невиврачено низькою ціною скупити його активи, тобто прагнуть до переділу власності.

В Україні в 2008 році відбулося значне зростання збанкрутілих підприємств, а ж на 53%.

Низький рівень інтегрованості вітчизняної економіки, неефективне використання зарубіжного капіталу, різке погіршення кон'юнктури внутрішнього і зовнішнього ринків спричиняють помітні симптоми банкрутства в багатьох підприємствах України.

# СУТІСНО-ЗМІСТОВНИЙ АНАЛІЗ ТЕОРЕТИЧНИХ ОСНОВ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

асп. Сапун Л.В.

Формування сучасної національної концепції інноваційного підприємництва як пріоритетного напрямку економічного розвитку та структурних змін в економіці нині займаються та розглядаються багатьма зарубіжними та вітчизняними дослідниками: Г.Н. Семенова, Ахам-Паша Х. Мазакаєв, С.С. Ковальчук, Б.Н. Кузик, Ю.В. Яковец, М. Назарян, Ю.М. Бажал та ін.

Наукові праці цих та багатьох інших вчених-економістів створюють методологічну основу дослідження взаємозв'язку підприємництва та інновацій, розвитку інноваційного підприємництва.

В Україні на законодавчому рівні немає трактування інноваційного підприємництва як категорії, однак можна знайти поняття підприємництва. Господарський кодекс України визначає підприємництво як самостійну, ініціативну, систематичну, на власний ризик господарську діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку. А підприємство (об'єднання підприємств), що розробляє, виробляє і реалізує інноваційні продукти і (або) продукцію чи послуги, обсяг яких у грошовому вимірі перевищує 70% його загального обсягу продукції і (або) послуг, носить назву інноваційного підприємства (інноваційного центру, технопарку, технополісу, інноваційного бізнес-інкубатора тощо) – згідно ЗУ «Про інноваційну діяльність».

Для наочності визначення термінів «підприємництво» та «інноваційне підприємництво» зведемо в хронологічній послідовності у порівняльну таблицю 1.

Таблицю 1. Хронологія розвитку термінів «підприємництво» та «інноваційне підприємництво»

1725 р. Р. Кантльйон	Розумів підприємництво як особливу економічну функцію і підкреслював елемент ризику, який завжди присутній підприємництву.
1776 р. А. Сміт	Він розглядав підприємця як власника капіталу, який заради реалізації якоїсь комерційної ідеї йде на економічний ризик та отримує прибуток. Вважав приватну власність матеріальною основою підприємництва, та виділяв дві необхідні умови: у підприємця повинна бути власна вигода від підприємства; конкуренція повинна тримати його в визначених рамках.
XIX ст. Й. фон Тюнен	Вбачав діяльність підприємця як новатора, який виконує функції ризику й реалізації нововведення
Сизоненко В.О.	Підприємництво - це господарська діяльність підприємця, особливий, творчий тип господарювання, основу якого складає новаторський підхід до організації та ведення бізнесу, безперервний пошук ефективних способів використання можливостей, ініціативність та потяг до нових перспектив

	розвитку власної справи, підхід до ризику
Сослин А.С. Пригунов П.Я	Визначають підприємництво як «особливий вид економічної активності (під якою розуміють шлеспрямовану діяльність, спрямовану на отримання прибутку), яка заснована на самостійній ініціативі, відповідальності та інноваційній підприємницькій ідеї»
Мединським В.Г. Ільдеменов С.В.	Інноваційне підприємництво – це такий суспільний, технічний, економічний процес, який через практичне використання ідей та винаходів приводить до створення кращої продукції та технології. Інноваційним слід вважати підприємництво, основу якого складає виробництво науково-технічної продукції та інтелектуальне виробництво
Бояринової К.О.	Інноваційне підприємництво – це сукупність ініціативних систематичних дій взаємопов'язаних суб'єктів інноваційної підприємницької діяльності, що мають ризиковий характер і забезпечують перебіг етапів інноваційного циклу, який проходить інновації з високим рівнем соціальної, науково-технічної та комерційної значущості з метою задоволення потреб споживачів та отримання прибутку.
Бутник-Сіверський О.Б.	Інноваційне підприємництво – це складний багатовекторний ризикований вид діяльності, основа механізму оновлення виробничої системи на інноваційній основі. Система інноваційного підприємництва складається з комплексу підсистем, елементів та компонентів, які забезпечують інтегровану цілісність, кінцевим завданням якої є отримання прибутку (винагороди).
Зянько В.В.	Під поняттям інноваційне підприємництво розуміє економічну діяльність зі створення та управління інноваційним підприємством з метою розробки, впровадження і комерційного використання різного роду інновацій.
Федулова Л.І.	Інноваційне підприємництво – це особливий новаторський процес створення нового, процес господарювання, в основу якого покладений постійний пошук нових можливостей, орієнтація на інновацію, вміння використовувати для виконання поставлених завдань ресурси різних джерел.
Сядоров В. І., Тарасенко Т.В., Шедякова Т.Е.	Інноваційне підприємництво – це суспільно-, організаційно- та техніко-економічного процес практичного впровадження нововведень, в результаті реалізації якого створюються принципово нові за своїми властивостями товари (продукція, послуги) та технології, що дозволяє створювати нові ринки збуту та нові потреби.
Павленко І.А.	Інноваційне підприємництво вбачав в широкому та вузькому розумінні. З одного боку, інноваційне підприємництво – діяльність конкретного суб'єкта підприємницької діяльності щодо використання результатів наукових досліджень і розробок або інших науково-технічних досягнень, що обумовлює виникнення якісно нових і кращих за своїми властивостями товарів чи послуг, що реалізуються на ринку, або технологій, які використовуються у практичній діяльності. З другого боку, з макроекономічних позицій інноваційне підприємництво розглядає як модель, форму розширеного економічного відтворення на основі впровадження інновацій у всі сфери суспільного життя.

Простежуючи еволюцію виникнення поняття інноваційне підприємництво та його трактування різними відомими вченими можна зробити висновок, що інноваційне підприємництво – це новаторський процес господарювання, який охоплює і взаємопов'язує інноваційність ідей, ініціативність дій та ризикованість, та спрямований на задоволення потреб споживачів й отримання прибутку.

# ФОРМИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ТРАНСАКЦИОННЫМИ ИЗДЕРЖКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

асист. Коваленко Е.В.

Управление транзакционными издержками (ТИ) предприятия реализуется через разработку и внедрение на предприятиях системы управления этими расходами. Это дает им возможность снизить уровень транзакционного риска, избежать излишних расходов и потерь и, в конечном итоге, повысить эффективность работы предприятия в целом.

Таким образом, возникает необходимость формирования эффективной системы управления ТИ на предприятии, основным элементом которой должен быть именно **ОЕМУТИП**.

**Система управления ТИ предприятия** – это взаимодействие управляющей и управляемой подсистем. Управляемой подсистемой, в данном случае, выступают сами ТИ предприятия, а элементами управляющей подсистемы – подразделения предприятия, ответственные за выполнение соответствующих функций управления ТИ предприятия, в рамках которых также реализуются процессы принятия управленческих решений.

**Основным элементом** (ядром) **системы управления ТИ предприятия** должен быть механизм управления ТИ, представляющий собой совокупность методов, форм и инструментов регулирующих взаимодействие предприятия с элементами внешней среды.

**Целью** данного **механизма** должно быть обеспечение оптимальных организационно-экономических условий такого взаимодействия, с минимизацией всех возможных потерь такого взаимодействия, которые выражены в ТИ. Схема формирования ОЭМУТИП представлена на рис. 1



Рисунок 1 – Концептуальная схема формирования ОЕМУТИП



## СУТНІСТЬ ТА ОБ'ЄКТИВНА НЕОБХІДНІСТЬ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ НА РІВНІ ПІДПРИЄМСТВ

*студент Хребтова І.В.*

Система ринкових відносин об'єктивно зумовлює існування ризику в усіх сферах господарської діяльності. Ринкове середовище вносить в діяльність підприємств елементи невизначеності і поширює «асортимент» ризикових ситуацій. Ризикові ситуації формують умови для існування і реалізації економічного ризику, з яким в процесі своєї діяльності зіштовхуються практично усі підприємства. Тобто за цих умов посилюється вплив ризиків на ефективність діяльності будь-якого підприємства, і тому отримання прибутку стає залежним від ризику. Ризик і прибуток являють собою дві взаємопов'язані і взаємообумовлені фінансові категорії. Звичайно, можна уникнути ризику або просто відмовитись від заходу, пов'язаного з ризиком, однак для підприємства уникнення ризику часто означає відмову від можливого прибутку.

На будь-якому етапі розвитку компанії вміння виявляти ризики та управляти ними є невід'ємним елементом успіху. Компаніям, які претендують на лідерство на ринку, не слід уникати ризиків – їм потрібно взяти ці ризики під контроль і скористатися можливими перевагами. Тому на сьогодні складно уявити собі сучасне велике підприємство, що не приділяє значної уваги проблематиці ефективного управління економічними ризиками.

Складність врахування потенційних ризиків в підприємницькій діяльності пов'язана перш за все з їх багатоаспектністю, залежністю від умов, що часто змінюються, і багатьма іншими чинниками. Щоб вижити в цих складних умовах, підприємствам необхідно приймати нетрадиційні та сміливі рішення.

Сучасний економічний словник визначає ризик як «небезпеку виникнення непередбачених втрат очікуваного прибутку, доходу або майна, грошових коштів у зв'язку з випадковими змінами умов економічної діяльності, несприятливими обставинами.»

Так як управління ризиком в підприємницькій діяльності стає все більш важливим, тому в практичній площині цей вид економічної діяльності відокремився в окремий науково-практичний напрям – ризик-менеджмент.

Організація ризик-менеджменту являє собою систему заходів, спрямованих на раціональне поєднання всіх його елементів в єдиній технології процесу управління ризиком.

Під управлінням ризиками розуміється сукупність методів, прийомів і заходів, що дозволяють певною мірою прогнозувати реалізацію ризикових подій та приймати заходи щодо їх попередження або зниження негативних наслідків реалізації. Управління ризиками є складовою загальної системи управління фінансовою безпекою підприємства.

Послідовність реалізації процесу управління ризиками має включати: ідентифікацію ризиків; визначення кількості ризиків та ступеня їх важкості; пошук методів обробки ризиків; зниження ризиків та оцінку їх наслідків у процесі прийняття рішення.

Система впливу на ризики передбачає використання таких основних методів: попередження ризику; уникнення ризиків або відмова від них; прийняття ступеня ризику; самострахування; страхування ризику; встановлення лімітів; диверсифікація; створення резервів і запасів; отримання додаткової інформації.

Тобто управління ризиками може і має бути систематичною і комплексною діяльністю.

Оскільки кожне підприємство по-своєму унікальне, орієнтоване на власну ринкову нішу, то створення універсальної методики управління ризиками неможливе. Тому для кожного сучасного підприємства проблема створення ефективної стратегії управління ризиками є актуальною темою сьогодення і потребує концептуального вирішення.

*Науковий керівник Карпіщенко О.І.*

# ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

*студент Шапошник О.О.  
(наук. керівник к.е.н., проф. Карпіщенко О.І.)*

Динаміка соціально-економічних процесів у постіндустріальному світі радикально актуалізувала проблему наукових досліджень нації як однієї з гарантій стабільних її позицій у світовому співтоваристві, успішного реагування на різноманітні цивілізаційні виклики. Характерною ознакою сучасної науки є її інноваційність – здатність до оновлення, відкритість новому на основі використання новітніх інформаційно-комунікаційних технологій

На державному рівні розвиток інноваційної діяльності підтримувався головним чином у двох напрямках: шляхом формування різноманітних фінансових механізмів – фондів, у тому числі венчурних і позабюджетних, а також через співфінансування створення інноваційної інфраструктури, такої як технопарки, інноваційні-технологічні центри, інкубатори. У теперішній час планується також формування кількох особливих економічних (техніко-впроваджувальних) зон.

Основною проблемою у розвитку інноваційної діяльності є відсутність системи фінансової підтримки інноваційних процесів та відсутність законодавчого механізму регулювання венчурної діяльності. Так, за даними Державної комісії з цінних паперів і фондового ринку, обсяг залученого венчурного капіталу в Україні оцінюється приблизно в 400 млн. дол. США. Та фактично інвестовано не більше як 100 млн., що становить менше двох доларів на душу населення. Для порівняння, у Російській Федерації у венчурних фондах накопичено 2,5-3 млрд. євро, інвестовано 375 млн. євро в 125 компаній, а в країнах ЄС щорічні надходження до венчурних фондів становлять 50-60 доларів на одну людину

У той же час країна має всеосяжні пріоритети інноваційної діяльності. Так, у Законі України "Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності" основними пріоритетами, на яких варто зосередити увагу і, відповідно, виділити гроші, визнано 41 напрям: від сучасної ракетно-космічної та авіаційної техніки до технологій зберігання сільськогосподарської продукції

На сучасному етапі розвитку інноваційної сфери дуже гостро постала тема відсутності кадрів, адже й досі в державі не усвідомлено необхідність підготовки професійних менеджерів. Для порівняння у Росії спеціалістів інноваційної діяльності готує кожен четвертий заклад технічного та економічного напрямку, причому окремо – інноваційних менеджерів в освітній сфері, окремо – у медичній, окремо – для хімічної промисловості, окремо – для біотехнологій. В Україні інноваційному менеджменту приділяється явно недостатньо уваги. Міністерство освіти і науки передбачає створити спеціальну програму кадрового забезпечення інноваційних процесів.

Протягом п'яти років змінюється законодавство про технопарки, які працюють уже за третім по рахунку економічним режимом господарювання. Тому не дивно, що за цей час усіма технологічними парками випущено наукоємної продукції лише на 1,5 млрд. доларів і створено 3 тисячі нових робочих місць, що у кілька десятків разів менше, ніж в окремих технопарках Китаю чи Індії. Жоден нормативний акт сповна на практиці не діє. Закони залишаються лише переліком загальних норм і дефініцій на папері, оскільки найважливіші статті щодо стимулювання інноваційних проектів було спочатку призупинено, а потім узагалі виключено.

Інноваційна діяльність потребує також посиленої уваги в контексті забезпечення інтеграції освіти і науки в Україні. Перспективним у стратегічному плані має бути розвиток технологічних парків на базі провідних університетів України. Це дозволить залучати студентів, молодих науковців до участі в інноваційних проектах, забезпечувати на практиці ефективну підготовку спеціалістів за пріоритетними напрямками науки і техніки. Саме такий розвиток технопарків найбільше відповідає світовим тенденціям.

Серед прямих методів державної фінансової підтримки потребують удосконалення наступні: базове фінансування, фінансування цільових науково-технічних програм, визначення пріоритетності державних замовлень, фінансування на конкурсних засадах, надання державних гарантій для інвестування в інноваційну сферу, страхування інноваційної діяльності.

## АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКИХ ИННОВАЦИЙ

*к.э.н., профессор Карпищенко А.И.  
студентка Шевченко А.Ю.*

Вплоть до 80-х годов прошлого века норма прибыли при кредитовании находилась на достаточно высоком уровне, количество нововведений было ограничено законодательно, поэтому задача «быстрого реагирования» на изменения условий спроса в мировой банковской практике на первый план не выдвигалась.

В дальнейшем в процессе реализации стратегии быстрого реагирования выявились ее преимущества и обнаружались недостатки, которые указали на степень важности разработки банковских нововведений.

По экономическому содержанию нововведения в банковской сфере (банковские инновации) можно подразделить на два типа: технологические и продуктовые. К технологическим инновациям относятся: электронные переводы денежных средств, банковские карты; к продуктовым - новые банковские продукты, которые могут быть связаны как с новыми операциями и услугами, так и с традиционными банковскими операциями в период их развития, либо изменения условий регулирования.

К числу важных услуг, оказываемых в настоящее время кредитными учреждениями, относится лизинг – это вид предпринимательской деятельности направленный на инвестирование временно свободных или привлеченных финансовых средств, когда по договору финансовой аренды (лизинга) арендодатель (лизингодатель) обязуется приобрести в собственность обусловленное договором имущество у определенного продавца и предоставить это имущество лизингополучателю за плату во временное пользование для предпринимательских определенных продавца и предоставить это имущество лизингополучателю за плату во временное пользование для предпринимательских целей [1].

В Украине лизинг стал развиваться с середины 90-х годов, когда в стране был взят курс на рыночную экономику.

В период с 1999г. по 2007г. рынок лизинговых услуг в целом характеризовался положительной динамикой, темпы роста лизинговых операций опережают рост валового внутреннего

продукта. На украинском рынке появилось большое количество участников лизинговой деятельности, лизинговых компаний, продавцов имущества для последующей передачи его в лизинг, а также потенциальных лизингополучателей.

Однако, говорить о широком распространении лизинга преждевременно. Развитие лизинговой деятельности в 2004-2008 годы обусловлено, прежде всего, общим ростом экономики страны, притоком прямых инвестиций, улучшением условий и масштабов кредитования участников лизинговых операций, положение заметно изменяется ближе к 2010 году.

Что касается технологических инноваций, то к ним относят: электронные переводы денежных средств и различные другие виды банковского обслуживания, предоставляемые посредством сети Интернет; банковские карточки.

Банковские карточки – это один из прогрессивных средств организации безналичных расчетов. В системе безналичных расчетов они составляют особый класс инструментов платежа, которые могут обладать качествами как дебетовых и кредитных инструментов [2]. Как уже упоминалось, одной из основных причин появления новых видов банковских услуг является конкуренция между банковскими институтами в условиях рыночных отношений.

С другой стороны, как показывает практика, основную долю инноваций составляют нововведения, вызванные научно-техническим прогрессом, то есть технологические инновации. Данные инновации в процессе внедрения и использования требуют огромных затрат со стороны банка, и доступны только крупным кредитным организациям. Таким образом, внедрение технологических инноваций ведет к централизации банковской системы Украины и, как следствие, снижению конкуренции между кредитными организациями.

Продуктовые инновации наоборот способствуют возникновению конкуренции на рынке банковских услуг, однако доля подобных нововведений невелика, хотя очень значительна. [3]

1. Ямщикова О.Ю., Кузнецов В.А. Рынок платежных карт в Украине // Банковское дело в Москве. – 2003. - №9(105).
2. Лысков А.А. Настоящее и будущее виртуальных карточек // Мир карточек. – 2003. - №7.
3. Семикова П.В. Банковские инновации и новый банковский продукт // Банковские технологии. – 2002. - №11.

## ФОРМИРОВАНИЕ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

студентка Нагай М.А.

На протяжении индустриального века главное конкурентное преимущество для организаций составляли технологии, заключенные в материальных активах, и эффект от масштабов производства. В качестве основных критериев для определения эффективности деятельности компании выступали финансовые показатели, такие как рентабельность привлеченного капитала, рентабельность активов и рентабельность продукции. С помощью данных коэффициентов руководители определяли наиболее эффективные направления деятельности и осуществляли перераспределение внутренних ресурсов с целью улучшения финансовых результатов и повышения ценности бизнеса.

В наше время гораздо труднее добиться конкурентного преимущества за счет эффективного финансового менеджмента и инвестиций в физические активы. Способность компании мобилизовать и использовать свои нематериальные активы стала более значимым фактором. Стратегия фирмы становится как никогда важной. Именно поэтому построение организации, ориентированной на покупателя, и построение бизнеса, ориентированного на стратегию, являются одними из основных инициатив, предпринимаемых большинством динамичных и развивающихся компаний по всему миру.

Сегодня традиционные системы стратегического управления, базирующихся на оценке исключительно финансовых показателей, непригодны. Для того чтобы оценивать эффективность исполнения корпоративной стратегии и управлять ею, нужно использовать новые инструменты, и одним из них является система Balanced Scorecard, которая, наряду с традиционными системами, также включает в себя финансовые показатели как одни из важнейших критериев оценки результатов деятельности. В то же время BSc подчеркивает важность показателей нефинансового характера, оценивающих удовлетворенность покупателей, эффективность внутренних бизнес-процессов, потенциал сотрудников в целях обеспечения долгосрочного финансового успеха.

Balanced Scorecard — это система стратегического управления организацией на основе измерения и оценки ее эффективности по набору показателей, подобранному таким образом, чтобы учесть все существенные (с точки зрения стратегии) аспекты ее деятельности (финансовые, производственные, маркетинговые и т.д.).

Итак, базовая идея концепции — в сжатой, структурированной форме, в виде системы показателей представить менеджменту самую важную для него информацию. Эта информация, с одной стороны, должна быть компактной, а с другой стороны, должна отражать все основные стороны деятельности

компания.

Ключевые особенности системы управления на основе BSc следующие:

- в систему входят показатели, относящиеся ко всем стратегически важным аспектам деятельности (как минимум их четыре: финансы, рынок, производство/эффективность и развитие);
- причинно-следственная связь всех показателей в системе;
- причинно-следственная связь показателей, входящих в систему, и стратегических задач компании;
- связь результирующих (лаговых) показателей и определяющих факторов;
- связь всех показателей с финансовыми результатами деятельности.

Система сбалансированных показателей измеряет то, что не измеряет бухгалтерский учет. Контроль качества товаров целиком будет осуществляться самим производителем и рынком через механизмы спроса и конкуренции.

Предлагаемая система дает высшему руководству совершенно новый инструмент управления, переводящий видение компании, ее стратегии в набор взаимосвязанных сбалансированных показателей, оценивающих критические факторы не только текущего, но и будущего развития, возможность связать стратегию компании с набором взаимосвязанных Ключевых Показателей Результативности, индивидуально разработанных для различных уровней управления и связанных между собой. Оценка эффективности, основанная на нефинансовых показателях, таких как удовлетворенность собственников, клиентов или скорость, с которой новые продукты выводятся на рынок, имеют решающее значение.

Преимущество ССП состоит в том, что предприятие, внедрившее эту систему, получает в результате систему координат действий в соответствии со стратегией на любых уровнях управления.

Методика может с одинаковым успехом использоваться и транснациональными корпорациями, и мелкими, новыми и быстро развивающимися бизнесами, поскольку решает ключевую проблему любой организации, независимо от ее размера — приведение бизнес-процессов и действий служащих к единой стратегии.

Внедрение системы сбалансированных показателей дает возможность предприятию в получении стабильной прибыли, повышение капитализации компании, завоевание компанией целевых рынков, достижение лояльности клиентов, способности компании обеспечить их удержание, обеспечение прогрессивности технологии и отлаженности бизнес-процессов, приобретения опережающих конкурентных преимуществ, создания мощного и высококвалифицированного кадрового состава.

Научный руководитель доц. **Каринцева А.И.**



## ОЦІНКА ЗБИТКУ ВІД НЕГАТИВНОГО ВПЛИВУ ВОДИ НА ДІЯЛЬНІСТЬ ЛЮДИНИ

*професор Мельник Л.Г., асист. Маценко О.М., студент Цюпка А.М.*

Проблема захисту земель від шкідливої дії вод, насамперед повеней, паводків і підтоплення, була і залишається надзвичайно актуальною. Особливо гостро вона постала в цьому році, оскільки Україну очікує рекордний паводок у зв'язку з сильними снігопадами під час зимових місяців. Якщо зазвичай ця проблема більше стосується гірських районів Карпат, Полісся, придунайських та придніпровських земель, то в багатоводні роки значної шкоди зазнає майже вся територія України.

Негативні наслідки повеней і паводків проявляються на 27 відсотках території України (165 тис. кв. кілометрів), де проживає майже третина населення. Половина освоєних площ схилів зазнає впливу зсувних процесів, на 70 відсотках гірських водозборів Івано-Франківської та Закарпатської областей розвиваються селеві явища.

На 17 відсотках території України розвинені процеси підтоплення. За останні роки в Україні набули широкого розвитку процеси підйому ґрунтових вод, що призвело до підтоплення значних територій як сільськогосподарського використання, так і населених пунктів. Насамперед це стосується південно-східного регіону України, включаючи Автономну Республіку Крим, Дніпропетровську, Донецьку, Запорізьку, Миколаївську та Херсонську області.

При високих повенях у Сумській області також відбувається затоплення окремих автошляхів, сільськогосподарських угідь, житлових і господарських приміщень в населених пунктах. Найбільші площі затоплення мають місце в долині р. Сейм. Загалом у області шкідливої дії повеней зазнають 106 населених пунктів (сіл і міст). Загальна площа затоплюваних ділянок населених пунктів Сумської області сягає 200-220 га.

Вирубування лісів, розорювання земель спричиняє замулення русел річок. Забудова заплав приводить до зростання навантаження на водозбори, внаслідок чого порушується природний режим річок, змінюються умови формування стоку, частішають паводки, зростають заподіювані ними збитки.

Унаслідок затоплення і підтоплення території від повеней і паводків виникають надзвичайні ситуації, що завдають збитків, які можна поділити на економічні, екологічні та соціальні. Об'єктами цього негативного впливу є людина, її здоров'я та господарська діяльність, земля та вода. Щорічні соціально-економічні збитки внаслідок підтоплення та затоплення території становлять, за експертною оцінкою Інституту гідротехніки і меліорації, близько 500 гривень на один гектар. У надзвичайно вологі роки розміри втрат зростають у декілька разів.

Затоплення і підтоплення територій, руйнування берегів річок та водойм спричиняє деградацію ґрунтів, загибелі рослинного і тваринного світу, заболочення водоймищ.

Тому умови захисту від шкідливої дії вод, насамперед повеней, паводків і підтоплення, став у країні найбільш гострою водогосподарською проблемою. Система захисту повинна створюватися з урахуванням особливостей формування та проходження повеней і паводків та рівнів ґрунтових вод.

Оцінюючи результативність протипаводкового комплексу слід відзначити, що він потребує значної реконструкції і розбудови. Це підтвердили руйнівні наслідки осіннього паводка на річках Закарпаття в листопаді 1998 року, а також часткова неготовність до можливого паводку 2010 року.

Вирішення питань протипаводкового захисту тісно пов'язане з регулюванням річок, із заходами щодо охорони їх від замулення, впливу водної ерозії, з будівництвом та виконанням інших робіт у заплавах річок.

Практика показала, що проблему захисту від паводків розв'язати лише інженерними заходами неможливо. Комплекс захисних споруд на річках та водоймах є недостатнім і потребує значної реконструкції та перебудови. Там, де недостатньо враховуються природні чинники, де заощаджують на запобіжних заходах, які забезпечують стійкість екосистеми, витрати на ліквідацію наслідків шкідливої дії вод значно збільшуються.

Тому, для запобігання і мінімізації збитків від шкідливої дії вод, необхідно ретельно вивчати та аналізувати і, звичайно, вчасно розробляти та здійснювати відповідні заходи.

# ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМКИ РЕФОРМУВАННЯ ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ З УРАХУВАННЯМ ФАКТОРА РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ

*асист. Дегтярєва І.Б., студент Вакал Ю.Є.*

У народному господарстві України паливно-енергетичний комплекс відіграє дуже важливу роль. Він є невід'ємною частиною економічного і суспільного добробуту. Ось чому ця тема для України є актуальною, особливо на сучасному етапі розвитку, коли проблема енергозабезпечення постала надзвичайно гостро.

Паливно-енергетичний комплекс (ПЕК) – складна міжгалузева система видобутку й виробництва палива та енергії (електроенергії й тепла), їх транспортування, розподілу й використання [1].

Україна щорічно споживає близько 210 млн тонн умовного палива і належить до енергодефіцитних країн, бо покриває свої потреби в енергоспоживанні приблизно на 53%. Така структура породжує залежність економіки України від країн-експортерів нафти і газу та є загрозливою для її енергетичної і національної безпеки. Крім того, Україна має значні борги за енергоресурси, високий рівень зношеності основних фондів у паливно-енергетичному комплексі, а також неефективну податкову, цінову та амортизаційну політику.

Безпосередні проблеми паливно-енергетичного комплексу України можна віднести до чотирьох груп:

- низький рівень забезпечення власними енергетичними ресурсами;
- монопольна залежність від імпорту нафти, газу та ядерного палива від Росії;
- фізичне зношення фондів;
- практично відсутнє використання нетрадиційних джерел енергії

[2].

Враховуючи зазначені проблеми, упровадження енерго- та ресурсозберігаючих заходів має стати невід'ємною частиною реформування паливно-енергетичного комплексу України.

Серед напрямків економічного стимулювання енергозбереження в ПЕК України основними слід вважати:

1. Цінове регулювання, що містить:

- установлення підвищених цін на паливно-енергетичні ресурси (ПЕР), використання яких спричиняє підвищене техногенне навантаження на навколишнє природне середовище, і зниження цін на екологічні види палива шляхом введення місцевих екологічних податків, що включають до ціни енергетичних ресурсів;

- установлення місцевими органами влади дотацій до цін на енергозберігаючу продукцію і технології та надбавок до цін енерговитратної продукції і технологій;

- введення територіальної надбавки до ціни реалізованих ПЕР у розмірі 1-3% для цілей енергозбереження. Кошти, що надходять від цієї надбавки, повинні розподілятися в співвідношенні 50 на 50% між підприємством-виробником ПЕР і фондом енергозбереження, створюваним на рівні території.

## 2. Пільгове оподаткування:

- установлення знижених ставок місцевих податків на енергозберігаючу продукцію;

- надання податкового кредиту за зниженими ставками на енергозберігаючу продукцію;

- введення на територіальному рівні додаткового оподаткування за використання енерговитратних технологій і продукції.

## 3. Упровадження територіальних програм управління попитом на енергоносії: стимулювання споживачів до використання енергетичних ресурсів (зокрема, електроенергії) у непікові періоди з метою синхронізації графіків навантаження.

## 4. Здійснення територіальними органами управління фінансової підтримки енергозберігаючих проектів.

Упровадження зазначених заходів забезпечить зацікавленість в енергозбереженні як державних органів влади, так і суб'єктів господарювання: постачальників, споживачів та інвесторів [3].

1. Енергетична стратегія України на період до 2030 року. – 2002.

2. Булич Я. Енергетика України: історія становлення і сучасний стан // Незалежний культурологічний часопис "І". – 2006. – №4.

3. Ресурсозбереження та економічний розвиток України. Монографія. За загальною редакцією к.е.н., доцента І.М. Сотник, Суми: Університетська книга, 2006. – 551 с.

## НАУКОВО-ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ПЛАНУВАННЯ РАЦІОНАЛЬНОГО ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

*асп. Кубатко О.В., студент Примова К., студент Лобода Ю.*

У світлі науково-технічної революції питання, пов'язані з природними ресурсами, висунулися в число найбільш актуальних питань сучасності. Розвиток науки й техніки сприяє розширенню старих і створенню нових видів виробництва, які потребують використання природних ресурсів. Причиною загострення проблем, пов'язаних з використанням природно-ресурсного потенціалу є низький рівень впровадження ресурсо- і енергозберігаючих, екологічно чистих технологій. Внаслідок цього із природної речовини, яка бере участь у процесі виробництва, форму кінцевого продукту набуває тільки 1,5 % її загального обсягу. Малоефективне та нерациональне використання природних ресурсів призведе до втрати біологічної різноманітності, а також супроводжується забрудненням атмосфери, води та землі.

Особливості сучасного етапу розвитку продуктивних сил обумовлюють прийняття регулюючих рішень, з метою підтримання необхідної рівноваги функціонування природних екосистем. Одним із заходів щодо забезпечення природо-ресурсної безпеки виступає раціональне природокористування, під яким розуміється економне, бережливе спрямування суспільних заходів, що призначені для планомірного збереження та розширеного відтворення природно-ресурсного потенціалу, поліпшення виробничих умов родючості ґрунтів, продуктивності водних ресурсів, лісу, атмосферного повітря, інших факторів виробництва. Крім того, у сучасних умовах використання природних ресурсів на принципах раціональності передбачає досягнення економічних, соціальних та екологічних ефектів.

Таким чином, основним завданням раціонального природокористування є забезпечення та регулювання економічного освоєння природних ресурсів та умов, одержання матеріальних благ, запобігання можливим негативним наслідкам антропогенної діяльності, збереження та відтворення навколишнього природного середовища. Економіка, що побудована на принципах раціональності характеризується екологічно-зрівноваженою

На нашу думку, саме держава повинна забезпечити раціональне використання природних ресурсів. В даному випадку, повинні розроблятися плани та звіти щодо організації раціонального та економного використання природних ресурсів на основі широкого застосування новітніх технологій. Крім того, зазначені плани охорони природи повинні містити розробку економіко-математичних моделей. Як б дозволи визначити вплив населення та процесу виробництва на стан навколишнього середовища.

## МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В АПК УКРАЇНИ

*студент Андрієнко А.В.*

Сучасний аграрно-промисловий комплекс є важливим сектором економіки України. Зміни в державі, в економіці пройшли такими швидкими темпами, що державна система не змогла своєчасно на них відреагувати і, як результат, відбулося те, що характеризує сьогоднішню ситуацію в АПК України. Однак не варто оцінювати зміни тільки з негативної точки зору. Реальний стан справ, як індикатор, підкреслює необхідність нових перетворень.

Розвиток інтеграційних процесів є досить радикальним шляхом виходу агропромислового виробництва з кризового стану, формування ринкового середовища в аграрній сфері, поєднання економічних інтересів сільськогосподарських товаровиробників і підприємств промислової переробки сільськогосподарської сировини у виготовленні конкурентоспроможних продуктів харчування.

Агропромислова інтеграція є об'єктивно закономірним процесом, що обумовлений розвитком продуктивних сил суспільного виробництва, зародився в результаті суспільного поділу праці на потребу забезпечення тісних зв'язків між різнорідними виробництвами, які в своїй єдності становлять цілісний технологічний цикл із виготовлення кінцевих продуктів.

Інтеграція в агропромисловому комплексі передбачає поєднання окремих галузей сільського господарства, які займаються виробництвом, переробкою, зберіганням, реалізацією сільськогосподарської продукції, а також допоміжних виробництв, що обслуговують сільське господарство, з метою підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва та прибутковості аграрних товаровиробників.

Необхідність агропромислової інтеграції обумовлюються тим, що на сьогоднішній день в АПК країни спостерігаємо велику кількість, з одного боку, збиткових сільськогосподарських підприємств, а з іншого, монополізованих переробних підприємств, а для функціонування бракує сировинної бази та умов для розширеного відтворення. Втрачаючи сировинну базу, вони мають можливість повністю завантажувати виробничі потужності, що призводить до подорожчання переробки сільськогосподарської продукції, а відповідно і до підвищення цін на ринку, зниження конкурентоспроможності та рентабельності. Таким чином, агропромислова інтеграція, яка ґрунтується на організаційному і технологічному поєднанні процесу виробництва з результатами кінцевої переробки і споживання, дає можливість зменшити кількість збитків

виробничої діяльності, ефективно розподіляти ресурси між суб'єктами інтеграції, підвищити конкурентоспроможність продукції на аграрному ринку, використовувати нові технології та техніку, акумулювати фінансові ресурси, підвищити інвестиційну привабливість сільськогосподарського виробництва.

В умовах реальної інтеграції сільськогосподарського і промислового виробництва створюється додатковий синергійний ефект, що проявляється у вищій економічній ефективності інтегрованого виробництва порівняно з відокремленим.

З кількісним зростанням агропромислових формувань - агропромислових підприємств, агрофірм, агроконсорціумів тощо створюється конкурентне середовище в сфері переробки сільськогосподарської продукції, яке змушує учасників агропромислового виробництва виробляти якісніші продовольчі товари з конкурентоспроможною ціною.

В Україні до інтеграційних підприємств можна віднести: ЗАТ «Юрія» та ЗАТ «Кіровоградський молокозавод» у Черкаській області, ВАТ «Шамраївський цукровий завод» у Київській області.

Биокремлення способів створення найбільш ефективних і стабільних в довгостроковому періоді інтегрованих формувань, таких як: консолідація власності, надання доступу до окремих ресурсів і послуг, добровільна централізація прав управління діяльністю, передбачає вивчення використовуваних на практиці специфічних механізмів реалізації інтеграційних відносин (взаємна участь в капіталі, інтеграція на основі реорганізації, вороже поглинання шляхом банкрутства, укладення довгострокових договорів, авансування діяльності, надання виробничих послуг, участь в союзах і асоціаціях, створення компаній, що управляють).

Вибір способу і механізму інтеграції у кожному конкретному випадку визначається фінансовим становищем учасників і мотивами інтеграції.

Наявний досвід дає право стверджувати, що нові форми і механізми агропромислової інтеграції, а також новостворені та успішно функціонуючі інтегровані системи агробізнесу мають не лише етапну, але й стратегічну перспективу.

Отже, посилення інтеграційних процесів є одним з найбільш характерних рис сучасної економіки. Великі інтегровані структури, що демонструють високу ефективність і динамічний розвиток, служать основою агропромислового сектора економіки більшості розвинених країн.

*Науковий керівник: доц. Мішеніна Н. В.*

## УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ФІНАНСУВАННЯ ЕКОЛОГІЧНИХ ПРОГРАМ РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

*студент Хомініч Н.С.*

Екологічна криза, що охоплює більшу частину регіонів України значною мірою пов'язана з недосконалою системою фінансування екологічних заходів. Отже, сьогодні актуальною проблемою, яка вимагає негайного вирішення, стала практика фінансування екологічних програм та природоохоронних заходів

Екологічна програма — це комплекс взаємоузгоджених територіальних заходів, спрямованих на поліпшення співіснування природних екологічних систем і суспільства.

Зараз механізм фінансування природоохоронної діяльності в Україні створений відповідно до вимог колишнього адміністративно-командної системи і представлений:

- чисельними фондами охорони навколишнього природного середовища в складі місцевих, республіканського, АР Крим бюджетів, якими розпоряджаються відповідні ради, в багатьох випадках на власний розсуд;
- Державним фондом охорони навколишнього природного середовища;
- розділом «Охорона навколишнього природного середовища» у Державному бюджеті, який формується за залишковим принципом, видаткова частина якого постійно протягом року урізається, а кошти плануються лише на поточні витрати.

• власними коштами підприємств, установ, організацій.

Головними недоліками системи фінансування природоохоронної діяльності є те, що:

1. Обмежені кошти із цих джерел розпорозуються, витрачаються без координації з метою фінансуванню на території регіону визначених пріоритетних екологічних заходів та робіт.
2. Кошти з цих джерел переважно спрямовуються на поточні витрати, а не на капітальні видатки. В умовах економічної кризи, що переживає Україна, немає підстав сподіватися на збільшення бюджетних видатків.

Виходячи із зазначеного постає нагальне завдання щодо розвитку саме позабюджетних джерел та створення нового механізму



фінансування екологічної сфери відповідно до ринкових відносин та адміністративної реформи, що здійснюється в Україні.

Головними напрямками при цьому є:

1. З метою мобілізації фінансових ресурсів усіх джерел для кредитування та фінансування цільових екологічних програм та проектів, управління екологічним зборами необхідно визначити головною державною фінансовою інституцією в природоохоронній діяльності Національний екологічний фонд, створивши його на базі і замість фондів охорони навколишнього природного середовища

2. З метою створення позабюджетних джерел для фінансування природоохоронної діяльності необхідно розширити коло платників збору за забруднення навколишнього природного середовища. Сюди можна віднести податок на нафтопродукти, природний газ, вугілля, лакофарбову продукцію, пестициди, синтетичні пральні речовини, акумулятори, автошини, озоноруйнуючі речовини.

3. В Україні існує можливість і необхідність створення ще одного Екологічного фонду, дохідною базою якого можуть бути кошти в рахунок погашення країнами-кредиторами боргів, за умови фінансування природоохоронних заходів за визначеними міжнародними пріоритетами (так звана "екологічна конверсія боргів"), по аналогії з Екофондом в Польщі, Болгарії.

4. Враховуючи обмеженість бюджетних коштів на охорону довкілля, необхідно розробляти нетрадиційні ринкові джерела фінансування природоохоронної діяльності. Одним із таких перспективних і ефективних шляхів вирішення проблеми інвестування природоохоронної діяльності може стати лізинг «leaxe», що в перекладі означає оренда.

5. До числа важливих перспективних фінансових інструментів природоохоронної діяльності слід віднести страхування екологічних ризиків (екологічне страхування). Страхові операції можуть стати одним із джерел для фінансування заходів із забезпечення екологічної безпеки.

Проте цього не досить. Необхідно розширювати перелік конкретних природоохоронних заходів, які потребують пріоритетного розвитку. Встановлення пільг в оподаткуванні стимулює приплив капіталу в цю сферу, що дасть змогу створити екологічне підприємство, ринок екологічних послуг та робіт.

*Науковий керівник: доц. Мішеніна Н.В.*

## ВПРОВАЖЕННЯ СИСТЕМИ ЕКОЛОГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В УКРАЇНІ

*асп. Пімоненко Т.В., студент Горова В.М.*

За останні роки іноземними лідерами промисловості розроблено багато методик і стратегій щодо зменшення негативного впливу їх діяльності на навколишнє середовище. В той же час спостерігається зростання їх прибутку та конкурентоспроможності, зниження витрат на виробництво та матеріали, енергоресурси і тп. Все це робить екологічну діяльність підприємств економічно виправданою. Найбільш значні досягнення у вирішенні екологічних проблем промислового виробництва за останні роки пов'язують з екологічним менеджментом – внутрішньо мотивованої ініціативної діяльністю економічних суб'єктів (підприємств, фірм, виробничих об'єднань, окремих підприємців), спрямованої на досягнення їх власних екологічних цілей і завдань. Екологічний менеджмент прийнято розглядати як невід'ємну частину загальної системи управління підприємством [1].

Концепція екологічного менеджменту спирається на модель сталого розвитку. Сталий розвиток (більш точний переклад - збалансований розвиток) - це соціально-економічний розвиток, здійснюваний в гармонії з навколишнім природним середовищем, він передбачає задоволення громадських потреб без завдання шкоди інтересам майбутніх поколінь. Концепція сталого розвитку була проголошена на конференції ООН з навколишнього середовища і розвитку в 1992 р. в Ріо-де-Жанейро. Для реалізації цих положень необхідний перехід до якісно нового способу управління господарською діяльністю, що дозволяє враховувати можливості природного середовища та потреби людського суспільства [2].

Система екологічного менеджменту спрямована не тільки на економію енергетичних і тим самим фінансових ресурсів. Її головна мета – послідовне зменшення негативного впливу на навколишнє середовище і тим самим поліпшення здоров'я своїх співробітників і своїх цільових груп.

Отже, основні завдання підприємства у рамках системи екологічного менеджменту полягають в наступному:

- зниження споживання електроенергії;

- економне споживання теплоенергії;
- управління викидами забруднюючих речовин в атмосферу;
- роздільний збір відходів [2]

Таким чином, система екологічного менеджменту покликана підсилити як мотивацію співробітників, так і імідж організації в очах суспільства.

Активну участь у впровадженні екологічного менеджменту приймають підприємства таких країн, як Японія, Німеччина, Швеція, Англія і Китай, а Україна і Росія тільки починають такі впровадження. Мотивацією впровадження екологічного менеджменту, на наш погляд, можна назвати вихід на нові ринки збуту, підвищення конкурентоспроможності, а також інші переваги. Але в той же час цьому перешкоджає відсутність фахівців, брак коштів, а будь-які витрати, в тому числі пов'язані з організацією управління екологічними аспектами діяльності, розглядаються в цьому контексті як додаткова та небажана навантаження на економіку підприємств, яка не тільки ускладнює, але й перешкоджає досягненню ключовою підприємницької мети - отримання прибутку [1].

Побудова, впровадження, сертифікація екологічного менеджменту на підприємствах дасть змогу отримати ряд конкурентних переваг у наданні послуг, які відповідають сучасним вимогам. Також це значна перевага, яка сприятиме входженню України до ЄС.

## Література

1. Внедрение принципов экологического менеджмента на ОАО "Московский шинный завод" [Електронний ресурс] /Ежов В.П., Звезденкова Е.К., Сушкова Н.А. – Режим доступу: <http://www.14000.ru/articles/mostire/>
2. Кузнецов В.Н. Экологический менеджмент [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bio.1september.ru/articlef.php?ID=200602404>
3. Л.Ф. Кожушко Екологічний менеджмент: піручник / Кожушко Л.Ф., Скрипчук П.М. – К.: ВЦ "Академія, 2007. – 432 с."

## ЗМІСТ

1. Таранюк Л.М., Некрутенко О. В. Тіньова економіка як основна перешкода на шляху до стабільного розвитку держави.....	3
2. Грек В.А. Освітньо - кваліфікаційний рівень трудового потенціалу як фактор його використання.....	5
3. Дегтярьова І.Б., Чабада В.М. Стратегічне планування інноваційної діяльності підприємства.....	7
4. Коблянская И. И. Патюцько А.А., Национальные особенности систем управления персоналом в Японии, США, Украине.....	9
5. Кобляньска І. І., Борова Н. О. Вибір раціональної організаційної структури для цілей подолання проблем внутрішнього розвитку.....	11
6. Кобляньска І.І., Деркачова М.Г. Зарубіжний досвід інноваційної діяльності на підприємстві.....	12
7. Ковальов Б.Л., Набока Ю. Лизинг как форма обновления технической базы производства .....	14
8. Кубатко О.В., Підпригора О.О. Методичні основи визначення імовірності банкрутства суб'єктів господарювання.....	16
9. Кубатко О.В., Шуда Ю.О. Оцінка персоналу як важливий елемент управління трудовими ресурсами.....	18
10. Мареха І.С. Фінансово-економічна типологія інвестицій.....	19
11. Мареха І.С., Безверха Є. Амортизація як економічна форма відтворення вартості основних фондів.....	20
12. Мареха І.С., Гиренко М. Аналіз економічної сутності фінансового капіталу як складової стійкого розвитку підприємства.....	21
13. Мареха І.С., Левченко А. Теоретичні джерела механізму антикризового управління підприємством.....	23
14. Денисюк Я.В. Формування ефективної системи банківського кредитування підприємств України.....	24
15. Рудь В.В. Фактори інноваційного розвитку підприємств.....	26
16. Мішеніна Н.В., Шевцов С.В. Шляхи подолання наслідків фінансово-економічної кризи на ринку праці України.....	28
17. Рибіна О.І., Ісіпчук О. Основні завдання та шляхи розв'язання проблем у сфері зайнятості.....	30
18. Маценко О.М., Карпенко О.Г. Удосконалення підходів мотивації інноваційної діяльності на рівні суб'єктів господарювання.....	32
19. Положий С.А., Левченко Г. Індексний інструментарій та його роль на фондовому ринку.....	34
20. Положий С.А., Закорко О. Проблеми розвитку малого бізнесу в Україні.....	36

21. Положі́й С.А., Литвиненко К.О. Недостатність інвестиційної діяльності в Україні.....	38
22. Положі́й С.А., Острі́щенко Н. Діяльність банків в умовах світової кризи.....	40
23. Тарасенко С.В., Моргу́ненко Р. Оценка эффективности использования нематериальных активов предприятия.....	42
24. Тарасенко С.В. Роль нематеріальних активів у стимулюванні екологоорієнтованого розвитку підприємств.....	44
25. Тур О.М., Вербицький О.В. Венчурні організації: види та тенденції розвитку.....	46
26. Тур О.М., Гончаренко О.О. Прискорення оборотності обігового капіталу як основи стабільного економічного розвитку.....	48
27. Тур О.М., Кузнецова А.О. Проблеми фінансової стійкості підприємств в умовах нестабільності економічного розвитку.....	49
28. Тур О.М., Рогоз В. М. Інноваційний розвиток підприємства.....	51
29. Тур О.М., Пекутовський Е.Н. Проблемы приобретения основных фондов предприятия в условиях рыночной экономики.....	53
30. Тур О.М., Федоренко Т.О. Методи нарахування амортизації на підприємствах: проблеми та перспективи.....	54
31. Шаповал А.І., Чабада В.М. Проблемні аспекти інвестиційного клімату в Україні.....	56
32. Чорток Ю.В., Лях А. Санації як один із методів виводу підприємства із кризи.....	58
33. Чорток Ю.В., Заяц К.С. Особенности франчайзинга в Украине.....	60
34. Шевцова С.В., Решетняк А.Ю. Інноваційні стратегії як засіб формування напрямків розвитку науково-технічної політики підприємства.....	62
35. Шевцова С.В., Холодъон І.Ю. Фінансова стійкість підприємства в сучасних умовах.....	64
36. Шевцова С.В., Коваль Н.В. Методи мотивації персоналу.....	66
37. Карінцева О.І., Бойко Н.В. Напрямки розвитку трудового потенціалу.....	68
38. Карінцева О.І., Хижняк С.О. Планування праці в сучасних умовах.....	70
39. Петровська С.А., Гієнко Ю.В. Шляхи вирішення питань безробіття в Україні.....	72
40. Петровська С.А., Коренева А.В. Трудові ресурси України.....	74
41. Харченко М.О., Тарновська А.Ф. Соціально-економічні наслідки еміграції робочої сили України.....	76
42. Харченко М.О., Чихар А.І. Напрямки покращення умов праці робітників.....	78

43. Руденко В.О. Галузь ІТ в Україні: проблеми та перспективи розвитку.....	80
44. Руденко В.О., Ковальова А.І. Оцінка ефективності інформаційних ресурсів підприємства.....	82
45. Положий С.А., Чимириш Т. Сучасний стан кредитування фізичних осіб.....	84
46. Дегтярева І.Б., Шевченко А.Ю. Необхідність проведення аналізу підприємницької діяльності.....	86
47. Люльов О.В., Маценко С.М. Математичне моделювання динаміки руху економічних систем.....	88
48. Люльов О.В. Оцінка ефективності стратегії розвитку підприємства в умовах обмеженості ресурсів.....	90
49. Люльов О.В., Гачков Є.Ф. Особливості функціонування монополізованих ринків в Україні.....	91
50. Люльов О.В., Тищик В.О. Рейдерство в Україні: передумови та шляхи подолання.....	93
51. Харченко М.О., Дем'янець С.А. Формування стратегічних альянсів у міжнародному економічному просторі.....	94
52. Харченко М.О., Завалій О.А. Критерії оцінювання ефективності інтеграційних організаційних структур.....	95
53. Харченко М.О., Белодед А.В. Антимонопольна політика як інструмент захисту підприємництва.....	97
54. Харченко М.О., Созіннова Ж. Вимірювання синергічного ефекту злиття та поглинання підприємств.....	99
55. Люльов О.В., Гузенко О.Ю. Злиття підприємств як фактор підвищення їхньої конкурентоспроможності.....	101
56. Маценко О.М., Івашенко І.Ю. Вплив інноваційного розвитку на економічні процеси.....	102
57. Мішеніна Н. В., Чепік А. В. Маркетингова стратегія просування нового товару.....	104
58. Маценко О.М., Болінова М.М. Шляхи удосконалення системи оплати праці на підприємстві.....	106
59. Шевцова С.В., Положий В.О. Аналіз ефективного використання трудових ресурсів.....	108
60. Маценко О.М., Кобзенко Я.В., студ. Щербаківа С.І. Соціально-економічні проблеми міграції в Україні.....	110
61. Шевцова С.В., Руденко Н.В. Формування напрямів оптимізації витрат підприємства.....	112
62. Старченко Л.В., Лук'яненко В.В. Економічний потенціал території в умовах сталого розвитку: структура та складові елементи..	114

63. Боровик О.В. Формування інноваційного потенціалу підприємства.....	116
64. Денисенко П.А., Гончарова В.В. Особливості інноваційно спрямованого розвитку малих підприємств.....	117
65. Денисенко П.А., Сиротенко О.А. Інвестиційна складова інноваційно спрямованого розвитку регіону. ....	119
66. Банна О.О. Грошова оцінка земель сільськогосподарського призначення.....	121
67. Лукаш О.А., Гончарова В.В. Аналіз та перспективи розвитку інноваційної діяльності малого бізнесу.....	122
68. Лукаш О.А., Єгоров І.В. Проблемність трансферу технологій України.....	124
69. Карпенко О.Г. Податкове стимулювання інноваційної діяльності...	126
70. Лукаш О.А., Лазоренко І.В. Аналіз експорту зерна Україною: стан і проблеми 2008-2010 років.....	128
71. Лукаш О.А., Лобунько О.Д. Зовнішня торгівля України в період світової кризи.....	130
72. Підгайко Т.П. Торгово-посередницькі операції ЗЕД.....	132
73. Лукаш О.А., Провозін Н.В. Особливості сучасної географічної структури експорту та імпорту в Україні та характер застосування до України торгових обмежень.....	134
74. Лукаш О.А., Сиротенко О.А. Проблеми підвищення інвестиційної привабливості Сумської області.....	136
75. Дерев'яно Ю.Н. Особливості використання категорії ресурс в економічних дослідженнях.....	138
76. Дерев'яно Ю.Н., Козлова О.Г. Ретроспективний аналіз причин розвитку криз у сучасній економіці.....	140
77. Шапочка М.К., Іващенко І.Ю. Фінансова складова управління потенціалом підприємства.....	142
78. Шапочка М.К., Карпенко О.Г. Характеристика основних підходів до визначення поняття «інвестиційна привабливість підприємства»...	144
79. Старченко Л.В., Бардакова Є.О. Фінансове забезпечення інвестиційної діяльності підприємства.....	146
80. Макарюк О.В., Чабада В.М. Інвестиційна привабливість та перспективи розвитку економіки України.....	148
81. Старченко Л.В., Лісогуб С.О. Підприємство майбутнього.....	150
82. Старченко Л.В., Лисянська Я.Ю. Банкрутство підприємства та шляхи його подолання на сучасному етапі.....	151
83. Старченко Л.В., Прокопенко О.О. Обґрунтування доцільності процесу нормування праці на підприємствах.....	153

84. Старченко Л.В., Карпенко С. Характеристика етапів стимулювання збуту продукції.....	154
85. Старченко Л.В., Ломака А. Антикризове управління підприємством.....	156
86. Старченко Л.В., Панчошна С.П. Особливості формування фінансових ресурсів акціонерних підприємств.....	158
87. Старченко Л.В., Руденко А.А. Ризики інноваційної діяльності підприємств.....	159
88. Старченко Л.В., Петренко В.В. Механізм фінансування інноваційного розвитку підприємств.....	161
89. Старченко Л.В., Скобенко М.В. Необхідність фінансової санації банку.....	163
90. Халімон А.О. Виробничо – збутова політика підприємства та аналіз вибору цільового ринку.....	165
91. Старченко Л.В., Сургучова О.С. Антикризові заходи подолання економічної кризи підприємства.....	167
92. Івашова Н.В. Яценко Н.В., Долгодуш А.І. Формування бренду як фактора підвищення конкурентоспроможності підприємства.....	168
93. Маценко О.М., Сірік Ю.А, Васильєва О.А. Аналіз інноваційної діяльності в Україні та шляхи її активізації.....	170
94. Дегтярьова І.Б., Чабада В.М. Стратегічне планування інноваційної діяльності підприємства.....	172
95. Коваленко Є.В., Колонтаєвська А.В. Аналіз тіньового сектору української економіки та безпеки підприємництва.....	174
96. Старченко Л.В., Піддубна Т.В. Аналіз основних інститутів регулювання бізнесу в Україні.....	176
97. Коваленко Є.В., Кулик Л.А. Планування витрат на емісію облігацій.....	178
98. Старченко Л.В., Колонтаєвська А.В. Вдосконалення інфраструктури розвитку підприємництва в Україні.....	180
99. Коваленко Є.В., Піддубна Т.В. Вдосконалення інституційного середовища розвитку підприємництва в Україні.....	182
100. Карінцева О.І., Ліннік Ю.В. Організаційно - економічний механізм забезпечення економічної безпеки підприємства.....	184
101. Карінцева О.І., Ткаченко Г. Управління економічною ефективністю впровадження інновацій на підприємстві.....	186
102. Положий С.А., Коваль В.О. Банкрутство та ліквідація підприємств.....	188
103. Сапун Л.В. Сутнісно-змістовний аналіз теоретичних основ інноваційного підприємництва.....	190



104. Коваленко Є.В. Формирование организационно-экономического механизма управления транзакционными издержками предприятия...	192
105. Хребтова І.В. Сутність та об'єктивна необхідність управління ризиками на рівні підприємств.....	193
106. Шапошник О.О. Проблеми та перспективи розвитку інноваційної діяльності в Україні.....	195
107. Карпищенко А.И. Шевченко А.Ю. Анализ развития банковских инноваций. ....	197
108. Нагай М.А. Формирование сбалансированной системы показателей на предприятии в современных условиях.....	199
109. Мельник Л.Г., Маценко О.М., Цюпка А.М. Оцінка збитку від негативного впливу на діяльність людини.....	201
110. Дегтярьова І.Б., Вакал Ю.Є. Економічні проблеми та напрямки реформування паливно-енергетичного комплексу України з урахуванням фактора ресурсозбереження.....	203
111. Кубатко О.В. Примова К., Лобода Ю. Науково-теоретичні підходи до планування раціонального природокористування.....	205
112. Андрієнко А.В. Механізм формування інтеграційних процесів в АПК України.....	206
113. Хомініч Н.С. Удосконалення механізму фінансування екологічних програм розвитку регіону. ....	208
114. Пімоненко Т.В., Горова В.М. Впровадження системи екологічного менеджменту в Україні.....	210

Наукове видання

Тези доповідей  
науково-технічної конференції викладачів,  
співробітників, аспірантів та студентів  
факультету економіки та менеджменту

«Економічні проблеми сталого розвитку»,  
присвяченої дню науки в Україні  
(19-23 квітня 2010 р.)

Частина 1

Відповідальний за випуск проф. А.Ю. Жулавський  
Комп'ютерне верстання Я.В. Говорун

Стиль та орфографія авторів збережені.

Формат 60x84/16. Ум. друк. арк. 12,79. Обл.-вид. арк. 16,57.  
Тираж 60 пр. Зам. № 485.

Видавець і виготовлювач  
Сумський державний університет,  
вул. Римського-Корсакова, 2, м. Суми, 40007  
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 3062 від 17.12.2007.