

8. Кухта П.В. Напрями вдосконалення державного регулювання інвестиційної діяльності вітчизняних підприємств / П.В. Кухта // Бізнес Інформ. – 2014. – № 11. – С. 55–58.
9. Немченко В.В. Ризики інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства / В.В. Немченко, В.В. Зеленьак // Економіка харчової промисловості. – 2015. – Т. 7. – № 4. – С. 73–77.
10. Овсянюк-Бердадіна О.Ф. Інноваційний розвиток вітчизняних підприємств: реалії та інструменти забезпечення / О.Ф. Овсянюк-Бердадіна // Економічний аналіз; редкол.: В.А. Дерій (гол. ред.) [та ін.]. – 2015. – Т. 19. – № 2. – С. 117–121.
11. Опрышко Е.Л. Выбор оптимальной структуры источников финансирования инвестиционной деятельности предприятий: критерии и модели / Е.Л. Опрышко // Управление экономическими системами. – 2013. – № 7(55) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/vybor-optimalnoy-struktury-istochnikov-finansirovaniya-investitsionnoy-deyatelnosti-predpriyatiy-kriterii-i-modeli-1>.
12. Романчук З.З., Ванькович Д.В. Удосконалення фінансового регулювання залучення інвестиційних ресурсів в економіку України / З.З. Романчук, Д.В. Ванькович // Бізнес Інформ. – 2015. – № 9. – С. 140–145.
13. Фурсіна А.В. Основні джерела фінансування і ризики в інвестуванні аграрних підприємств / А.В. Фурсіна // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – Вип. 24.3. – С. 274–281.
14. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Бедрековский П. М.

Київський національний торговельно-економічний університет

ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ТОРГОВАИ: СОВРЕМЕННЫЕ МЕХАНИЗМЫ И ИНСТРУМЕНТЫ

Резюме

В статье проведено исследование особенностей финансового обеспечения инвестиционной деятельности предприятия торговли. Обоснованы методы финансового обеспечения инвестиционной деятельности предприятия торговли. Исследованы роль и составляющие механизма финансового стимулирования инвестиционной деятельности предприятий торговли. Разработан механизм финансового обеспечения инвестиционной деятельности предприятия торговли.

Ключевые слова: инвестиции, финансы, финансовое обеспечение, инвестиционная деятельность, предприятия торговли, финансирование инвестиционной деятельности.

Bedrekovskyi P. M.

Kyiv National University of Trade and Economics

THE FINANCIAL SECURITY OF INVESTMENT ACTIVITY OF THE TRADE ENTERPRISE: MODERN MECHANISMS AND TOOLS

Summary

The scientific article studies the characteristics of financial security of investment activities of a trade enterprise. In the scientific article, a research is made on the specifics of financial support for the investment activity of a trading enterprise. The methods of financial support for the investment activity of the trade enterprise are substantiated. The role and components of the mechanism of financial incentives for the investment activity of trading enterprises are investigated. The mechanism of financial support of the investment activity of the trade enterprise is developed.

Keywords: investments, finance, financial support, investment, trade, investment financing.

УДК 334.7.021

Бондар А. В.

Сумський державний університет

РОЛЬ СОЦІАЛЬНО-СОЛІДАРНОГО ФІНАСУВАННЯ В СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

У статті визначено зміст поняття «соціально-солідарне фінансування», проаналізовано основні засади функціонування соціально-солідарного фінансування в системі соціально-економічних відносин, досліджено основні форми соціально-солідарного фінансування.

Ключові слова: соціально-солідарне фінансування, соціально-економічна система, фінансова конвенція, кооперація, Р2Р-кредитування, краудфандинг.

Постановка проблеми. Проблема пошуку нових альтернативних форм фінансування проєктів у межах міжсекторного партнерства набуває все більшої актуальності як у світі, так і в Україні. Це зумовлено тим, що для більшості країн світу характерними є процеси глобалізації економіки,

зменшення державного регулювання, поступова трансформація суспільних очікувань, настроїв і цінностей. Відповідно, зростає роль бізнесу у вирішенні соціальних питань як альтернативи не завжди ефективним методам державного управління.

Нині провідні вчені та практики працюють над проблемою формування соціально-економічної моделі, що передбачає узгодження інтересів усіх суб'єктів соціально-економічних відносин, відповідність цілям сталого розвитку та пріоритетам ринкової економічної системи. І саме принципи та механізми соціально-солідарного фінансування можуть забезпечити чітку стратегію становлення та розвитку соціально-економічних відносин. Динаміка зростання обсягу використання соціально-солідарного фінансування, у тому числі для реалізації різноманітних проектів, відмінність його основних характеристик від інших систем зумовлюють необхідність здійснення концептуального аналізу функціонування означеного виду фінансування. Соціально-солідарне фінансування є предметом багатьох досліджень, що мають на меті визначити шляхи його подальшого розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми соціально-солідарного фінансування в теоретичних і практичних аспектах присвячено широке коло досліджень як зарубіжних, так і вітчизняних учених. Так, серед сучасних зарубіжних та вітчизняних досліджень слід відзначити праці А. Артис [9; 10], Ж.-Л. Лавіль [7], Л. Мельник [1], Ю. Петрушенко [4; 5], та ін.

Зокрема, французька вчена А. Артис зазначає, що такі чинники, як значна варіація організаційних форм використання соціально-солідарного фінансування та різноманітність цільової аудиторії дає йому можливість стати рушійною силою в процесі трансформування економічного сектору, започаткувавши нові правила для всіх суб'єктів фінансової системи [10].

Своєю чергою, Ж.-Л. Лавіль акцентує увагу на тому, що впровадження соціально-солідарного фінансування сприятиме задоволенню потреб територіальних громад, оскільки така форма фінансування здатна задовольнити потреби суспільства щодо прагнення до соціальної справедливості, боротьби з нерівністю та бідністю, відкритості ресурсів для всіх суб'єктів економічних взаємовідносин [7].

За твердженням Ю. Петрушенко, соціально-солідарне фінансування в процесі глобалізації та інформатизації суспільних відносин може стати визначальним та ефективним інструментом у вирішенні питань щодо розвитку місцевих громад, оскільки надає можливість отримати фінансові ресурси на більш вигідних умовах, ніж у комерційних банків [4].

Аналіз наукової літератури з означеної проблеми свідчить про те, що розроблення проблеми запровадження ССФ є вкрай недостатнім, незважаючи на її актуальність, оскільки саме ССФ спроможна підтримувати трансформацію банківської системи та суспільних відносин.

Мета статті полягає у дослідженні структурно-логічної сутності терміну «соціально-солідарне фінансування», визначенні його основних форм у системі соціально-економічних відносин під час реалізації проектів.

Виклад основного матеріалу дослідження. На відміну від традиційних фінансових відносин ССФ – не просто комерційна транзакція, що є анонімною та невизначеною. Вона являє собою складну систему фінансових операцій і форм соціалізації, пов'язаних із підпорядкуванням економічних процесів інтересам розвитку людини. Як система соціально-економічних відносин ССФ характеризується єдністю таких постулатів: по-перше, це створення відкритих каналів щодо альтернативного надання грошових ресурсів для

суб'єктів, які не можуть задовольнити фінансові потреби через традиційні банківські канали; по-друге, фінансові ресурси виступають каталізатором соціальних зв'язків між суб'єктами взаємовідносин; по-третє, відбувається максимальне забезпечення як економічних, так і соціальних потреб учасників процесу взаємодії.

Для вищезазначеного типу фінансування отримання прибутку не є головним результатом, оскільки в основу стосунків між кредиторами та позичальниками покладено принципи, що базуються на таких ключових цінностях, як солідарність, прозорість, відповідальність та справедливий розподіл коштів [10; 14]. Під час використання механізмів взаємодії між фізичними особами, організаціями та установами, які не є виключно економічними, слід використовувати підходи інституційної економічної теорії, сутність якої полягає у формуванні схем і моделей поведінки суб'єктів господарювання через створення інституцій. Основними поняттями інституціональної економіки є «індивід» (частково раціональна особистість, суспільні дії якої лежать в основі еволюції економічних систем та елементів їх зовнішнього середовища), «організація» (індивідуальний або асоційований агент господарської діяльності, метою функціонування якого є зниження невизначеності дій інших суб'єктів господарювання та трансакційних витрат) та «інституція» (механізм зниження інформаційної невизначеності шляхом формування рутинізованих моделей поведінки економічних агентів) [2].

Головною метою ССФ є розроблення нових механізмів щодо пошуку та надання грошових ресурсів соціально-орієнтованим підприємствам, організаціям, які з причин специфіки своєї діяльності часто виключаються зі стандартних банківських каналів [9]. Окрім того, ССФ також характеризується ефективним застосуванням наявних механізмів, таких як акумулювання приватних і громадських заощаджень; отримання субсидій і пожертвувань; виділення кредитів. Передусім йдеться про підприємства, які високо оцінюють соціальний спектр своєї діяльності.

Механізм роботи ССФ побудований у такий спосіб, щоб підтримувати відносини, які мають забезпечити виконання очікуваних результатів на основі взаємної довіри, гнучких та адекватних грошових і немонетарних умов договорів. Таким чином, ССФ можна розглядати як широкий діапазон взаємодій, які не можуть бути відокремлені одна від одної. Вони реалізуються завдяки налагодженню чітких стосунків (підтримка стосунків, процеси соціалізації та фінансові відносини), що відбуваються між зацікавленими сторонами і взаємодіють на засадах партнерства. У контексті зазначеного стає можливим розвивати ССФ як концепцію, оскільки вона створює складну систему фінансових операцій і форм соціалізації, пов'язаних із підпорядкуванням економічних процесів інтересам людини (рис. 1).

Слід зазначити, що форми соціалізації завжди відбуваються шляхом колективної організації, при цьому кредитори і позичальники мають різні за значенням обов'язки. Виокремлюють три види соціалізації:

- пряма (або коротка) соціалізація між кредиторами та позичальниками через елементарну структуру взаємостосунків;
- керована соціалізація: кредитори частково виконують обов'язки, пов'язані з підтримкою працівників;



Рис. 1. ССФ як система соціально-економічних відносин

Джерело: складено за [10]

• зовнішня соціалізація: інвестори не беруть активну участь у процесі соціалізації (цей процес у подальшому делегується відповідним структурам, що залучають волонтерів, які можуть бути або не є інвесторами) [10].

Аналіз системи соціально-економічних відносин зумовлює необхідність розроблення механізму фінансових і соціальних відносин між зацікавленими сторонами (стейкхолдерами). Для досягнення спільної мети вони можуть об'єднуватися в громадські організації, асоціації, кооперації, товариства взаємодопомоги, фонди соціально-професійної інтеграції тощо. Такі формування будуть варіюватися залежно від фінансових характеристик, зокрема солідарних позик і так званих «капітальних ін'єкцій», або обсягів інвестицій, які вони можуть надати. Структуру системи ССФ може бути урізноманітнено завдяки співпраці з іншими типами фінансових посередників, оскільки будь-які форми фінансування не підмінюють, а доповнюють одна одну, що у цілому сприяє поступовій еволюції кредитного ринку.

Отже, система ССФ передбачає наявність зацікавлених сторін, що мають загальну мету і будують свою діяльність на принципах взаємопідтримки і взаємодовіри. Різні позиції зацікавлених сторін, а також економічні та неекономічні зв'язки, що вони реалізують, об'єднуються, у результаті чого визначаються правила подальшої співпраці.

Ефективність ССФ залежить від наявності чітких правил, а головне – їхнього дотримання. Переваги солідарного фінансування підтверджуються процесами, спрямованими на усунення невизначеності щодо рівня кредитної спроможності позичальника, що зазвичай виникає внаслідок неузгодженості між інформаційним забезпеченням та очікуваними результатами.

Солідарно-фінансові відносини не можуть бути зведені до ринкових, оскільки вони приносять прибуток і забезпечують налагодження соціальних зв'язків, які не є товаром, мають тривалий

термін дії на відміну від комерційних відносин, а процентна ставка не є ринковою, оскільки не пов'язана з виробничими витратами [9].

ССФ впливає на етапи процесу прийняття фінансових рішень, різні форми соціалізації, що сприяють налагодженню стосунків на основі довіри. Відкритість і своєчасність надання вичерпної інформації також має допомогти позичальникам отримати чіткі уявлення про умови участі в проектах у частині фінансування, особливостей реалізації завдань проекту, рівень процентних ставок відповідно до витрат, взаємообов'язків позичальників і кредиторів.

ССФ установлює правила, що дає можливість оцінити кредитну спроможність позичальників. Ці правила розроблюються для конкретних позичальників з урахуванням фінансових потреб. Вони є основою конвенції про солідарне фінансування або фінансової конвенції: фінансова конвенція встановлюється на основі норм дозволу та ліквідності, використовується для розроблення інформаційних матеріалів та оцінки якості кредитування кожного позичальника. Вищезазначені стандарти бухгалтерського обліку пов'язані із соціальними уявленнями про кредити [15].

На підставі вищезазначеного варто відзначити Бессі та Фаверо, які трактують поняття «конвенції» як спільні дії для здійснення прямого економічного аналізу та координації діяльності в умовах невизначеності. У контексті невизначеності, коли знання про очікувані результати є недостатніми, агенти здійснюють обмін інформацією та фінансуванням, презентуючи власні дії в межах своїх компетенцій. Таким чином, конвенції окреслюють формальні та неформальні правила, які розробляються на основі наявної нормативно-правової бази [13].

Отже, специфічність системи ССФ дає змогу діяти в контексті невизначеності, розроблення загальної інформації та визначення рівня плато-

спроможності проекту. ССФ утілюється в конвенції про солідарне фінансування, яка базується на способах отримання як міжсуб'єктивної, так і нормативної інформації щодо колективних гарантій і взаємовідносин між усіма сторонами.

Угоди про фінансування базуються на грошових повторювальних і негрошових відносинах. Наприклад, групові позики – це повторювальні монетарні відносини, згідно з якими забезпечується довгострокове фінансування позичальників. Своєю чергою, підтримка та подальша діяльність позичальників передбачають постійні негрошові обміни, що вимагають інвестицій від обох сторін. Таким чином, конвенція базується на способах отримання як персоналізованої, так і стандартизованої інформації. Вона також спирається на колективні гарантії та на партнерство між зацікавленими сторонами: асоціаціями, підприємствами, організаціями, банками, місцевими органами державної виконавчої влади та місцевого самоврядування.

Слід зазначити, що тривалість та інтенсивність фінансування ґрунтуються на цілісних соціальних стосунках, що формують відносини між суб'єктами кредитування та сприяють зростанню довіри. Довіра між учасниками кредитування є ключовим елементом зменшення рівня невизначеності. Під час реалізації ССФ виокремлюють такі форми довіри:

- невяна соціальна довіра, що походить від приналежності до групи, а також зацікавленої сторони;

- міжсуб'єктна довіра, заснована на міжособистісних відносинах між кредитором і позичальником;

- організаційна довіра, що впливає із процесів стандартизації інформації [10].

Чітке виконання всіх правил дає можливість створити платформи з фінансування різноманітних потреб, популяризувати механізми мікрокредитування, зменшити боргове навантаження позичальника, полегшити доступ до ресурсів. У такий спосіб ССФ спирається на партнерські відносини між усіма суб'єктами процесу, що сприяє розвитку фінансової системи у цілому.

Аналіз наукової та історичної літератури свідчить про те, що перші спроби виділення невеликих позик датуються XVIII ст. Починаючи з XIX ст. практикуються солідарні програми видачі кредитів для підтримки фермерів у сільських районах Німеччини. У 50-х роках XX ст. у Східному Пакистані були поширені кредити, орієнтовані саме на групу позичальників [4; 11].

ССФ передбачає взаємодію найрізноманітніших структур: громадських організацій, асоціацій, товариств взаємодопомоги, кооперативів, фондів тощо. Їх функціонування характеризується низкою загальних ознак: спільним управлінням; обмеженням прибутку задля досягнення таких цілей, як соціальні цінності, солідарність і співробітництво. Визнання та широке застосування соціально-солідарного фінансування зумовлено його ідеями, що відображають прагнення людства до соціальної справедливості, рівноправ'я, збереження навколишнього середовища [1]. При цьому термін «солідарна» підкреслює необхідність і можливість спільної діяльності незалежних економічних агентів, відсутність формальної ієрархічної схеми, добровільність спільної діяльності, прийняття рішень, що задовольняють усі сторони, пріоритетність синергетичної самоорганізації і ройових структур [3].

Однією з найбільш поширених форм ССФ є кооперативи. Процес формування кооперативів у кожній конкретній країні відбувається в різних суспільно-політичних та соціально-економічних умовах. Кооперативні товариства за своєю сутністю є системою забезпечення демократичних цінностей у суспільстві. Фундаментальними кооперативними принципами є: взаємний демократичний контроль над діяльністю кооперативу; добровільність і відкрите членство; прозорість діяльності; економічна участь членів. Механізм функціонування кооперативу відбувається за таким алгоритмом: члени вносять до капіталу кооперативу рівну суму та здійснюють контроль за використанням фінансів.

Члени кооперативу спрямовують доходи від його діяльності на: 1) розвиток кооперативу, за можливості утворюючи резерви, хоча б частина яких є неподільною; 2) винагороду членів відповідно до їх операцій із кооперативом; 3) підтримку ініціатив, схвалених членами; 4) забезпечення автономії і незалежності; 5) кооперативну освіту, підвищення кваліфікації, інформаційне забезпечення; 6) співпрацю між кооперативами; 7) турботу про громаду [16].

Однією з інноваційних форм застосування ССФ є пірингове мікрокредитування, сутність якого полягає у використанні матеріально-фінансового потенціалу громад. Поняття «пірингове кредитування» (або person-to-person-кредитування, peer-to-peer-кредитування) розкриває механізм видачі та отримання позик між фізичними особами без участі в процесі традиційних фінансових інститутів. Основою функціонування P2P-кредитування є Інтернет-платформа, за допомогою якої відбувається процес комунікації між кредиторами та позичальниками [12].

Отримання позики за допомогою P2P-кредитування відбувається за таким алгоритмом: позичальник повинен заповнити заявку, вказавши розмір та мету позики. Своєю чергою, кредитори надають свої пропозиції: яку суму коштів і на яких умовах вони спроможні надати позичальнику. Після узгодження умов сума перераховується позичальнику, і надалі він обслуговує боргові зобов'язання. В середньому тривалість позики коливається від трьох до п'яти років.

Ринок мікрокредитування перебуває в процесі трансформації, зокрема відбувається поступова зміна структури інвесторів. Останнім часом спостерігається тенденція залучення до участі в мікрокредитуванні юридичних осіб. Зокрема, мікрокредитування викликає інтерес у хеджінгових фондів, і це важливо, оскільки такі установи через специфіку своєї діяльності звертають увагу на нові тренди першими. Крім хеджфондів на ринок приходять інші інституціональні інвестори, такі як інвестиційні та пенсійні фонди [4].

Ще однією не менш ефективною формою ССФ, на нашу думку, є краудфандинг – технологія залучення та здійснення соціальних мікроінвестицій. Краудфандинг має багато спільного з мікрофінансуванням, запропонованим лауреатом Нобелівської премії М. Юнусом, містить ознаки «соціального бізнесу» [8].

Слід відзначити, що нині відбувається процес посилення взаємозалежності між громадянським суспільством, державою і бізнесом, який, своєю чергою, стимулює до створення нових бізнес-моделей, таких як краудфандинг. Краудфандинг дає змогу залучати через Інтернет фінансові ресурси великої кількості людей для реалізації різноманітних проектів. Сучасні спроби дати остаточне

визначення краудфандингу є передчасними, оскільки зміст цього поняття охоплює не лише велику поточних можливостей, а й способи використання колективних фінансів у сферах діяльності, які можуть виникнути в майбутньому [6].

Можна виокремити такі основні характеристик краудфандингу як моделі фінансування проектів:

1. Фінансування проектів відбувається за допомогою краудфандингової платформи, яка поєднує дві функції: акумулювання зібраних коштів і перерозподіл фінансових ресурсів за напрямками витрат.

2. Краудфандинг як модель фінансування проектів характеризується більшою гнучкістю порівняно з іншими фінансовими посередниками, адже має такі переваги: швидкість виділення коштів, чітка часова обмеженість, інформаційна прозорість і відповідальність перед вкладниками.

3. Мінімальна кількість ієрархічних рівнів ухвалення рішення та зниження транзакційних витрат на організацію фінансування проектів завдяки меншій кількості посередників.

4. Необмежена кількість потенційних інвесторів, адже краудфандинг звертається не лише до економічних мотивів. Слід зазначити, що в такий спосіб фінансуються проекти, пов'язані з інтересами та ідентичністю представників конкретної соціально-економічної спільноти [5].

Висновки. У контексті зазначеного вище проблема пошуку нових альтернативних форм фінансування проектів у межах міжсекторного партнерства набуває все більшої актуальності як у світі, так і в Україні.

Дослідивши основні засади функціонування ССФ у системі соціально-економічних відносин, можна зробити висновок про необхідність подальшого наукового розроблення означеної проблеми. Це зумовлено динамікою зростання обсягу використання ССФ, зокрема для реалізації різноманітних проектів. Саме принципи та механізми соціально-солідарного фінансування можуть забезпечити чітку стратегію становлення та розвитку соціально-економічних відносин.

Список використаних джерел:

1. Соціальна та солідарна економіка: поняття та сутність, досвід та перспективи / Л.Г. Мельник, Ю.М. Дерев'янюк, О.В. Кубатко // MechanismofEconomicRegulation. – 2014. – № 3. – С. 89–98 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mre_2014_3_12.
2. Николок О.М. Інституціональна економіка: ключові положення та основні поняття / О.М. Николок // Сталий розвиток економіки. – 2013. – № 5. – С. 43–50 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/sre_2013_5_7.
3. Орлов А.И. Солидарная информационная экономика как экономическая составляющая государственной идеологии России / А.И. Орлов // Политический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2014. – № 98(04) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ej.kubagro.ru/2014/04/pdf/53.pdf>.
4. Петрушенко Ю.М. Новітні підходи до фінансування розвитку місцевих громад: від реконізму до P2P-кредитування / Ю.М. Петрушенко // Наукові видання (ННІ БТ). – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/52989>.
5. Петрушенко Ю.М. Краудфандинг як інноваційний інструмент фінансування проектів соціально-економічного розвитку / Ю.М. Петрушенко, О.В. Дудкін // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2014. – № 1. – С. 172–182.
6. Смоленніков Д.О., Бондар А.В. Модель краудфандингу в управлінні проектами / Д.О. Смоленніков, А.В. Бондар // Економічні проблеми сталого розвитку : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції імені проф. О.Ф. Балацького (Суми, 27 травня 2015 р.) / За заг. ред. О.В. Прокопенко, М.М. Петрушенка. – Суми : СумДУ, 2015. – С. 492–493.
7. Тома С. Социальная и солидарная экономика – французская модель / С. Тома [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ambafrance-ru.org/Social-naya-i-solidarnaya>.
8. Юнус М. Создавая мир без бедности. Социальный бизнес и будущее капитализма / М. Юнус, А. Жоли. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2010.
9. Artis A. La finance solidaire: analyse socio-économique d'un système de financement. A. Artis // La finance solidaire – 2012.
10. Artis A. Social and solidarity finance: A conceptual approach / A. Artis // Research in International Business and Finance. – 2017. – P. 737–749.
11. Banerjee Abhijit. The miracle of microfinance? Evidence from a randomized evaluation / Banerjee Abhijit; Esther Duflo, Rachel Glennester, Cynthia Kinnan [Електронний ресурс]. – Режим доступу : economics.mit.edu/files/4162.
12. Bateman M. Why Doesn't Microfinance Work? : The Destructive Rise of Local Neoliberalism / Bateman Milford. – London: Zed Books, 2010. – 256 p.
13. Bessy C. Institution et Economie des conventions / C. Bessy, O. Favereau. // Economie Politique et Philosophie Sociale. – 2005.
14. Cowton C. Integrity, responsibility and affinity: three aspects of ethics in banking. / C. Cowton // Business Ethics: A European Review / C. Cowton., 2002.
15. Rivaud-Danset D. La relation banque-entreprise : une approche comparée / Rivaud-Danset. // Revue d'Economie Financiere. – 1991.
16. Statement on the Co-operative Identity [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ica.coop/coop/principles-revisions.html>. – 2010.

Бондарь А. В.

Сумский государственный университет

РОЛЬ СОЦИАЛЬНО-СОЛИДАРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В СИСТЕМЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Резюме

В статье определено содержание понятия «социально-солідарное финансирование», проанализированы основные принципы функционирования социально-солідарного финансирования в системе социально-экономических отношений, исследованы основные формы социально-солідарного финансирования.

Ключевые слова: социально-солідарное финансирование, социально-экономическая система, финансовая конвенция, кооперация, P2P-кредитование, краудфандинг.

Bondar A. V.

Sumy State University

THE ROLE OF SOCIAL AND SOLIDARITY FINANCING IN THE SYSTEM OF SOCIO-ECONOMIC RELATIONS

Summary

The content of social united financing, as well as its main principles and forms of functioning in the system of social and economic interaction, are analysed in the article.

Keywords: social united financing, financing convention, cooperation, social and united system, P2P crediting, crowdfunding.

УДК 658.14

Єпіфанова І. Ю.

Вінницький національний технічний університет

ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВ В УПРАВЛІННІ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

Систематизовано підходи до визначення прибутку. Проаналізовано рівень прибутку вітчизняних підприємств. Визначено місце прибутку в управлінні інноваційною діяльністю.

Ключові слова: прибуток, інноваційна діяльність, фінансування.

Постановка проблеми. Для будь-якого суб'єкта господарської діяльності велике значення має його здатність продукувати прибуток, оскільки саме він є джерелом розвитку підприємства та фактором забезпечення фінансової стійкості. Прибуток виконує на підприємстві значну кількість функцій, серед яких важливою є функція забезпечення економічного зростання. Детермінантою економічного зростання в сучасних умовах є інноваційна діяльність, саме тому досить важливим є питання оцінювання місця прибутку підприємств в управлінні інноваційною діяльністю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження питань управління прибутком підприємства зробили такі провідні економісти, як: Р.Р. Антонюк, М.М. Бердар, І.О. Бланк, В.М. Гриньова, Л.Ю. Кучер, М.Ф. Огічук, А.М. Поддєрьогін, Л.О. Чорна, Н.Б. Ярошевич, О.В. Хмелевський. Питання, пов'язані з інноваційною діяльністю, неодноразово розглядали О.Ф. Андросова, Л.Л. Антонюк, М.П. Войнаренко, А.М. Поручник, В.С. Савчук, В.П. Соловійов, П.С. Харів, А.В. Череп та ін.

Огляд публікацій укажує на необхідність висвітлення питання аналізу місця прибутку підприємства в управлінні його інноваційною діяльністю.

Мета статті полягає у дослідженні та систематизації підходів до визначення місця прибутку в управлінні інноваційною діяльністю підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Однією з найхарактерніших ознак сучасного розвитку світової економіки є глобалізація, яка призвела до появи нової форми конкуренції, що стала наслідком виходу за межі окремої країни, виробництва, формуючи всесвітню глобальну систему конкурентних відносин, яка вимагає відповідного управління. Для забезпечення стійкого розвитку підприємства необхідно забезпечити стійке економічне зростання, яке передбачає, в першу чергу, більш раціональне використання ресурсів та максимізацію прибутку. В умовах ринкової економіки прибуток є найважливішим чинником стимулювання виробничої і підприємницької діяльності підприємства та створює фінансову основу для її

розширення, задоволення соціальних і матеріальних потреб трудового колективу.

Метою створення будь-якого суб'єкта господарювання є отримання прибутку в розмірі, достатньому для подальшого розвитку та функціонування. Отримання підприємством прибутку є найголовнішим його завданням та можливістю існування. Прибутковість підприємства є показником його сталого розвитку та ефективної суспільно корисної діяльності. Прибуток характеризує кінцевий результат діяльності підприємства в абсолютному вираженні, а рентабельність показує її міру ефективності, саме тому увагу до прибутку як економічної категорії приділяли з моменту виникнення економічних відносин.

Прибуток є кінцевим результатом діяльності підприємства, що характеризує абсолютну ефективність роботи [1]. Нині в літературі існують різні підходи до визначення сутності поняття прибутку (табл. 1).

Отже, узагальнюючи наявні підходи, можна резюмувати, що прибуток – це кінцевий результат діяльності суб'єкта господарської діяльності, який визначається як різниця між доходами, отриманими від певного виду діяльності, та відповідними витратами, понесеними для отримання доходів упродовж здійснюваної ризикової та суспільно корисної діяльності.

У цілому існують різні підходи до класифікації прибутку, проте для оцінювання діяльності підприємства важливим є визначення прибутку від певних видів діяльності та чистого прибутку й нерозподіленого прибутку. Важливість двох останніх видів прибутку пов'язана з тим, що саме нерозподілений прибуток є джерелом фінансових ресурсів підприємства, яке використовується для підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства та забезпечення його стійкого розвитку.

Величина прибутку формується під впливом чинників різноманітного характеру, які поділяють на екзогенні та ендогенні (рис. 1).

Отже, як видно з рис. 1, ендогенні фактори поділяються на основні та другорядні. Другорядні