

**Секція 5.**  
**Фінансове забезпечення формування  
потенціалу розвитку промислових  
підприємств**

*Науковий модератор:*  
*к.е.н., доцент, Свірідова С.С.*

## FINANZIERUNGSQUELLEN DES UNTERNEHMENS ALS MITTEL ZUR ENTWICKLUNG

Е.Г. Бровкова, к.э.н., профессор  
Н.О. Дышкант

*Одесский национальный политехнический университет*

Die Tätigkeit jedes Unternehmens ist mit zahlreichen finanziellen Transaktionen verbunden, als deren Ressourcen unterschiedliche Finanzierungsquellen betrachtet werden können.

In der Wirtschaftswissenschaft lassen sich interne und externe Finanzierungsquellen eines Unternehmens unterscheiden.

Unter der internen Finanzierung versteht man den Einsatz von Finanzressourcen, die infolge der Finanz- und Wirtschaftstätigkeit des Unternehmens erwirtschaftet werden. Dazu gehören: die Abschreibungen, das Nettoeinkommen, der Umsatzabgrenzungsposten sowie auch Reserve, die für die bevorstehenden Ausgaben geeignet sind.

Der Vorteil dieser Finanzierungsart ist es, dass man an die zusätzlichen aus externen Quellen erhaltenen Mitteln nicht greifen muss, was den Inhaber die Tätigkeit des Unternehmens unter Kontrolle halten lässt. Einen wesentlichen Nachteil bilden die reduzierten Abschreibungssätze, die vom Staat bestimmt werden und die die Ausnutzung des Tilgungsfonds nicht ermöglichen. Wenn man den Gewinn als eine der Finanzierungsquellen betrachtet, ist es offensichtlich, dass viele Unternehmen die Hauptfonds nach der Steuerzahlung nicht erneuern können.

Unter der externen Finanzierung versteht man die ins Unternehmen fremd gekommenen Mitteln, sowie angezogene als auch aufgenommene. Als Subjekte dieser Finanzierung können Finanz- und Kreditinstitute, juristische und natürliche Personen sowie auch der Staat auftreten.

Die meistverbreiteten Quellen sind 1) Kredit, 2) Leasing, 3) Emission der Wertpapiere.

Traditionell geht man davon aus, dass es für das Unternehmen profitabel ist, Pay-Anleihen anzuziehen, weil sie die Höhe des versteuerten Einkommens um den Wert der bezahlten Zinsen bei der Berücksichtigung des Refinanzierungssatzes senken (Hebelwirkung, Steuerschild) und demzufolge den Gewinnsteuer verringern. Das heißt, dass das Fremdkapital theoretisch immer billiger als das Eigenkapital ist.

Aus der Analyse der finanziellen Unterstützung von Kreditfonds in einem realen Wirtschaftssegment ergibt sich aber, dass der Zugang zu den Kreditressourcen begrenzt und das Kreditvolumen verringert wird, dabei bleiben die Bankzinsen sehr hoch und die Struktur der Devisenkredite funktioniert irrational. Immer noch bilden die Hauptinvestitionsquelle in das Eigenkapital eigene Ressourcen des Unternehmens, Bankkredite werden dabei für die Nachfüllung des Umlaufkapitals und nicht zu den Investitionszwecken verwendet.

Leasing hat eine Reihe von Besonderheiten, die ihn von gesamtangenen Verfahren von Mietverträgen unterscheidet.

Leasing bringt folgende Vorteile den Transaktionsteilnehmern: Immobilieninvestitionen im Unterschied zu einem Geld-Kredit vermindern das Risiko der Nicht-Rückzahlung von investierten Mitteln, das Leasingobjekt bleibt Eigentum des Vermieters, solange der Vertrag gültig ist, Leasingvertragsbedingungen sind viel variabler, als Kreditbeziehungen, weil sie ein günstiges Zahlungssystem entwickeln lassen; der Leasingvertrag beinhaltet auch die Bedingung über technische Unterstützung seitens des Leasinggebers, wodurch das Risiko des Veraltens gesenkt wird; in manchen Fällen ist das Leasingobjekt nicht in der Bilanz des Leasingnehmers, das heißt, dass er der

Vermögenssteuer nicht zahlen muss; außerdem verbessern sich die Indikatoren der Finanzlage.

Die Finanzierung durch die Emission von Stammaktien hat folgende Pluspunkte: diese Finanzierungsquelle zieht keine obligatorischen Ausgaben nach sich, die Entscheidung bezüglich Dividenden wird vom Vorstand getroffen und von der Hauptversammlung der Aktionäre bestätigt; Aktien haben keinen fixen Fälligkeitstermin, das ist ein konstantes Kapital, das nicht zurückerstattet oder einlösbar ist; die Kapitalisierung des Unternehmens steigt, dadurch wird die Marktbewertung von Unternehmenswert gebildet und günstige Bedingungen für strategische Investoren geschaffen; durch die Emission von Aktien wird ein positives Bild des Unternehmens in der internationalen Wirtschaft geprägt.

Als Nachteile der Finanzierung durch die Ausgabe von Stammaktien können folgende Faktoren bezeichnet werden: das Recht auf Beteiligung am Gewinn, das den meisten Inhabern gewährt wird, die Möglichkeit, die Kontrolle über das Unternehmen zu verlieren; höhere Kosten der Kapitalbeschaffung im Vergleich zu anderen Quellen; Schwierigkeit der Organisation und der Durchführung von Emission sowie auch wesentliche Ausgaben für ihre Vorbereitung.

#### Литература:

1. Дзюблюк О.В. Ефективність монетарного впливу центрального банку на кредитне стимулювання розвитку виробництва / О.В. Дзюблюк, Г.М. Забчук // Фінанси України. — 2012. — № 7. — С. 17-28
2. Юрків Н.Я. Фінансування підприємств реального сектору економіки: шляхи вдосконалення / Юрків Н.Я. // Фінанси України. — 2012. — № 7. — С. 118-127
3. Егоров Н.В. Внешние источники финансирования предприятия: кредит / [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1725>

### ШЛЯХИ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Л.М. Герасимова, к.е.н., доцент  
К.А. Баленкова

*Одеський національний політехнічний університет*

Прибуток є спонукальним мотивом і джерелом діяльності. Прагнення отримання прибутку приводить в рух всі виробничі фактори - капітал, працю, природні ресурси, підприємницькі здібності.

Відомо, що головною метою створення та подальшої діяльності будь якого господарюючого суб'єкта, не залежно від виду його діяльності чи форм власності, є отримання кінцевого фінансового результату у вигляді прибутку. Можливість одержання прибутку спонукає керівників шукати більш ефективні способи використання ресурсів, винаходити нові продукти, на які може виникнути попит, застосовувати організаційні і технічні нововведення, що обіцяють підвищити ефективність виробництва.

Сучасне значення прибутку можна визначити через функції, які виконує прибуток в умовах формування економіки змішаного типу[1]:

- прибуток, перш за все, є основним джерелом фінансових ресурсів підприємства. Його величина, багато в чому, визначає перспективи господарського розвитку, можливості нарощування обсягів господарської діяльності;

- по-друге, він створює зацікавленість підприємців та учасників господарської діяльності у вдосконаленні різних сторін своєї діяльності;

- по-третє, прибуток служить критерієм економічної ефективності господарської діяльності, виступає головним результативним показником при розрахунку ефективності використання всіх видів економічних ресурсів підприємства;

- також, він виступає найважливішим джерелом формування доходної частини бюджетів усіх рівнів, оскільки частина її вилучається у підприємств у вигляді податків.

Прибутковості підприємства приділяється значна увага як з боку держави, так і науковців і практиків, що знаходить своє відображення у законах, постановах, та наукових публікаціях. Так, у вирішенні питання велику участь приймають такі автори як Бланк І.А., Кодацький В.П., Мочерний С.В., Бондар Н.М. та інші науковці.

Збільшення прибутку підприємствами України в сучасних умовах є важливим, однак і досить складним питанням. Дійсно, сьогодні в економіці України спостерігається тенденція до значного зниження рівня доходів суб'єктів господарювання, що призводить до зменшення прибутковості чи навіть збитковості багатьох підприємств. У зв'язку з цим управління підприємством вимагає вдосконалення методів оцінки та прогнозування прибутку

Для підвищення ефективності роботи підприємства першорядне значення має акцентування резервів збільшення обсягів реалізації, зниження собівартості продукції (робіт, послуг) і на цієї основі - зростання прибутку. До факторів, необхідних для визначення основних напрямів пошуку резервів збільшення прибутку можна віднести[2]:

- зовнішні - у вигляді природних умов, державного регулювання цін, тарифів тощо;

- внутрішні - нові технології, пов'язані з поліпшенням його якості, прискорення оборотності оборотних коштів, постачальницько-збутова діяльність та інше.

У зв'язку з політичною, та економічною ситуацією в Україні багато підприємств та комерційних установ вимушені зменшувати темпи виробництва, знижати обсяги продажів, що приводить до зменшення і навіть неотримання прибутку. На жаль, в Україні існує сильна тенденція до зменшення кількості підприємств, що може призвести до значно негативних наслідків, як для комерційної діяльності підприємств, так і для економіки країни в цілому.

Для того, щоб підприємства України працювали стабільно та отримували прибуток, можна запропонувати наступні заходи[4,5]:

1. Впровадити ефективне внутрішньо фірмове планування прибутку.

2. Застосовувати систему участі працівників у прибутках підприємства. Завдяки такому підходу буде забезпечене стабільне зростання та розвиток підприємства та покращення добробуту працівників.

3. Проведення ефективної кадрової політики. Висококваліфікований персонал для підприємства – основа подальшого розвитку підприємства. Необхідно вводити такі заходи: моніторинг персоналу, стимулювання персоналу та навчання і розвиток в умовах досягнення науково – технічного прогресу та інновацій.

4. Удосконалити податкове законодавство. Часті зміни податкового законодавства України призвели до посилення нестабільності умов господарювання, надмірного податкового навантаження на підприємства

#### Література:

1. Івашина О. Ф. , Оксентюк Н. В. Шляхи збільшення прибутку підприємств України в сучасних умовах [Електронний ресурс]. - Режим доступу:

<http://cyberleninka.ru/article/n/shlyahi-zbilshennya-pributku-pidpriemstv-ukrayini-v-suchasnih-umovah>

2. Бабенко А.Г., Копитова М.С. Прибуток підприємства: дослідження теоретичних аспектів [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/55350/21Babenko.pdf?sequence=1>
3. Герасимова Л.М. Теоретические аспекты прогнозирования размера прибыли фирмы. - В зб.: «Эффективные инструменты современных наук – 2007». Т. 3. Днепропетровск: Наука и образование, 2007, с.32-34. Материалы 3 Межд. научно-практ. конф., 3-15 мая 2007 г.
4. Герасимова Л.М. Практика построения прогноза прибыли для фирмы. - В зб.: «Научный прогресс на рубеже тысячелетий – 2007». Т.4. – Днепропетровск: Наука и образование, 2007, с.16-18. Материалы 2 Межд. научно-практ. конф., 1-15 июня 2007 г.

## **РЕЗУЛЬТАТИ ВПРОВАДЖЕННЯ ЛОГІСТИЧНИХ ІНСТРУМЕНТІВ У БАНКІВСЬКУ СИСТЕМУ УКРАЇНИ**

А.Г. Іващенко, к.е.н., доцент  
Г.С. Кротенко

*Одеський національний політехнічний університет*

Стійкий розвиток банківської системи України в значній мірі залежить від ефективності управління фінансовими ресурсами банку.

В сучасних умовах вплив економічної кризи на розвиток банківської системи України доволі значний. Саме тому багато банків опинилися на межі банкрутства, а це вплинуло на необхідність активного використання інновацій та залучення додаткових коштів для подальшого функціонування і підтримки ефективності своєї діяльності. Через це виникла необхідність введення нового інноваційного інструменту, як банківська логістика. Банківська логістика це цілий комплекс заходів, до яких належить: постачання банківської системи інвестиційними та кредитними програмами, фондова діяльність банку. [1]

Ще одне тлумачення банківської логістики визначає її як концепцію управління ланцюгами поставок. Логістичний ланцюг банку починається з впровадження фінансових ресурсів до їх розміщення. Для того, щоб ця послідовність виконувалась необхідні такі умови як спеціальна техніка, комп'ютерне обладнання, та найважливіше - кваліфікований персонал. Банківська установа має зв'язки як зі своїми клієнтами, так і з багатьма іншими суб'єктами фінансового ринку.[4] З цієї позиції банківська логістика - це управління ланцюгами поставок фінансових ресурсів, де ланками виступають клієнти, банки, суб'єкти господарювання та інші суб'єкти фінансового ринку.

В сучасних умовах фінансово-економічної нестабільності керівництву банку необхідно знайти шляхи і методи підтримки ресурсної бази на високому рівні. За допомогою інструментів логістики з'являється новий підхід до управління банківської діяльності, а саме - координація логістичних операцій необхідних для ефективного надання послуг, які користуються попитом у споживачів.

Завдяки аналізу стратегічних та тактичних банківських завдань, можна стверджувати, що діяльність банку як логістичної системи поділяється на три етапи. Цілі банку визначаються на першому етапі. Далі, на другому етапі необхідно встановити та проаналізувати всі вимоги до системи банку. До основних вимог відносять: поновлення структури банку, контроль за рухом фінансових засобів,

взаємодія з реальним сектором економіки, постійне вдосконалення платіжних систем. Нарешті, на третьому етапі конструюється логістична система банку. [3]

Акумулюючи кошти, банк самотужки розпоряджається вільними фінансовими ресурсами залежно від цілей та можливостей. Важливу роль у цьому відіграють клієнти банку, вони є важливою ланкою в системі.

Банком є така ланка, що здійснює переміщення та перетворення фінансових ресурсів. Кожний напрямок банківської діяльності націлений на досягнення основних цілей функціонування банківської системи. Процес залучення банком фінансових ресурсів і їх розміщення можна розглядати з позицій логістики як рух фінансових потоків, що рухаються від первинного джерела через ланцюг до кінцевого споживача, збільшуючи свою вартість. Саме тому, з метою ефективного використання логістичних інструментів в системі, що застосовується в управлінні потоками необхідно проаналізувати їх рух. Дуже важливо, щоб фінансовий потік після закінчення однієї банківської операції не виходив за межі банку, а перенаправлявся для виконання наступної операції в цьому ж банку. Цього можна досягти за рахунок комплексності послуг, партнерських відносин з клієнтами, високого рівня ділової репутації банку і компетентності персоналу та керівництва, прогнозування потреб клієнтів у банківських послугах за рахунок знання особливостей їх фінансової діяльності. Отже, важливою ланкою ефективного управління ресурсами банку є логістизація банківської діяльності.

Логістизація банківської діяльності являє собою процес послідовного впровадження прийомів, методів і методик, що відносяться до логістичної науки, і може одночасно розглядатися як комплексна технологічна та управлінська інновація, впровадження якої в реальну банківську практику слід вважати необхідним чинником.

Основними логістичними законами, що забезпечують оптимізацію банківських процесів, є: закон впорядкованості руху готівково-грошових та інформаційно-фінансових потоків, закон синхронізації позитивних і від'ємних припливів та відтоків грошових коштів, закон оптимального резервування фінансових ресурсів, закон емерджентності процесів банківської діяльності, що забезпечує системний, синергетичний ефект (сума ефектів від взаємодії двох або більше факторів).

Принципи логістики в банківській сфері, будучи одним з найважливіших ланок економіки, є ключовим елементом при зниженні витрат [2]. Від стану банківської логістики істотно залежить захищеність і стійкість банківської діяльності. Безперервне і ефективне функціонування банківської логістики в цілому безпосередньо залежить від стану банківської системи країни, від її стійкості і надійності. Без такої системи неможливо успішно здійснювати економічну діяльність банку, управляти ризиками та реалізовувати його інвестиційну діяльність.

Таким чином, розвиток логістики в банківському секторі української економіки - це об'єктивно необхідний крок, спрямований на максимальну адаптацію сучасним тенденціям розвитку світового господарства, без якого формування розвинутої конкурентоспроможної банківської системи країни і її ефективна інтеграція у світову фінансову систему будуть неможливими.

Використання методів фінансової логістики при управлінні, плануванні і контролі фінансових потоків робить можливим досягнення таких цілей функціонування комерційного банку, як:

- збереження стабільного, конкурентоспроможного положення на ринку банківських послуг;
- збереження поточного стану банку;
- високий рівень надання послуг клієнтам;
- зниження витрат банку;
- подальший розвиток банку, а саме: придбання більш перспективних якостей, збільшення кількісної та якісної складової банку на банківському ринку (створення

нових відділень і додаткових офісів, регіональний розвиток структури банку, збільшення обсягу і поліпшення якості кредитного портфеля, розширення кола фінансових послуг, інноватизація системи управління, вдосконалення операційної діяльності і т.д.).

Підбиваючи підсумки вищесказаного, можна зробити висновок про необхідність структурних змін в банківському секторі, у зв'язку з впровадженням логістичних методів та інструментів в його діяльності, що є значущим і перспективним напрямком у подальшому розвитку всієї банківської системи країни.

#### **Література:**

1. Груша, О.В. Підвищення ефективності банківської системи України за допомогою інструментарію логістики [Електронний ресурс] / О. В. Груша. // Логістика. – Режим доступу: [www.nbu.v.ua/Portal/natural/VNULP/Logistyka/2008](http://www.nbu.v.ua/Portal/natural/VNULP/Logistyka/2008)
2. Кальченко А. Г. Логістика: Підручник. — К.: КНЕУ, 2003. — 284 с.
3. Колодизева, Т.А. Банковская логистика как инновационная технология финансового менеджмента банка// БІЗНЕСІНФОРМ. – 2011. – № 2(2).
4. Проценко О.Д., Проценко І.О. Логистика и управление цепями поставок — взгляд в будущее. Макроэкономический аспект. М.: Дело, 2012

### **FEATURES OF MANAGEMENT OF FINANCIAL STABILITY OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE IN NIGERIA**

**O.A. Kravchenko**, PhD in Economics, Assoc. Prof.  
**Abubakar Abdulwahab**

*Odessa National Polytechnic University, Odessa, Ukraine*

The financial stability of an enterprise is characterized by the level of sufficiency, reliability and stability of equity and borrowed capital for financing of production activities in the adverse influence of microeconomic and macroeconomic factors. Management of financial stability of the enterprise involves establishing and maintaining the optimal structure of equity and debt to ensure smooth operation of the enterprise, the effective utilization of all resources, reinvestment and ensuring minimization of the total cost of capital. We concur with the views of A. Kirov [1, p. 155] that the financial stability of the enterprise is determined by the level of development of the group of integrating factors, such as organizational, institutional and informational factors which determine the relationship of the enterprise and credit-banking, tax spheres, public and municipal finance. Hence different countries, regions and even different enterprises may form special approach to financial stability management of the firm. This study covers the peculiarities of management of financial stability of industrial enterprises in Nigeria.

Management of financial stability of industrial enterprises draws the attention of many scholars including those in Nigeria [1-3]. But the received results require clarification and development.

As a result of studies [2, p. 13] the authors concluded that inflation, high taxation, expensive long-term bank loans do not allow manufacturing enterprises in Nigeria use long-term debts. They «also discovered that increasing proportion of long-term debt compared to equity in the capital structure of Nigerian firms contributed to increase in corporate profits of companies». It is therefore recommended to adopt policies to increase the proportion of long-term debts in the capital structure to raise profitability. Such an approach to improve the company's profit is traditional and classical in the theory of financial management. However,

in our opinion, the researchers did not take into account the fact that due to the inability of obtaining long-term credits from banks, the enterprises in Nigeria have replaced use of long-term credits from banks with short-term debts which serve as long-term debts (see tab.).

Table 1.

Economic indicators of Guinness Nigeria Company, %

Indicators \ Years	2013	2014	2015
1. ROA	10	7	6
2. ROE	13	11	8
3. ROIC	17	11	10
4. Gross margin	46	47	47
5. Total non-current assets of the Total Assets	73	69	73
6. Inventories of the Total Assets	10	10	9
7. Trade and other receivables of the Total Assets	13	15	13
8. Total current assets of the Total Assets	27	31	27
9. Total equity of the Total Assets	38	34	40
10. Non-current Loans and borrowings of the Total Assets	7	21	10
11. Deferred tax liabilities of the Total Assets	9,9	9,5	11
12. Trade and other payables of the Total Assets	25	23	26
13. Non-current Loans and borrowings of the Total Assets	7	2	6
14. Dividend payable of the Total Assets	4	3	3
15. Dividend payable of the Profit for the year	37,8	42,9	50

*Calculated by the [4].*

The table above shows an example of a financially unstable enterprise, which operates profitably, 37.8 to 50% of the profit is paid as dividends on shares, it has no working capital, part of the non-current assets is being financed through current liabilities, including current liabilities for Trade and other payables. However the enterprise does not need to pay interest over the short-term debt for the trade and other payables, over the deferred tax liabilities. Unlike bank loans, short-term debt reduces the cost of capital used in production. This leads to an increase in the firm's profits, since it is not necessary to give part of the profits to cover interest expense and loan. Companies use the financial resources of other companies - suppliers (through the barter exchange) and of state (through the late payment of taxes). It should be noted that barter transactions also contribute to the postponement of tax transfers. If the payments for commodity products are not carried out, the revenue is not fixed and the profit is not assessed. Thus, turnover and income taxes are not charged and are not transferred prior to receipt of the money to the bank account. We agree with the scholars recommendation to Nigerian financial managers who say «employ as much debt as it can without impairing the safety of the company's future» [2, p. 13]. The result reveals that there is a negative relationship between long-term debt to capitalization ratio while a positive relationship exists between debt to equity ratio and firm performance. However, only total debt is significantly related to firm performance [3, p. 54].

In summary, it can be argued that in a volatile economy, when most businesses in Nigeria are financially unstable, experiencing a constant shortage of available funds, the use of barter commodity products between enterprises is a source of mutual financing, which enables enterprises to not only support activity of one another, but also to obtain high profitability, and to pay dividends to investors. The Nigerian State (Government) also voluntarily carries the weight of financing of production activities in the industry through a significant deferral of tax revenue and possibility of forming schemes of tax evasion by using



barter. At the same time the complexity of doing business in Nigeria has not deterred foreign investors who unite their capital with the capital of Nigerian businessmen and receive steady income from financially unstable enterprises.

#### References:

1. Киров А.В. Управление финансовой устойчивостью предприятия: теоретические аспекты – Electronic resource / А.В. Киров // Вести Волгоградского государственного университета. – 2011. – Сер. 3, Экон.-экол. – № 1 (18). – С. 154 – 159. – From: [http://www.volsu.ru/upload/medialibrary/293/7\\_aviwplvlxe.pdf](http://www.volsu.ru/upload/medialibrary/293/7_aviwplvlxe.pdf)
2. Uremadu Sebastian Ofumbia. The Impact of Capital Structure and Liquidity on Corporate Returns in Nigeria: Evidence from Manufacturing Firms. – Electronic resource / Sebastian Ofumbia Uremadu // International Journal of Academic Research in Accounting, Finance and Management Science. – 2012. – Vol. 2, Issue 3. – 16 p. – From: <http://www.hrmars.com/admin/pics/913.pdf>
3. Lawal Babatunde Akeem. Effects of Capital Structure on Firms Performance: Tmpirical Study of Manufacturing Companies in Nigeria. – Electronic resource / Lawal Babatunde Akeem, Edwin Terer K., Monica Wanjiru Kiyanjui, Adisa Matthew Kayode // Journal of Finance and Investment Analysis. – 2014. – Vol. 3. – No. 4. – P. 39 – 57. – From: [http://www.sciencpress.com/Upload/JFIA/Vol%203\\_4\\_4.pdf](http://www.sciencpress.com/Upload/JFIA/Vol%203_4_4.pdf)
4. Site of Guinness-Nigeria Company. – Electronic recourse. – From: <http://www.guinness-nigeria.com>.

### **БЮДЖЕТУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПРИ ФОРМУВАННІ ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ**

О.А. Кравченко, к.е.н., доцент  
О.В. Ротар

*Одеський національний політехнічний університет*

Управління розвитком промислових підприємств неможливе без повноцінного стратегічного та оперативного планування, аналізу витрат, контролю та регулювання діяльності. Тому перед кожним вітчизняним підприємством стоїть питання вибору оптимальної моделі управління витратами, на базі якої можливо провести впровадження такого контролю, що дозволить збільшити ефективність інвестицій підприємства в цілому.

В умовах економічної кризи управління витратами набуває особливого значення, оскільки воно дає можливість виявлення шляхів забезпечення максимально високого рівня віддачі від використання ресурсів [1]. Одним з основних інструментів, що дозволяє правильно розподілити ресурси відповідно до стратегічного плану, пов'язати кількісно виражені стратегічні цілі підприємства з оперативними планами та показниками, виявити роль і вагу факторів, що впливають на досягнення цілей підприємства, є бюджетне планування і контроль. Це зумовлює актуальність теми дослідження.

Питання управління витратами розглянуті в роботах В. І Лебедева, А. В. Череп, Т. П. Карпової, П. Друкера, О. В. Савчука, М. Г. Чумаченка, М. І. Долішнього, В. І. Ландика, М. М. Лепи, Г. В. Козаченко та ін. Але питання, що стосуються розвитку системи управління витратами як інструменту формування потенціалу підприємств і досі не набули належного висвітлення.

Тому метою дослідження є розгляд методу бюджетування як основного інструменту управління витратами промислових підприємств.

Управління витратами – це процес цілеспрямованого формування оптимального рівня витрат підприємства.

Технології бюджетування в нашій країні дотепер ще не сформувалися у вигляді стійких і широко поширених методологій.

Необхідність впровадження системи бюджетування на вітчизняних підприємствах можна обґрунтувати за допомогою таких факторів: у сучасних умовах у багатьох підприємств виникла необхідність знаходити внутрішні резерви зниження витрат, обґрунтувати оптимальний рівень витрат фінансових коштів, оптимізації податкової політики й інших завдань, пов'язаних з удосконаленням системи управління підприємством [2].

Існуючі системи управління витратами більшості підприємств значною мірою орієнтовані на рішення короткострокових і поточних задач. Розробка ж системи бюджетування дозволяє не тільки визначити орієнтири цього розвитку, досягти спільності розуміння задач структурними підрозділами підприємства, але і створити надійну і гнучку систему управління витратами, спрямовану на рішення питань бюджетної, кредитної, інвестиційної політики, управління фінансовими потоками, доходами, витратами, оцінки результатів своєї діяльності. Отже, бюджетування – це не просто кількісне обґрунтування плану, але й механізм управління, який дозволяє координувати роботу співробітників усіх підрозділів підприємства для досягнення спільної мети, показник якості управління на підприємстві, відповідності рівня його менеджерів та управлінських рішень сучасним вимогам. Тільки правильно організований процес фінансового планування і управління бюджетом дозволяє підприємству рухатись уперед [3].

Система бюджетування дозволяє упорядкувати потік інформації, розподілити відповідальність за прийняття рішень, здійснювати контроль за діяльністю окремих господарських одиниць, вирішувати та контролювати стратегічні, тактичні кроки підприємства [4].

Впровадження процесу бюджетування на підприємствах дозволить:

- розподіляти і використовувати ресурси, оптимізувати витрати по підприємству і впровадити оперативний контроль за постійними і змінними витратами;
- поліпшувати платоспроможність підприємства на основі ефективного управління грошовими потоками;
- підвищувати якість та оперативність прийняття управлінських рішень;
- узгоджувати, координувати дії окремих підрозділів і відділів підприємств, а також напрямків діяльності для досягнення поставлених глобальних завдань [5].

Впровадження бюджетування, на нашу думку, відіграє ключову роль у фінансовому оздоровленні підприємства. У сучасних кризових умовах господарювання запровадження системи бюджетування на підприємствах повинно ефективно вплинути в комплексі з використанням заходів антикризового управління на розвиток підприємств, покращення конкурентних переваг та зростання їх ринкової частки. Оптимізація управління системи витратами впливає зі стратегічного завдання системного розвитку фінансово-економічних служб. Тактичний механізм вирішення даної стратегічної задачі передбачає реорганізацію системи управління витратами на підприємствах за рахунок впровадження обґрунтованої моделі бюджетування.

#### **Література:**

1. Великий Ю. М., Прохорова В. В., Сабліна Н. В. Управління витратами підприємства : Монографія. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2009. – 192 с.

2. Савчук В. П. Стратегическое управление издержками [Электронный ресурс] / Материалы сайта «Management.Com.Ua». – Режим доступа : <http://www.management.com.ua/finance/fin073.html>
3. Власик Г.В. Аналіз та оцінка існуючих систем управління витратами // Серія: Економіка та підприємництво. – 2011. – №6. – С.76 – 79.
4. Впровадження сучасних методів управління витратами задля забезпечення конкурентних переваг / Н.С. Артамонова, Н.М. Доба // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2013. – № 3 (8). – С. 16 – 21.
5. Ковтун С. Бюджетування на сучасному підприємстві, або як ефективно управляти фінансами / С. Ковтун. – Х. : Фактор, 2012. – 340 с.

## **NIGERIA APPROACH TO LIQUIDITY MANAGEMENT OF MANUFACTURING ENTERPRISES**

O.A. Kravchenko, PhD in Economics, Assoc. Prof.  
Mohammed A. Shehu

*Odessa National Polytechnic University, Odessa, Ukraine*

Nigeria is the West Africa country which is developing market relations, is gradually introducing advanced methods of financial and production management in production among which an important place occupies the liquidity management of the enterprise.

Questions of liquidity management and its impact on the profitability of the enterprises studied many scientists [1-3]. This approach to liquidity management in Nigeria are different from the approaches of European countries and the United States. Due to a chronic lack of funds in Nigeria is widely used receivables and payables as a tool for financing the activities of industrial enterprises at the expense of mutual commercial business loans. This often reduces the level of liquidity of the industrial enterprises to a critical level that makes it relevant to study the features of liquidity management companies in Nigeria.

As Dan M. says [1] receivables ranges from 15% to 20% of the total value of assets of a typical manufacturing firm in Nigeria. According Kakura [2, p. 33] enterprises use credit sales method requires significant investment in receivables, but cannot be a matter of choice but a matter of survival in conditions of limited financial resources. Investments in receivables are carried out under the supervision of liquidity balance and profitability. Trade credit provides businesses a competitive advantage, increase turnover, albeit with deferred payment. S.A Ojeka [1], emphasizes that the effects of the credit policy or good enough to bring profit growth, or bad enough to bring decline and loss. Therefore, the main problem of liquidity management is to determine the minimum amount of money necessary for business, taking into account the level of activity of the enterprise. Lack of cash or cash equivalent, may interrupt the growth of the level of business activity, lead to financial difficulties. Excessive levels of cash flow allows companies to carry out ordinary transactions and reduce liability. The presence of liquid assets is seen as a cost to the company, since the return on these assets is lower than the return on productive investment, but may still be operating costs arising in connection with the sale or purchase of financial assets. Therefore, enterprises are seeking to reduce the time of the return of accounts receivable, to extend the return dates of payables, to avoid idle resources, which do not allow returns or do not participate in the production process [2, p. 36].

A feature of the liquidity management of industrial enterprises in Nigeria is the replacement of commodity-money turnover on commodity turnover (barter). Low capital level of stability when the expense is funded by equity of not more than 25% of the assets, return on equity increases if profit growth from the use of financial and material resources in

respect of unliquidated obligations. In Nigeria, a common financial management practice of industrial enterprises becomes insufficient availability of capital structure and, at the same time - high levels of return on equity. In an unstable economy, where it is difficult to find additional financial investment business by mutual commercial lending solve the problem of scarcity of financial resources. As a result, turnover period of accounts payable can be more than a year. A priori, short-term liabilities are used in industry to finance fixed assets. State acquiesces to the practice of constant delay transfer of taxes as a result of the replacement of commodity-money relations in the commodity exchange relations. Thus, the presence of barter charging process slows down value added tax, income tax, social contributions.

Companies that manage to significantly increase the obligations of the receivables under barter successfully finance up to 75% of their assets at the expense of the state, suppliers, and partly due to other payables. In economically developed countries, such a system of relations is not possible, because the state protects their interests and adopt laws banning barter. Suppliers of materials and services are not waiting for Refund year, and in the case of non-fulfillment of obligations, served on the debtor to court, to repay debts, including, at the expense of the bankruptcy procedure. In this case, we can say that economic conditions in Nigeria barter allows enterprises to operate at a profit, which attracts foreign investment, creates jobs, develops the enterprise and since it leaves a significant portion of income production. With the increasing efficiency of the economy of the country it will be replaced commodity exchange commodity-money relations, which will lead to the establishment of globally accepted rules of financial management.

#### References:

1. Dunn, M. (2009). Why you need a credit policy [Electronic recourse]. – From: <http://www.entrepreneur.com/columnists/michelledunn/archive202424.html>.
2. Raymond, A. Ezejiofor. The Credit Management on Liquidity and Profitability Position of a Manufacturing Company in Nigeria / A. Ezejiofor Raymond, P.K. Adigwe & C. John-Akamelu Racheal // European Journal of Research and Management Sciences. – 2015. – Vol 3 No. 3. – P. 32 – 48. ISSN 2056-5992.
3. Ojeka, S.A. Credit Policy and its effects on Liquidity: A study of selected manufacturing companies in Nigeria / S.A. Ojeka// Journal of commerce. – 2012. Vol. 3, No. 3. – P. 1019.

## ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ УКРАЇНИ

Н.В. Мілошевич  
Т.Г. Томашевська

*Одеський національний політехнічний університет*

Потенційні можливості страхових організацій визначаються наявністю в них фінансових ресурсів, а також можливістю використання внутрішніх резервів розвитку страховика. Потужність фінансового потенціалу страхової організації є передумовою її успішної діяльності на ринку.

Світовий досвід показує, що за певних економічних умов (при високому рівні розвитку фінансового і, передусім, фондового ринку) страхові компанії можуть акумулювати фінансові ресурси у декілька разів більше, ніж середні комерційні банки.

Фінансовий потенціал страхової компанії - це засоби, які знаходяться у користуванні страховика та спрямовані на забезпечення його нормального функціонування, тобто виконання своїх зобов'язань перед страхувальниками при настанні страхових випадків.

Показник фінансового потенціалу визначається як різниця між створеним фінансовим забезпеченням та поточними фінансовими потребами (витратами). Формування фінансового забезпечення розвитку страховика відбувається: за рахунок надходжень страхових внесків, з яких, у майбутньому, формують страхові резерви; за рахунок інвестиційного доходу, який страховик отримує від розміщення страхових резервів та інших фінансових ресурсів; за рахунок статутного капіталу, інших ресурсів, нерозподіленого прибутку, який є власністю страховика та свідчить про його платоспроможність та фінансову стійкість [1].

Джерелами формування фінансових ресурсів страхової компанії виступають результати здійснення страхової, інвестиційної та фінансової діяльності.

Фінансові засоби страхової компанії здійснюють повний кругообіг у процесі свого функціонування, який складається з наступних складових:

1. Накопичення страхових внесків у страхових фондах та подальше їх розподілення серед обмеженого кола страхувальників у вигляді страхових виплат;
2. Інвестування тимчасово вільних грошових засобів страхових фондів з метою отримання прибутку;
3. Застосування перестраховування та отримання доходів від перестраховальних послуг, що дозволяє підвищити фінансову стійкість та платоспроможність страхових організацій.

Ресурси страхових організацій складаються з наступних частин:

1. Фінансові ресурси, тобто сукупність власних, притягнутих і позикових фінансових ресурсів страховика;
2. Кадрові ресурси - склад та рівень кваліфікації робітників страхових компаній;
3. Майнові ресурси - основні засоби та нематеріальні активи страховиків;
4. Інформаційні ресурси - наявність достатньої інформації щодо зовнішньої середовища, достовірність та точність інформації.

Фінансовий потенціал страхової організації, крім того, включає в себе: тарифну політику, страховий портфель, інвестиційний портфель, систему перестраховування, механізм управління ризиками тощо.

Необхідність формування фінансових ресурсів страхової компанії зумовлює рівень фінансової стійкості страхової організації в конкретному періоді, виходячи із цілої системи чинників, що впливають на їх кількісний і якісний стан (величина внесеного статутного капіталу страхової компанії; розмір страхових резервів з метою гарантії страхових виплат; структура страхового портфеля страховика; існуюча система перестраховування страхових ризиків; масштаби та ризикованість інвестиційної діяльності конкретної страхової компанії; рівень конкуренції на страховому ринку тощо) [2, с.152].

Фінансовий потенціал страховика залежить від внутрішніх та зовнішніх факторів:

- внутрішні фактори: обсяги власного капіталу та страхових резервів, збалансованість страхового портфелю, тарифна політика, перестраховальна діяльність, інвестиційна активність, загальна стратегія страхової компанії;
- зовнішні фактори: законодавча база, стан страхового ринку, рівень конкуренції, порядок ліцензування, рівень інфляції, оподаткування страхової діяльності.

Внутрішніми факторами страхова організація може управляти і таким чином забезпечувати рівень фінансової стійкості та платоспроможності компанії.

В той же час на зовнішні фактори страхова компанія впливати не може, але вона повинна враховувати їх вплив на свою діяльність і зменшувати можливий негативний вплив

Ефективна діяльність страховика, забезпечення високих темпів розвитку та підвищення конкурентоспроможності, значною мірою визначаються рівнем

фінансового потенціалу, що забезпечується високою якістю управління фінансами страхової організації. На сьогоднішній день вітчизняні страхові компанії недостатньо використовують свій фінансовий потенціал, про що свідчить їх незначна роль на фінансовому ринку та низький рівень поширення страхування в Україні. Тому, дуже важливим є збільшення застосування фінансового потенціалу страхових компаній з метою зростання економічного потенціалу країни.

#### Література:

1. І.М. Ненно Вичерпність фінансового потенціалу страховика в умовах Євроінтеграції [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/7968/1/89.pdf>
2. Супрун А.А. Організація фінансового менеджменту страхових компаній в умовах економічної нестабільності // Фінанси. Облік і аудит. – 2010. – №16. – С.152-159

### ПУТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ РОСТА НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Н.С. Поповенко, к.э.н., профессор  
М.В. Кула, к.э.н.

*Одесский национальный политехнический университет*

Реальный экономический прогресс сегодня напрямую зависит от наукоемкости и уровня технологий, которые являются результатом фундаментальной науки и изобретательского гения человека.

Поэтому сегодня речь может идти не о производственном потенциале, а о научно-технологическом и интеллектуальном потенциале.

«Научно-технологический потенциал является специфической экономической категорией, которая логично связана с производственным и научным (интеллектуальным) потенциалом общества». [1]

Ядро научно-технологического потенциала составляет блок «наука и инновации».

Результативность науки зависит от количества организаций, занимающихся исследованиями и разработками, их уровня, а также численности специалистов, занятых исследованиями и разработками.

Анализ статистических данных показывает, что в этом блоке произошли негативные изменения. Количество организаций, занимающихся выполнением научных исследований и разработок за период с 2005 по 2013 год сократилось на 24,3%, тенденция сокращения организаций сохраняется: снижение в 2013 году против предыдущего года составила 5,4%, а без учета данных по временно оккупированным территориям снижение в 2014 против 2013 г. составило 15,6%. Инновационная активность промышленных предприятий остается низкой. Только 16,8% предприятий в 2013 году занимались инновациями.

Значительно уменьшилась численность работников, выполняющих научно-исследовательские работы. Расчеты, выполненные на основе данных Госкомстата показывают, что сокращение за период с 2005 по 2013 годы составило 26,2%. Сокращение в 2013 против предыдущего года составило 5%, с учетом временно оккупированных территорий – 11,9%. Сокращение в 2014 по сравнению с 2005 годом составило 44,7%.

Снижается результативность научных и научно-технических работ. Удельный вес их в общем объеме ВВП в 2013 году составила 0,81% против 1,09 % в 2005 году. В 2014 удельный вес научных и научно-исследовательских работ составил – 0,70%. [2]

Такая же тенденция по удельному весу реализованной инновационной продукции – снижение с 6,5% в 2005 году до 3,3 % в 2013, в 2014 – 2,5%.

Проблемной сферой обеспечения роста научно-технологического потенциала остается финансирование НИОКР. За последние три года (2011-2013) объем финансирования уменьшился на 33%, что вполне объяснимо, т.к. основным источником финансирования остаются собственные средства (92%), объем финансирования из бюджета – 0,26% в 2014 году финансирование из бюджета повысилось до 4,7% по сравнению с 2013 годом, но все еще находится на низком уровне – 4,47%. [2]

Особенно это наглядно видно по сравнению с другими странами. Глобальным мировым трендом последних 10-15 лет является постепенное повышение роли государства в финансировании научных исследований и, как следствие, инноваций. Лидерами в этой сфере являются: Швеция – 3,82% от ВВП, Финляндия – 3,45%, Япония – 3,15%, США – 2,59%, Дания – 2,38%. [3]

Недостаточное финансирование науки является важным фактором исключительно низкого уровня наукоемкости отечественной продукции. Доля ее составляет 0,05% от ВВП. В странах ЕС она составляет 35%, США – 25%, Япония – 11%, Сингапур – 7%, Корея – 45%, Китай – 2%. [4]

Другая важнейшая составляющая научно-технологического потенциала – блок «образование», являющееся основой подготовки (переподготовки) научных кадров. Именно люди, уровень их образования и квалификация создают основу человеческого (интеллектуального) потенциала.

Правительство многих стран все в большей мере оценивают образование как фактор, который играет важную роль в достижении политических и экономических целей. В нашей стране, несмотря на то, что Законами Украины установлено необходимость выделения затрат на образование не менее 10% от ВВП, фактически они колеблются от 4 – до 4,5%. [4]

Одним из результатов недостаточного финансирования науки и стимулирования: творческого труда является «утечка мозгов», которая непосредственно проявляется в виде выезда специалистов в другие страны, а завуалировано – в проведении научных исследований по контрактам с зарубежными странами.

Кроме того, наблюдается внутренняя утечка – сокращение притока молодых (наиболее способных) специалистов на предприятия и в научно-исследовательские организации, потеря преемственности, старение инженерно-технических кадров на предприятиях, и, как следствие – снижение интеллектуального потенциала.

Отсюда возникает проблема создания мер по предотвращению дальнейшей утечки интеллектуального потенциала и его обновления. Основной причиной оттока специалистов из научно-технологической сферы не только за рубеж, но и внутри страны является отсутствие механизмов мотивации творческой деятельности. В качестве мер по предотвращению «утечки мозгов» может стать механизм повышения заинтересованности в творческом труде.

Мотивация творческого труда зависит от многих факторов. Среди них как материальная, так и моральная заинтересованность. Для того, чтобы материальная заинтересованность была мотивацией активного творческого труда, размер вознаграждения должен соотноситься с результативностью. Существует существенный разрыв между оплатой интеллектуального труда, и оплатой в сфере финансовой деятельности, государственного управления.

Для творческих работников денежная мотивация играет важную роль, однако в отдельных случаях важными становятся мотиваторы самовыражения как способ удовлетворения потребностей более высокого порядка (престиж, карьера, возможность самовыражения).

В практике современных компаний осуществляется двухмоментный подход к стимулированию творческого труда:

- стремление максимально активизировать творческую личность;
- направить активность на достижение коммерческого результата.

С этой целью используется не только большое число поощрений, но и придание мотивации постоянного характера.

Большое значение в мотивации творческого труда играет создание благоприятной «окружающей среды», соответствующих условий труда.

Подводя итог выше изложенному, можно сделать выводы, что повышение научно-технологического потенциала целиком и полностью зависит от уровня эффективного государственного регулирования этого процесса.. Реализация активного вмешательства государства в эту сферу может быть достигнуто:

- путем разработки концептуальной модели инновационного развития экономики с определением стратегических целей и приоритетов с их финансовым обеспечением;
- формированием благоприятной экономической среды для активизации научной и творческой деятельности;
- установлением норм и правил взаимоотношений между государством и субъектами инновационной деятельности;
- разработки соответствующей инфраструктуры.

#### **Литература:**

1. Технологічна модернізація промисловості України (за ред. д.е.н. Л.І. Федулової) – К., 2008 – 472с.
2. Держкомстат України, 2000-2014 рр.
3. Федулова Л.І., Андрощук Г.О., Хаустов В.К. Інтелектуальна власність у національній інноваційній системі. Науково-аналітична доповідь, К.:, 2010 р.
4. Федулова Л.І. Економіка знань НАН України. – К., 2003 – 600 с.
5. Формування та стратегічне управління інтелектуальним капіталом. Навчальний посібник. За ред. проф.. Поповенко Н.С., Одеса, Пальмира, 2013 – 170 с.

### **ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ДОСТУПНОСТІ ФІНАНСУВАННЯ ДЛЯ МАЛИХ ТА СЕРЕДНІХ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ**

І.М.Сараєва, кандидат філософських наук, с.н.с.,  
Н.І. Носова, провідний інженер

*Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України*

В умовах подолання Україною системної соціально-економічної кризи підприємство, яке є базою для вирішення багатьох проблем зі зниження соціальної напруженості в суспільстві, змушене виживати в складних умовах глобальних та внутрішніх ризиків. Існуючі проблеми вітчизняного бізнесу, такі як посилення податкового тиску, звуження обсягу споживчого ринку, обмежувальна кредитно-фінансова політика НБУ та ін. призвели до зниження підприємницької активності



діючих підприємств у 2013-2014 рр.: по великих підприємствах – на 163 од. (24,7%), по середніх – на 2966 од. (15,7%), по малих – на 49217 од. (13,2%) й кількості зайнятих на 1222,7 тис. осіб.

Дані статистичних спостережень [1] дозволяють побачити динаміку прибутковості (збитковості) підприємств України (рис. 1).

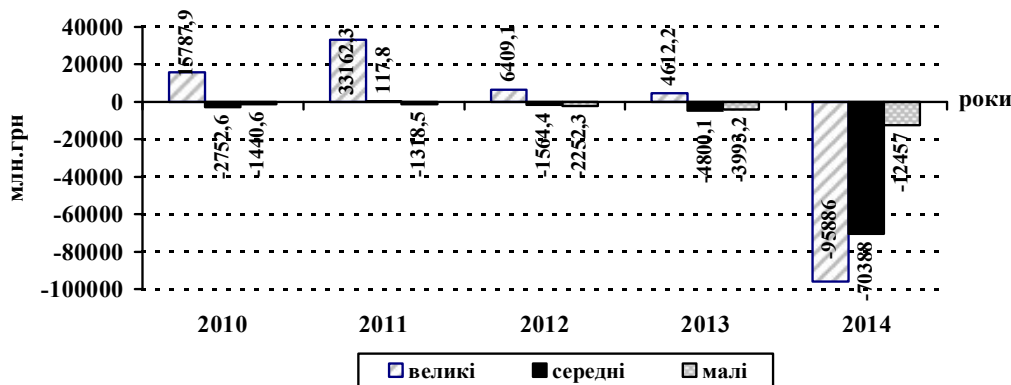


Рис. 1. Динаміка показника «чистий прибуток (збиток) промислових підприємств» в Україні за 2010-2014 рр.

У 2014 р. 36,9% промислових підприємств були збитковими, а обсяг реалізованої продукції становив: по великих підприємств - 41,6% (їх частка становила 0,1% від загальної кількості підприємств); по середніх - 41,2% (частка - 4,7%); по малих - 17,2% (їх частка - 95,2%).

Державні підтримка розвитку малих та середніх підприємств в Україні, яка формувалася майже 13 років і зараз, на жаль, фактично деінституціоналізована. Відсутність антикризових програм, незбалансованість бюджетної, податкової і фінансово-кредитної політики держави не сприяють розвитку підприємництва й ускладнюють доступ підприємців до кредитів. У той же час саме фінансова підтримка є чи не самою значущою за кордоном. В окремих випадках там надаються кредити навіть за нульовою ставкою, у той час як в Україні надмірно високі ставки кредитів, а в інших випадках й дуже високі вимоги щодо їх надання не лише стримують розвиток підприємництва, а й навіть сприяють його знищенню. Саме з причини недостатності коштів багато підприємців вимушені закривати свій бізнес.

За оцінками фахівців [2], питома вага банківського фінансування малого й середнього бізнесу становить від 5% до 15% від загальної суми кредитів. Вартість кредитних ресурсів для суб'єктів господарювання сьогодні складає 18,5-43,8% річних в залежності від виду кредиту та строку його надання.

Для оцінки успішності державних стратегій розвитку підприємництва у сфері його доступу до фінансування, міжнародними організаціями розроблено ряд індексів, які директивні органи та зацікавлені сторони мають змогу використати в якості інструментів для оцінки стану фінансування малих та середніх підприємств у своїй країні й порівняти отримані оцінки з показниками в інших країнах.

Основним завданням української влади після стабілізації макрофінансової ситуації, є розробка та впровадження ефективних механізмів регулювання доступу малих та середніх підприємств до фінансування, подібних європейським, одним з яких є моніторинг оцінки ситуації з фінансуванням.

На жаль, в розроблених нових стратегічних документах Кабміну і Нацбанку України (Концепції Державної економічної програми розвитку МСП на період до 2020 р. та Комплексній програмі розвитку фінансового сектору України до 2020 р.) розуміння важливості цієї проблеми не простежується.

**Висновки.** Проведені дослідження показали, що для нівелювання негативних факторів в сфері розвитку малого та середнього підприємництва, зокрема промислового, передусім, необхідна продумана державна антикризова політика, спрямована на збалансування бюджетної, податкової та кредитно-фінансової політики у напрямку підтримки вітчизняного бізнесу шляхом підвищення рівня доступності підприємств до джерел фінансування, що потребує розробки Дорожньої карти, яка має розподілятися на 4 блоки:

1. Блок задач розвитку кредитно-грошової системи;
2. Блок задач формування інфраструктури кредитування бізнесу;
3. Блок задач інститутів розвитку;
4. Блок задач правового регулювання системи кредитування бізнесу й правозастосування.

#### **Література:**

1. Статистичний збірник «Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємства», 2014 / за ред. Кузнецової М.С. / Державна служба статистики України. – К.: ТОВ «Вид-во «Консультант», 2015. – 450 с.
2. Долбнєва Д.В. Стан та перспективи розвитку банківського кредитування МСП в Україні / Д.В. Долбнєва // Вісник Запорізького національного університету. – 2014. – № 2. – С. 197-207.

### **ПОТЕНЦІАЛ РОЗВИТКУ ВИДАВНИЦТВА КНИГ В ЕЛЕКТРОННОМУ ФОРМАТІ**

С.С. Свірідова, к.е.н., доцент  
О.П. Корся

*Одеський національний політехнічний університет*

Наше суспільство знаходиться на тому етапі розвитку, коли впровадження нових інформаційних технологій відбувається не лише в деяких найбільш розвинутих галузях, а якісно видозмінює та розвиває всі сфери нашого життя. Не є виключенням і видавництво книжок, де також активно запроваджуються нові технології, сучасні методи роботи та освоюються нові підходи до книгодрукування. Одним із таких напрямків є видавництво книг в електронному форматі та створення інтерактивних книжок для планшетів.[1]

Окрім економії коштів та часу (як для споживачів так і для видавців) видавництво книжок в цифровому форматі вирішує проблему нестачі вільного місця для зберігання великих обсягів інформації. Тепер цілу бібліотеку можна розмістити на одному компактному пристрої.

А окрім цього цифровий формат дає можливість організувати електронні бази даних, чітко їх структурувати та за допомогою засобів навігації полегшити процес пошуку потрібних матеріалів чи їх фрагментів.[2]

У процесі видавництва книжок в електронному форматі дослідники виділяють кілька основних тенденцій. Першою є тенденція мультимедійності, яка виражається в можливості пов'язати будь-який текст із звуком і зображенням в процесі його створення. Ця тенденція проявляється також в можливості створювати електронний текст методом оцифровки даних, розпізнавання тощо, пише.[3]

Друга тенденція, характерна для видавництва книжок в електронному форматі, полягає в їх мобільності. Тобто, зміст різних електронних видань стрімко

переміщається з комп'ютерів та ноутбуків до мобільних телефонів та інших компактних пристроїв, що постійно знаходяться при нас.

В процесі видавництва книжок в цифровому форматі спостерігається тенденція відповідності збільшення кількості електронних видань загальному закону зростання обсягу інформації.[4]

Якщо говорити про фактори, які негативно впливають на розвиток видавництва книжок в електронному форматі та суттєво гальмують його просування на ринку, то в першу чергу варто відзначити проблему відсутності єдиної зведеної інформаційної бази про випущену продукцію.

Навіть доступні дані про електронні видання мають не систематичний, а скоріше фрагментарний та хаотичний характер, що значно утруднює їх пошук та придбання. Ця проблема дещо вирішена відносно універсальних комерційних видавництв, які є більш активними на ринку, а відомості про їх продукцію знайти дуже легко.[5]

#### **Література:**

1. Тимошик М. Її величність - книга. - К., 2005. - 308 с.
2. Видавнича справа в Україні. 1991-2006: Бібліографічний покажчик. - К., 2006. - С. 5.
3. Законодавство в світі книги: шляхи реалізації в Україні рекомендацій Ради Європи: Матеріали Міжнародної конференції. Київ, 21-22 квітня 1997 р. - К., 1998. - 120 с.
4. Законодавчі та нормативні документи України у сфері інформаційної, видавничої та бібліотечної справи: Тематична добірка: У 2 ч. Ч. 2. Правове регулювання у сфері видавничої та бібліотечної справи. - К., 2010. - 234 с.
5. Про захист національного ринку книговидавництва: Матеріали слухань у Комітеті Верховної Ради України з питань культури і духовності. - К., 2008. - 115 с.

### **ФОРМУВАННЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА**

С.С. Свірідова, к.е.н., доцент  
А. Сатдиев

*Одеський національний політехнічний університет*

Одним з перших поняття «виробничий потенціал» використав А.І. Анчишкін, що трактував його, як виробничі ресурси, їх обсяг, структура, технічний рівень та якість. В його розумінні виробничі ресурси складаються з засобів виробництва, трудових ресурсів та природних ресурсів, залучених в сферу економіки.

На даний час не існує єдиного визначення поняття «виробничий потенціал». Одні вчені ототожнюють його з ресурсним потенціалом, інші ж розуміють під ним всю сукупність ресурсів, що приймають участь у виробничому процесі. Щоб розробити механізм управління виробничим потенціалом підприємства, необхідно зрозуміти, чим саме будемо управляти. Але різні погляди на трактування цього поняття ускладнюють розробку механізму формування та управління .

Дослідження потенціалу наведено у працях вітчизняних та зарубіжних дослідників Краснокутської Н. С., Цибульської Є. І., Андрощук Д. В., Лапіна Є. В., Азарян О. М. та інші.

На даний час є три основні підходи до визначення поняття «виробничий потенціал»:

1. Ресурсний – ресурси визначають можливості та потенціал підприємства;
2. Інституціональний – можливості персоналу характеризують потенціал підприємства;

3. Функціональний – вид діяльності самого підприємства визначає його потенціал.[1]

Представники першого стверджують, що потенціал – це сукупність необхідних для функціонування або розвитку системи різних видів ресурсів. До складових потенціалу в цьому розумінні відносять відповідні трудові, матеріальні, фінансові та інформаційні ресурси, які залучаються у сферу вдосконалення виробництва. Сюди ж включають і сукупність ресурсів, яка забезпечує необхідний рівень організації виробництва та управління, ресурси сфери освіти і перепідготовки кадрів. «Ресурсне» розуміння потенціалу має важливе значення для планування та управління виробничою діяльністю, але не вичерпує найістотніших його характеристик.

Друга група авторів уявляє потенціал як систему матеріальних та трудових факторів (умов, складових), що забезпечують досягнення мети виробництва.

Вчені третього напрямку (І. Ансофф) розглядають потенціал як здатність комплексу ресурсів економічної системи виконувати поставлені перед нею завдання. Потенціал, на їхню думку, – це цілісне уявлення про єдність структури і функції об'єкта, вияв їх взаємозв'язку. На цій основі робиться висновок про сукупні можливості колективу виконувати певні завдання – що вдаліше склалася структура об'єкта, що більше відповідають одні одним його структурні та функціональні елементи, то вищими будуть його потенціал і ефективність.

Разом усі ці можливості створюють сукупний (економічний та соціальний) потенціал підприємства, який стосовно аналогічного потенціалу, будь-якого іншого підприємства відображає рівень його конкурентоспроможності.

З урахуванням викладеного можна чіткіше уявити не тільки сутність потенціалу підприємства, а і його структурну побудову.

Під структурою системи, якою є потенціал підприємства, розуміють мережу найсуттєвіших, стійких (інваріантних) зв'язків між елементами.

Структуру потенціалу підприємства складається з об'єктних та суб'єктних складових. [2]

Об'єктні складові пов'язані з матеріально-речовинною та особовою формою потенціалу підприємства. Вони споживаються і відтворюються в тій чи іншій формі в процесі функціонування. До них належить: інноваційний потенціал, виробничий потенціал, фінансовий потенціал та потенціал відтворення.

Суб'єктні складові пов'язані із суспільною формою їх виявлення. Вони не споживаються, а становлять передумову, загальноекономічний, загальногосподарський соціальний чинник раціонального споживання об'єктних складових. До суб'єктних складових потенціалу підприємства відносяться: науково-технічний потенціал, управлінський потенціал, потенціал організаційної структури управління, маркетинговий потенціал.

Під час формування ринкової економічної системи набувають особливої актуальності проблеми планування та оптимізації можливостей підприємств довгострокового й поточного характеру.

*Формування потенціалу підприємства* – це процес ідентифікації та створення спектра підприємницьких можливостей, його структуризації та побудови певних організаційних форм задля стабільного розвитку та ефективного відтворення.

#### Література:

1. Андрощук Д.В. Теоретичні питання визначення та оцінки виробничого потенціалу підприємства. Університетські наукові записки, 2005, №1-2 (13-14),с.374-380. Хмельницький національний університет
2. Федонін О.С., Репіна І.М., Олексюк О.І. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник. – Вид. 2-ге, без змін. – К.: КНЕУ, 2006. – С. 168-195.

## ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНИХ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

І.А. Циналєвська, к.е.н., н.с.

*Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України*

Економіка в умовах кризи зазвичай стикається з проблемою недостатності фінансових коштів. Брак вільних фінансових коштів, у свою чергу, спричинює збої у русі товарно-матеріальних потоків, внаслідок чого проблеми кредитно-фінансової системи виступають, одночасно, і однією з причин, і наслідком кризи всієї господарської системи держави. Поточна фінансова криза в Україні спричинена кумулятивною дією окремих факторів, що у сукупності своєї дії спричинюють ще більше погіршення ситуації: криза внутрішньої політики у сукупності із кризою зовнішньої політики у економічній площині проявляється у скороченні попиту на товари українського походження, як в середині країни – через скорочення платіжної спроможності населення, так і ззовні – через зовнішні політичні конфронтації із країнами, що були традиційними споживачами товарів українського походження.

Різке падіння курсу національної валюти ще більше ускладнило ситуації з кількістю вільних грошей на фінансовому ринку, оскільки спреди з операцій купівлі-продажу валюти стали більш привабливими для вітчизняних банків ніж операції з кредитування підприємств, зважаючи на надвисоку норму обіговості грошових коштів та майже нульовій ризиковості подібних операції. Нажаль, подібна ситуація до певної міри не регулювалася з боку держави, а заходи, що вводилися НБУ з метою стримування масштабів валютних операції, зокрема: введення обмеження строку розрахунків за операціями з експорту та імпорту до 90 календарних днів (до цього – 180 днів) (відповідно до Постанови НБУ № 124 від 23.02.2015 «Про особливості здійснення деяких валютних операцій»)[1], а також запровадження заборони уповноваженим банкам здійснювати авансові платежі в іноземній валюті за імпорт товару за зовнішньоекономічним договором, загальна вартість якого перевищує 50000 доларів США (еквівалент цієї суми в іншій іноземній валюті за офіційним курсом гривні до іноземних валют, установленим НБУ на день укладення договору), якщо НБУ повідомлено уповноважений банк про не підтвердження можливості здійснення цих платежів. Складності у з розрахунках за зовнішньоекономічними контрактами для вітчизняних підприємств, згідно, і нині діючої, Постанови НБУ № 124, а також Постанови Правління НБУ № 130 [2], полягають також у тому, що підтверджені платежі виконуються не раніше четвертого операційного дня з дня подання уповноваженим банком інформації про ці платежі в реєстрі, що зумовлювало ускладнення та напруження стосунків з іноземними партнерами через подовження часу розрахунків (не з вини підприємства). Крім того, збої у розрахунках вітчизняних підприємств із іноземними постачальниками були спричинені запровадженням зобов'язання з продажу валютної виручки вітчизняними підприємствами [3] зумовлюючи ситуацію, коли вітчизняне підприємство, продавши 75% валютної виручки, отриманої внаслідок продажу вітчизняної продукції за кордон мусило купувати іноземну валюту для розрахунків із іноземними постачальниками сировини та матеріалів, але вже за курсом покупки, отримуючи при цьому збитки внаслідок виникнення курсових різниць. Слід зазначити, що вимоги НБУ щодо обов'язкового продажу іноземної валюти не є чимсь новим: практика подібних деструктивних заходів вже провадилася ще обмеженнями з 19 листопада 2012 року (обов'язковий продаж 50% валютної виручки) [4], що спершу вводилося на 6 місяців, а потім термін дії вимоги неодноразово подовжувався. У серпні 2014 року Постановою правління НБУ №515 від

20.08.2014р. [5] була введена на 3 місяці обов'язкова вимога продажу 100% валютної виручки, на зміну якої у вересні прийшла Постанова Правління НБУ № 591 від 22.09.2014р. [6], скоротивши норму обов'язкового продажу іноземної валюти до 75%.

У нинішніх складних умовах, функціонуючи в умовах турбулентності всієї господарської системи України, а особливо проблемності кредитно-фінансової системи, підприємствам надзвичайно складно планувати свою діяльність. Застосування великої кількості обмежень зі сторони Національного Банку України з метою боротьби із валютними спекуляціями, значно послаблює позиції вітчизняних експортерів на іноземних ринках, формуючи для вітчизняних підприємств репутацію проблемних партнерів. Відтак, враховуючи вищезазначене, перед науковцями та державними діячами постає нелегке завдання: запропонувати такі інструменти та механізми протидії валютних махінацій, які б не шкодили функціонуванню діючих підприємств, особливою мірою це стосується виробничих підприємств, що у даній ситуації виявилися найбільш уразливими до застосованих НБУ заходів.

#### Література:

1. Постанова Правління НБУ «Про особливості здійснення деяких валютних операцій» від 23.02.2015 № 124 (Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/v0124500-15>)
2. Постанова Правління НБУ «Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів» 24.02.2015 № 130 (Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/v0130500-15/paran5#n5>)
3. Постанова Правління НБУ «Про врегулювання ситуації на грошово-кредитному та валютному ринках України» від 03.03.2016 № 140 (Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0140500-16>)
4. Постанова Правління НБУ «Про зміну строків розрахунків за операціями з експорту та імпорту товарів і запровадження обов'язкового продажу надходжень в іноземній валюті» від 16.11.2012 № 475 (Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1921-12>)
5. Постанова Правління НБУ «Про врегулювання ситуації на валютному ринку України № 515 від 20.08.2014 (Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0515500-14>)
6. Постанова Правління НБУ. «Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України» № 591 від 22.09.2014р (Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=10601164>)