

**СЕКЦІЯ 1. ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНИХ РИНКОВИХ  
МЕХАНІЗМІВ І СТРУКТУР В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ  
ВІДКРИТОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

**Балан А.А., Аккузіна Г.Е.**

**Контролінг та система контролю підприємств  
корпоративного типу**

Досліджуючи проблеми контролю фінансово-господарської діяльності промислових підприємств [1], визначено потребу в розподіленні понять «контроль діяльності підприємства» і «контроль розвитку підприємства». Спираючись на результати попереднього дослідження [1], вважаємо, що контроль фінансово-господарської діяльності підприємства корпоративного типу є основним процесом системи внутрішнього контролю (СВК). Серед функцій СВК по відношенню до процесів діяльності підприємства доцільно виділити наступні: контрольну, яка реалізується в процесі контролювання діяльності персоналу, централізованих перевірок; інформаційно-аналітичну – результати контролювання і перевірок аналізуються і в певному вигляді представляються керівнику підприємства; коригуючу – контролювання процесів усунення виявлених відхилень. До складу СВК входить служба внутрішнього аудиту, яка виконує функції: планування контрольної діяльності в межах СВК, координації контрольних заходів, інформаційно-аналітичного забезпечення процесів контролювання і перевірок, обліку результатів контролювання і перевірок, перевірки окремих питань фінансово-господарської діяльності підприємства, оцінки результативності і ефективності СВК. Проте, такий підхід орієнтовано на отримання впевненості, що фінансово-господарська діяльність підприємства проваджується згідно чинного законодавства України. При цьому питання контролю стратегічної спрямованості підприємства чітко не розкриваються. Аналіз праць Пушкаря М.С., Задорожного З.В. [7], Терещенко О.О. [8], Кармінського О.М. [9] показав, що контроль, орієнтований на розвиток підприємства реалізується у функції контролінгу. Проте, неодноразово під час захисту відповідних дисертаційних робіт зазначалась необхідність уточнення поглядів здобувачів на економічні категорії: «контроль» – «контролінг», «система контролю» – «система внутрішнього контролю» – «система контролінгу». Саме цим і зумовлюється мета подальшого дослідження, яка полягає в визначенні різниці між контролінгом і системою контролю підприємства корпоративного типу.

Аналіз походження терміну «контролінг» показав його належність до іншомовних термінів (рис. 1). Відповідно, погляди науковців розходяться на етапі його перекладу.



Рисунок 1 – Підходи щодо визначення терміну «контролінг»

Крім того, термін «контролінг» ввійшов в обихід до України з Німеччини на тому етапі еволюційного розвитку, коли вже сформувався як концепція управління, орієнтована на розвиток [7], отже дослівний переклад є не доцільним. Однак, Задорожний З.В. відмічає, що можливі обидва підходи до розуміння контролінгу, проте, необхідно розуміти чітку модель контролінгу брати за основу. Так, розвиток системного підходу в управлінні підприємств ряду розвинених країн Європи, призвів до виокремлення окремих функцій управління і утворення: системи планування, системи внутрішнього контролю, а в ній як складової частини внутрішнього аудиту (Франція), або система внутрішнього аудиту на підприємстві (Великобританія) [7]. Таким чином у ряді європейських країн, контролінг відходить на другий план і стає «на один рівень з іншими методами ефективного господарювання» [7]. За цих умов контролінг – це процес систематичного контролю, який є видом управлінської діяльності [6, 3, 4, 5, 2]. І, відповідно, Кізло М.В. [2], підтримуючи напрям наукового міркування Кузьміна О.Є. та ін. [3, 4, 5], розглядає контролінг, як різновид контролю [2], а систему внутрішнього контролю, як сукупність взаємопов'язаних, взаємодіючих елементів, що формують цілісне утворення з метою реалізації контролювання, як функції управління підприємством [2].

Контролінг – це концепція системного управління, спрямована на розвиток підприємства [7,9]; система методів та інструментів менеджменту підприємства [8] – підхід характерний для підприємств Німеччини і США. Аналіз визначення контролінгу, наданого Задорожним З.В. [7] та Терещенко О.О.[8] показав принципові розбіжності. Вважаємо, що є різниця між концепцією забезпечення ефективної діяльності і розвитку підприємства, як розуміє контролінг Задорожний З.В. та ін. [7], і системою методів та інструментів менеджменту підприємства – визначенням Терещенко О.О. [8]. Проте, виходячи з того, що зміст визначення контролінгу впливає з його функцій і завдань, що на нього покладаються, в подальшому виконано їх аналіз. У визначенні функцій контролінгу та його завдань схожими є погляди Задорожного З.В., Кармінського О.М., Пушкаря М.С. Однак, функції контролінгу Кармінського О.М. Задорожний З.В. назвав завданнями системи контролінгу [7], уточнюючи їх більш розширеними завданнями Пушкаря М.С. В цілому ж, аналіз змісту завдань та обсяг робіт, що належить до виконання суб'єктам контролінгу, доводить, що називаючи контролінг концепцією або системою методів та інструментів менеджменту підприємства, Задорожний З.В. та ін. [7], Кармінський О.М. та ін. [9], Терещенко О.О. [8] по суті мають на увазі одне і те саме. Таким чином, контролінг постає як цілеспрямована система управління (господарювання) підприємством, а не «саморегульована система методів та інструментів», як визначає контролінг Терещенко О. О. [8]. Відповідно, визначення контролінгу, як завершальної концепції забезпечення ефективної діяльності та розвитку підприємства, вузлові компоненти якої (планування, організаційна структура, інформаційне забезпечення, контроль) системно взаємопов'язані між собою і спрямовані на досягнення мети конкретного об'єкта [7] – більш повно відображають зміст його завдань і функцій, адже відображає управлінську сутність.

Таким чином, сучасний підхід визначає контролінг видом управлінської діяльності, якому притаманні облікові, контрольні, інформаційні, аналітичні, коригуючі та попереджуючі функції. І саме наявність функції обліку в системі контролінгу робить її принципово відмінною від СВК. Контролінг, як концепція забезпечення ефективної діяльності та розвитку підприємства значно ширше поняття ніж СВК. Проте, розгляд контролінгу, як системи господарювання, передбачає належність до неї контролю, як функції управління. Дослідження відмінностей контролю в умовах функціонування контролінгу за німецькою моделлю та СВК є напрямом подальшого дослідження.

---

### *Література*

1. Філіппова С.В. Організаційно-методичне забезпечення фінансово-господарського контролю на прикладі енергопостачальних підприємств: теорія і практика / С.В. Філіппова, А.А. Балан Монографія. – Одеса: ОНПУ, видавництво "ВМВ", 2011. – 272с.
2. Кізло М.В. Формування та економічне оцінювання систем контролю діяльності промислових підприємств: дис. на здоб. наук. ступ. к.е.н.: 08.00.04 / М.В. Кізло – Львів, 2012. – 223 с.
3. Кузьмін О.Є. Основи менеджменту: підручник / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник. – К.: «Академ видав», 2003. – 416 с.
4. Кузьмін О.Є. Контролювання та регулювання економічного розвитку підприємства: проблеми, методологічні та прикладні аспекти: монографія / О.Є. Кузьмін, С.В. Князь, Н.О. Шпак, В.А. Новицький. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2006. – 148 с.
5. Кузьмін О.Є. Теоретичні та прикладні засади менеджменту : навч. посіб. / Кузьмін О.Є., Мельник О.Г. - Львів: Вид-во НУ "Львівська політехніка" (Інформаційно-Вид. центр "ІНТЕЛЕКТ+" Ін-ту післядипломної освіти), "Інтелект-Захід", 2002. - 228 с.
6. Енциклопедія інновацій /за ред. Дяківа Р.С.: укл. А.В. Бохан, В. П. Голуб, Р. С. Дяків, А. А. Мазаракі. – К: Міжнародна економічна фундація. – 2012. – 600 с.
7. Задорожний З.В. Контролінг: навч. посіб./ З.В. Задорожний, І.Є. Давидович, А.В. Фаїзов. – Тернопіль: Економічна думка. – 2010. – 224 с.
8. Терещенко О. О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: навч посіб. / О. О. Терещенко. - К.: КНЕУ, 2004. – 412 с.
9. Карминский А.М. Контроллинг в бизнесе. Методологические и практические основы построения контроллинга в организациях / А.М.Карминский, Н.И. Оленев, А.Г. Примаков и др. – 2-ое изд. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 256 с.

***к.т.н. Балан А.С., Арабаджи О.В.***

## **Инвестиционный проект – практика разработки и сопровождения**

Существует такое определение как «инвестиционный проект». Синонимом этого определения является «бизнес-план», т.е. он рассматривается как бумажный документ, в котором содержится вся информация о проекте и последовательная инструкция его осуществления. Рассмотрим понятие инвестиционного проекта с практической стороны. «В более широком смысле можно сказать, что понятие “инвестиционный проект” употребляется в двух значениях:

- как дело, деятельность, мероприятие, предполагающее осуществление комплекса каких-либо действий, обеспечивающих достижение определенных целей (получение определенных результатов) и требующих для своего осуществления инвестиционных ресурсов;
- как система организационно-правовых и расчетно-финансовых

документов для осуществления каких-либо действий, связанных и инвестированием, или описывающих такие действия.» [1]

Этим мнением с нами поделилась Л.Г.Матвеева из своих методических материалов «Разработка и управление программами и проектами». Я согласна с тем, что «инвестиционный проект» это не просто бумажный документ или бизнес-план, а это более широкое понятие.

Для реализации инвестиционного проекта необходимы финансовые, человеческие, а также технические ресурсы.

Тадыка И.Б. в своей статье «Анализ рисков инновационно-инвестиционных проектов» говорит о том, что современный уровень развития экономики Украины характеризуется существенным недостатком инвестиционных ресурсов, собственных оборотных средств предприятий для реализации программы модернизации и технических перевооружения активной части основных производственных фондов и внедрения современных инновационных технологий и средств производства. [2]

Также, Тадыка И.Б. предлагает решение этих проблем, а именно, «Решение проблемы широкомасштабного воссоздания производственного потенциала большинства отраслей экономики, внедрения современных достижений НТП, высоких технологий и передовых средств производства можно достичь, только кардинально изменив инвестиционный климат страны, внедрив систему мер, улучшающих инвестиционную привлекательность хозяйствующих субъектов и регионов». Я от части согласна с этим мнением, т.к. считаю, что для привлечения инвестиционных, трудовых и технологических ресурсов необходимо учитывать все риски, которые могут возникнуть в проекте, а также принять меры для их избегания.

Пользуясь учебным пособием "Оценка эффективности инвестиционных проектов" автора В.П.Савчука, рассмотрим стадии формирования инвестиционного проекта.

Во время работы над разработкой и сопровождением инвестиционных проектов предложен новый подход - восприятие инвестиционного проекта как комплекса методического, организационного обеспечения, т.е. для того чтобы организовать инвестиционный проект, нам необходимы какие-либо уставные методические указания. Итак, стадии формирования инвестиционного проекта:

1. Формулировка проекта. Руководство предприятия анализирует его текущее состояние и определяет его дальнейшее направление развития.
2. Подготовка проекта. Когда руководство твердо определило идею проекта, её нужно развивать до того момента, когда можно будет уже принять точное решение.
3. Экспертиза проекта. Экспертиза является желательным этапом жизненного цикла проекта. На этом этапе руководство должно проанализировать и убедиться в правильности принятия решения.
4. Осуществление проекта. Эта стадия охватывает реальное развитие идеи до того момента, пока проект полностью войдет в эксплуатацию.
5. Оценка результатов. Оценки результатов приводятся как по завершению проекта, так и в его процессе. [3]

Рассмотрим жизненный цикл бизнес – плана. Его условно можно разделить на

---

3 фазы:

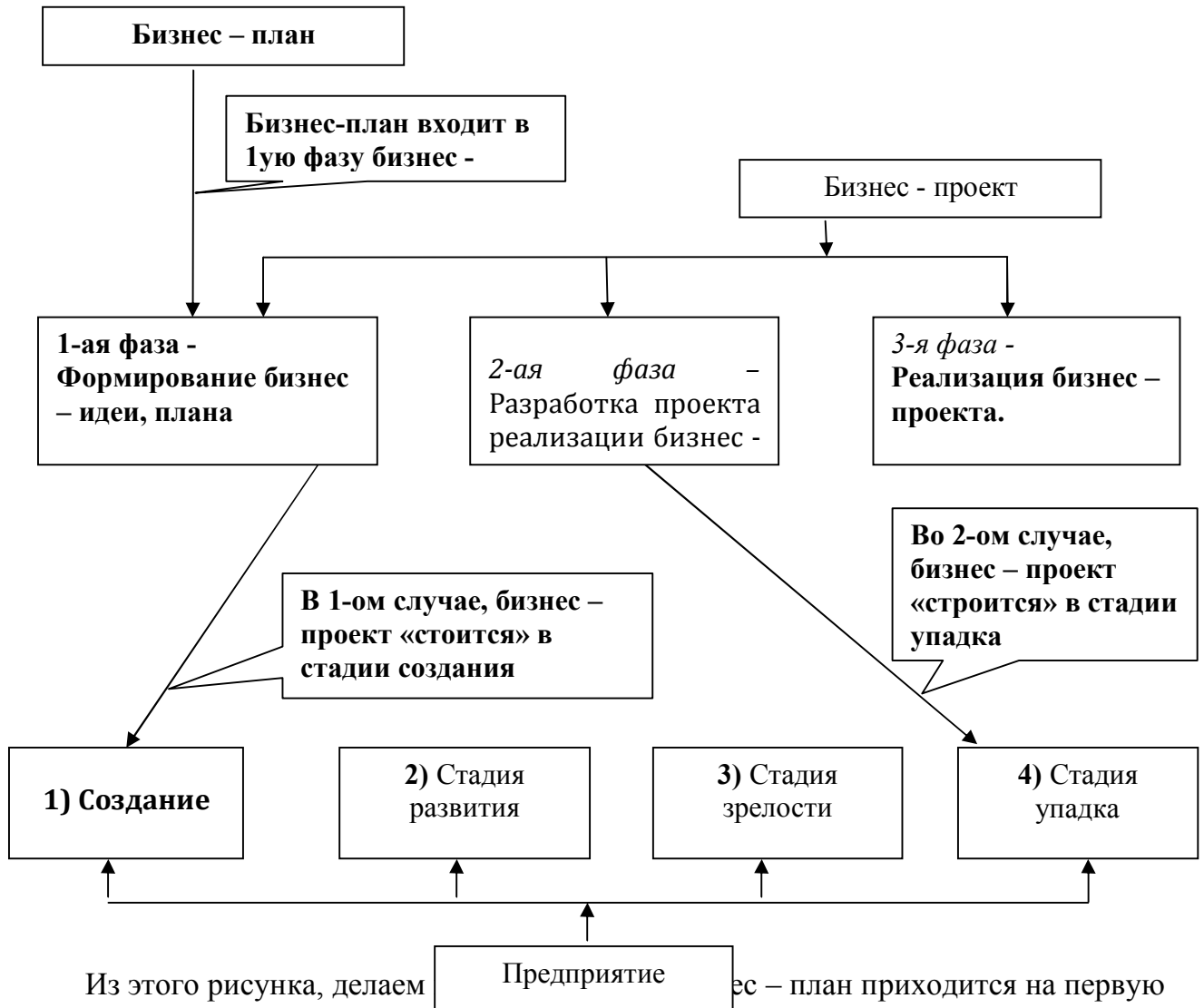
1. Описание важных деталей будущего бизнеса.
2. Описание процессов, которые необходимо воплотить в жизнь для достижения поставленной цели.
3. Формируются результаты расчетов( при помощи финансовых показателей).

Рассмотрим жизненный цикл бизнес – проекта. Также разделим его на 3 фазы:

1. Формирование бизнес – идеи. То есть, в этой фазе происходит выбор идеи и определение цели. Здесь анализируется объём предполагаемой прибыли, скоро выполнения проекта, его объёмы.
2. Разработка проекта реализации бизнес - идеи. Здесь определяется какие действия нужно сделать, для того чтобы реализовать бизнес – план. Необходимо найти источники ресурсы и назначить исполнителей.
3. Реализация бизнес – проекта. Здесь также нужно учитывать возможные управленческие недостатки для того, чтобы избежать их.

Бизнес-план – это документ, программа действий осуществления бизнес – операций, который содержит сведения о фирме, товарах и их производства.

Рассмотрим несколько смех. Взаимосвязь бизнес – плана, бизнес – проекта и предприятия.



Из этого рисунка, делаем **Предприятие** бизнес – план приходится на первую фазу бизнес – проекта. Т.е. на первой фазе построения бизнес – проекта происходит разработка бизнес – плана, определение целей и будущее развитие предприятия. Циклы бизнес – плана и бизнес – проекта разные по своей длине и структуре, на рисунке видно, что бизнес – план ложится внутрь проекта.

Итак, в первом случае бизнес – проект входит в стадию создания предприятия, то есть, когда предприятие только создается, для будущего развития ему необходим бизнес – проект. Во втором случае, бизнес – проект входит в стадию упадка предприятия, то есть, когда предприятие находится в этой стадии, ему необходим план дальнейших действий, разработка нового проекта.

Вывод - инвестиционный проект, в отличие от точки зрения представителей теории, понятие значительно шире, чем бизнес-план или бумажный документ. Во время работы над разработкой и сопровождением инвестиционных проектов предложен новый подход - восприятие инвестиционного проекта как комплекса методического, организационного обеспечения, человеческих, технических и финансовых ресурсов, используемых для достижения поставленных целей или реализации идей владельца и имеет признаки самостоятельного "организма" со своим жизненным циклом и тенденциями развития.

---

### *Литература*

1. Матвеева Л.Г. Разработка и управление программами и проектами (статья).
2. Гальчинский А., Геец В., Кинах А., Семиноженко В. Инновационная стратегия украинских реформ. - Киев: Знание Украины, 2002.- 336 с.
3. Савчук В.П. Оценка эффективности инвестиционных проектов. - Разработка и анализ проектов. Т. 1, Т. 2 - Вашингтон: Институт Экономического Развития Всемирного Банка, 1994 (2-4).

**Башинська І.О.**

## **Інноваційна діяльність машинобудівних підприємств як бази промислового розвитку**

Однією з базових галузей економіки промислово розвинених країн є машинобудування. Щоб підвищити конкурентоспроможність машинобудівних виробництв і продукції, потрібні, передусім, сприятливі умови для комплексного впровадження прогресивних вітчизняних технологій і устаткування. Впровадження наукомістких технологій визначає динаміку технологічного розвитку виробництва. Технічна база реструктуризації галузі – це технології і устаткування, з впровадженням яких істотно підвищується ефективність виробництва, зростає конкурентоспроможність продукції і з'являється можливість формування і сертифікації якості виробництва.

Основу структурного технологічного зрушення в машинобудуванні, що передбачає модернізацію і реконструкцію виробництва по усіх підгалузях, складають ресурсозберігаючі і екологічно безпечні технології. При цьому передбачається: розширення масштабів використання вітчизняних і зарубіжних технологій світового рівня; створення головних зразків нового технологічного устаткування, що забезпечують випуск конкурентоздатної продукції; виключення або заміна застарілих технологій, що не мають резерву для модернізації; прискорення впровадження удосконалень в існуючі технологічні схеми виробництва з метою наближення їх до світового рівня та ін.

Інноваційна діяльність повинна здійснюватися відповідно до цілей середньострокової програми соціально-економічного розвитку країни і ув'язуватися з логікою і етапами її реалізації. На першому етапі важливий орієнтир на підвищення цінової конкурентоспроможності товаровиробників на внутрішньому ринку, розширення випуску імпортозамінюючої продукції за рахунок раціонального завантаження устаткування і освоєння науково-технологічних заділів. Це дозволить направити інвестиційні ресурси не на приріст потужностей, а на їх якісне оновлення. Найбільший ефект можливий в некапіталомістких галузях зі швидким обігом капіталу, високою бюджетною ефективністю і мінімальною вартістю створення нових робочих місць, таких як харчова, легка, медична промисловості і галузі машинобудування, що випускають продукцію споживчого призначення. Найбільший ефект можливий в некапіталомістких галузях зі швидким обігом капіталу, високою



бюджетною ефективністю і мінімальною вартістю створення нових робочих місць, таких як харчова, легка, медична промисловості і галузі машинобудування, що випускають продукцію споживчого призначення. В результаті зміняться структурні диспропорції між сировинними і оброблювальними виробництвами на користь останніх при збереженні інерційної динаміки в паливно-сировинному секторі, і прискориться формування накопичень в оброблювальній промисловості.

На наступному етапі пріоритетами повинні стати кардинальне оновлення виробничого апарату на основі використання інноваційних технологій і реалізації заділів в прикладній науці, істотне підвищення ефективності основного капіталу, подальша зміна структури товарного виробництва і розвитку інвестиційного машинобудування.

Потрібний комплексний механізм активізації інноваційної діяльності і підвищення її результативності, що передбачає концентрацію і цільову спрямованість ресурсів на фінансування стратегічних розробок, залучення додаткових коштів (зокрема, за рахунок позабюджетних джерел), гарантії і страхування ризиків, формування ринку інноваційних проектів і адекватної йому інфраструктури, а також усебічне використання цінових, податкових і митних методів стимулювання випуску і реалізації конкурентоздатної продукції.

Таким чином, найважливішим напрямом роботи машинобудівного комплексу в середньостроковому періоді є стабілізація і подальше збільшення випуску продукції з урахуванням тієї, що складається на внутрішньому і зовнішньому ринках структури попиту на машини і устаткування з поліпшеними показниками за якістю, надійності і конкурентоспроможності.

*Васильєв Д.І.*

## **Комунікативна діяльність промислових підприємств в інтернет**

*Доцент кафедри економічних систем і маркетингу, к.е.н Окландер Т.О.*

Особливе значення при формуванні маркетингової комунікативної політики промислових підприємств в Інтернет має одна з характеристик демографічного чинника — інформація про кількість і структуру користувачів.

За оцінками компанії Internet World Stats, у 2010 р. число Інтернет-користувачів наблизилося до цифри 1,5 млрд. чол. Отже, за період з 2007 по 2010 р. кількість користувачів збільшилася приблизно на 0,5 млрд. чол. [1].

Найбільші темпи зростання кількості користувачів показали країни Середнього Сходу, Африка і Латинська Америка. За даними Bigmir-Internet, що спеціалізується на проведенні досліджень українського Інтернету, у липні 2010 р. кількість користувачів в Україні склала більш ніж 11 млн.чол. [2].

За даними агенції з маркетингових досліджень Gemius, найбільша кількість українських користувачів Інтернет на початок 2010 р. мешкає в Києві (їх частка складає 36%), друге місце посідають Дніпропетровськ та Одеса, третє — Донецьк та Харків [3].

За даними GFK-медіа, у вересні 2008 р. Інтернет користувалось 41% мешканців міст, населення яких більше 50 тис. чол. Вік користувачів при цьому склав 14-65 р. Більшість людей (87%) користуються Інтернет мінімум 1 раз на тиждень, 44% відвідують Інтернет один або декілька разів на день [3].

Однією з форм представлення промислового підприємства у віртуальному середовищі є корпоративний сайт. Ця форма є найбільш ефективною для комунікації з внутрішніми і зовнішніми аудиторіями. Важливу роль у комунікативній Інтернет-діяльності відіграє контент сайту.

У фаховій літературі пропонуються ознаки, що визначають ефективність контенту сайту промислового підприємства (табл.1) [4].

Таблиця 1

Критерії ефективності контенту сайту

Ознаки	Пояснення
Інформація про підприємство	Має бути надана достатня кількість інформації, яка дозволить ознайомитися з діяльністю промислового підприємства
Можливість подання інформації на інших мовах	Орієнтація виробництва на зарубіжних споживачів формує необхідність існування декількох мовних версій сайту. Не-обхідний мінімум наявність інформації на англійській мові
Розгорнутий каталог продукції	Зручність навігації по товарному асортименту, графічне зображення продукції, дані щодо державних стандартів, особливостях застосування продукції, терміни виготовлення, дані про дистриб'юторів тощо
Прайс-лист	Наявність оновлюваного прайс-листа. Можливість перегляду або завантаження на комп'ютер користувача цієї інформації
Зворотній зв'язок	До механізмів зворотного зв'язку можна віднести розділи <i>FAQ</i> , службу <i>ICQ</i> , інтерактивну форму для повідомлень, <i>e-mail</i> співробітників підприємства тощо
Оновлювання інформації, стрічка новин	Слугують показниками динамічної діяльності підприємства
Корисна інформація	Новини галузі, додаткова інформація для різних груп користувачів, посилання на супутні ресурси, рекомендації партнерів, інформація про специфіку вітчизняної сертифікації і стандартизації

Інформаційна природа Інтернет призвела до виникнення нового виду посередництва, яке не пов'язано з переміщенням товарних потоків — віртуальних посередників, що надають власний простір для розміщення маркетингової інформації про підприємства. Використання віртуальних посередників в діяльності промислових підприємств дозволить підвищити ефективність здійснюваних комунікацій.

До носіїв Інтернет-реклами промислових підприємств відносяться: банери, веб-сайти, веб-сторінки, електронна пошта, списки розсилання, блоги, реєстрація в пошукових системах і каталогах, реклама за допомогою електронної пошти, конференції і партнерські програми, електронні засоби масової інформації, портали, безкоштовні поштові сервіси, тематичні сайти, торговельні системи, пошукові системи і каталоги, банерні мережі, поштові розсилки, спливаючі вікна.

Сайти підприємств є основним джерелом інформації для журналістів. Проте у теперішній час більшість українських промислових підприємств не використовують власні корпоративні ресурси як джерело PR-інформації, тим самим істотно обмежуючи комунікативні можливості Інтернет. Хоча, одним з критеріїв, який дозволяє оцінити потенціал ресурсу для здійснення комунікативної діяльності в Інтернет є наявність інформації про підприємство, контактна інформація.

Зважаючи на перспективність використання Інтернету поряд із комунікативними заходами в традиційній економіці, виникає необхідність у розвитку існуючих маркетингових концепцій, що обґрунтовують доцільність застосування

нових підходів до здійснення комунікативної діяльності.

### *Література*

1. Глобальная статистика украинского Интернета за март 2010 г. – <http://bigmir-internet.com.ua/news/986/>
2. Исследования украинской аудитории Интернет. – <http://www.gemius.com.ua/>
3. Медіа-дослідження української аудиторії Інтернету. – [http://www.gfk.ua/public\\_relations/useful\\_info/index.ua.html](http://www.gfk.ua/public_relations/useful_info/index.ua.html)
4. Ботушан М.І. Маркетинговая модель коммуникации на промышленном рынке / М.І. Ботушан // Науковий вісник Одеського державного економічного університету. — №12 (90). — 2009. — С. 74-85.

***Івасенко І.В.***

## **Ринок продуктового ритейлу: проблеми та перспективи розвитку**

***Доцент кафедри економічних систем і маркетингу,  
к.е.н. Окландер Т.О.***

Український ринок ритейлу представлений як продуктовими, так і не продуктовими торговими мережами.

Найбільш активно розвивається сегмент продуктового ритейлу, який представлений більш ніж 30 операторами, які займають близько 15% ринку роздрібною торгівлі.

Ринок продуктового ритейлу в будь-якому розвиненій або державі, що розвивається, має свою специфіку, що визначається економічними показниками (доходи населення, рівень товарообігу і т.д.) і купівельними перевагами. Крім цього, значний вплив на особливості ритейлу в тій чи іншій країні надає рівень розвитку ринку торговельної нерухомості в цілому, амбіції і можливості локальних гравців, зацікавленість в присутності на ринку великих міжнародних операторів, і, відповідно, рівень конкуренції. Всі ці фактори визначають "обличчя" кожного локального ринку. Що стосується українського ритейлу, то, незважаючи на початкову стадію розвитку, він поступово формує свій профіль, для якого характерно домінування вітчизняних ритейл-мереж і нагальна необхідність у розвитку ритейл-операторами власних девелоперських напрямків [1].

Проблемні аспекти розвитку продуктового ритейлу:

1. Класичний магазин-дискаунтер в Україну утримувати дешевше, ніж традиційний супермаркет. Але відкривати досить ризиковано для міжнародного оператора, тому що просте копіювання традиційних європейських прийомів може не спрацювати, а магазини такого формату припускають дотримання стандартів при проектуванні, будівництві та організації.
2. В Україні немає відомих міжнародних дискаунтерів. Причини:
  - економічна нестабільність;
  - політична невизначеність;
  - бюрократичні проблеми.

- 
3. Розвиток Інтернет - комерції переформатують певний сегмент споживачів на дистанційне придбання.
  4. Одна з основних проблем організації супермаркетів на Україні - земельне питання [2].

Перспективи розвитку:

В цілому, на думку експертів, ринок ритейлу буде розвиватися в наступних напрямках:

- розширення існуючих українських, російських і міжнародних мереж за допомогою збільшення кількості магазинів;
- звернення мереж до нових для них форматів;
- розвиток ритейл-операторами власних девелоперських проектів;
- збільшення обсягів інвестицій в реалізацію кожного нового проекту мережі;
- активізація інвестиційних продажів українських ритейл-мереж [3].

Багато експертів впевнені, що більшість вітчизняних ритейл-операторів буде активно відкривати нові об'єкти, тим самим, підвищуючи показники капіталізації компанії при можливий продаж в майбутньому. Однак, наскільки вітчизняні мережі цікаві для міжнародних операторів в якості предмета для поглинання - питання спірне. З одного боку, з огляду на складність придбання земельних ділянок та інші перешкоди для розвитку комерційної нерухомості в Україні, покупка вже сформованої мережі може виявитися вдалим рішенням для міжнародного ритейлера. З іншого боку - великі світові мережі мають дуже жорсткі вимоги до якості площ для розміщення своїх об'єктів і місцем їх розташування. Враховуючи стадію, на якій сьогодні знаходиться ринок торгової нерухомості в Україні, а також якість, розміри та обсяги існуючих торгових об'єктів (у тому числі, окремо розташованих продуктових точок), можна припустити, що в найближчій перспективі інформація про подібні угоди на ринку не з'явиться.

У свою чергу, вітчизняні оператори не заперечують можливості подальшого розвитку шляхом поглинання дрібніших мереж, покупки окремо розташованих магазинів, гастрономів старого зразка.

#### *Література*

1. <http://www.kommersant.ua/doc/1087251>
2. Сидоров Д. В. Розничные сети. Секреты эффективности и типичные ошибки при работе с ними – Вершина, 2007 г 316 с.
3. <http://ubr.ua/business-practice/personal-property/produktovye-supermarkety-gde-zakupatsia-desheвле-59367>

**Ковальова О.М.**

## **ФОРМУВАННЯ ВЕНЧУРНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ**

Починаючи з другої половини двадцятого століття та по теперішній час ключове місце у трансформації господарського механізму у провідних країнах світу обіймають малі організаційні форми – венчурні фірми.

Процес становлення венчурних фондів в Україні здійснювався у 2 етапи:

- 1) 1992-2001 рр. – іноземні інвестори фінансували створення венчурних фондів в Україні (нині іноземні інвестори надають перевагу іноземним венчурним фондам, зареєстрованим у офшорних юрисдикціях) [1];
- 2) 2001р. і по теперішній час – створення венчурних фондів резидентами України. Він розпочався з підписання Закону України «Про інститути спільного інвестування» у 2001 році.

Чисельність інститутів спільного інвестування постійно зростала починаючи з 2002 по 2012 рік. Рушієм зростання кількості ІСІ протягом досліджуваного періоду завжди були закриті недиверсифіковані венчурні фонди, їх питома вага у загальному обсязі ІСІ коливається від 60 до 78%. На зростання кількості венчурних фондів лише незначним чином вплинула фінансова криза. За 6 років кількість венчурних ІСІ зросла в чотири рази.

Не дивлячись на фінансову кризу попередніх років, на 30.09.2011 року найбільш успішно функціонували венчурні інститути спільного інвестування, вартість активів яких становила 108,73 млрд.грн (91,48%) вартості сукупних активів ІСІ [2].

На рис.1 представлені річні темпи росту змін кількості венчурних фондів та вартості їх активів. Аналіз свідчить про випереджаючі темпи росту кількості венчурних фондів порівняно з темпами росту їх активів за аналізований період. Середня вартість активів, що припадає на один фонд становила у 2003 рік 22 млн. грн., у 2011 році зросла у майже у шість разів до 129 млн. грн.

Як видно з рисунку, вартість активів зростала протягом досліджуваного періоду, але кризовий 2008 рік вніс певні корективи у темпи зростання, які зі значення 161% у рік скоротились до 110% станом на 23.09.2011р. В цілому вартість активів венчурних ІСІ за 6 років збільшилась більше ніж у 2 рази.

Слід також звернути увагу, що методика коректної оцінки вартості чистих активів ІСІ недостатньо розроблена. Діюче положення ДКЦПФР, що врегульовує дане питання, дозволяє компаніям досить довільно оцінювати чисті активи ІСІ, що призводить до викривлення інформації про активи ІСІ. [3]

Важливим є дослідження структури активів венчурних ІСІ за інструментами. Динаміка структури портфеля венчурних ІСІ помітно позначається на структурі активів всього ринку, тому що їх частка – вагома у загальних активах ІСІ.

Протягом 2005-2009 року найбільшу питому вагу у структурі венчурних активів займали цінні папери (max=70,20% у 2009 році), з 2010 року – інші активи (max=59,64% у 2010 році). Загалом структура активів є дуже мінливою з року в рік.

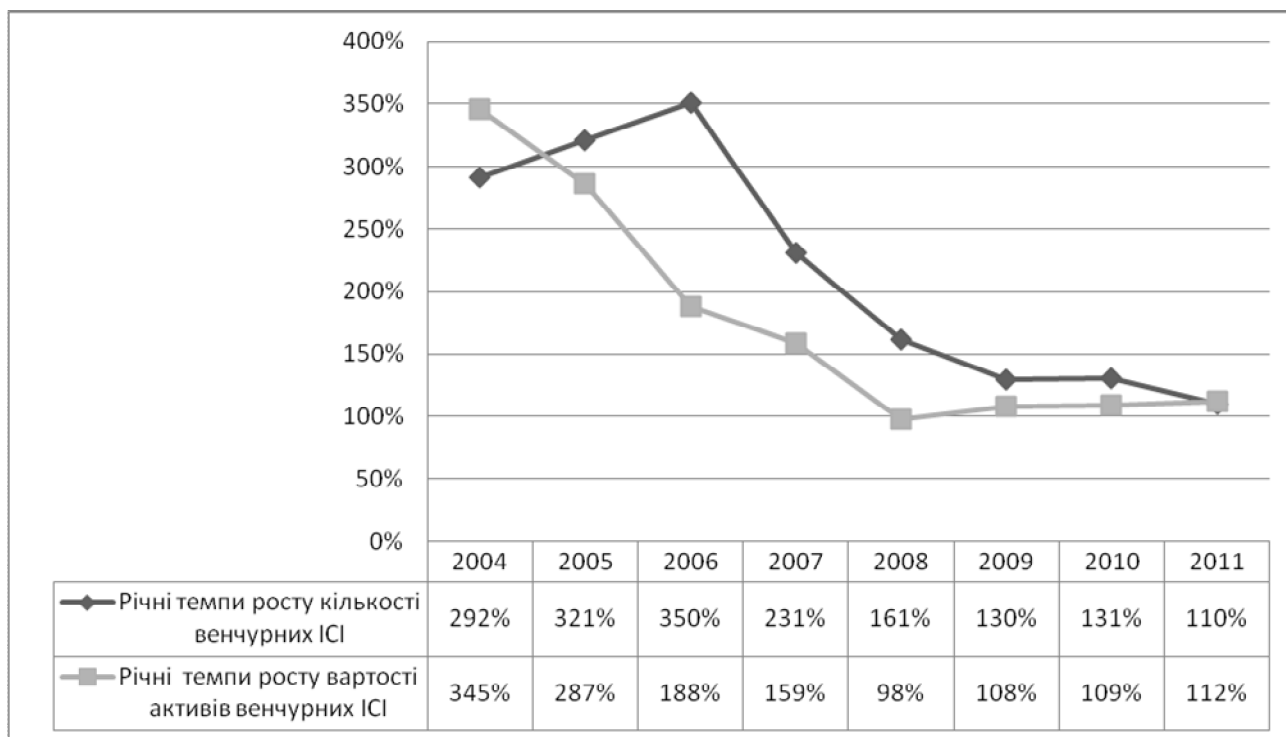


Рис. 1 Показники динаміки формування венчурних ІСІ в Україні (за даними УАІБ) [2]

Незмінною складовою венчурних активів є нерухомість (зростаюча тенденція цього активу фіксується починаючи з 2009 року) і грошові кошти та банківські депозити, які досягли максимальної питомої ваги протягом досліджуваного періоду у 2007 році ( 26 %), але вже у 2008 році скоротились до 2,1%. Банківські метали фрагментарно з'являються у структурі у 2009 та 2011 роках та складають мінімальні значення.

У 2010 році відбувається скорочення питомої ваги цінних паперів майже вдвічі у порівнянні з 2009 роком, але незмінно найбільшою популярністю користуються акції та облігації підприємств.

Дивлячись на структуру активів можна зробити висновок, що сьогодні на внутрішньому ринку відсутні надійні фінансові інструменти, в які могли б вкласти кошти компанії з управління активами. Так, вкладення коштів у державні облігації є непопулярним інвестиційним інструментом за рахунок їх низької ліквідності та доходності. Показовим є той факт, що такий інструмент з'явився у портфелі саме після кризи, але за 3 квартали 2011 року він не разу використовувався.

У структурі інвесторів венчурних фондів в Україні переважають юридичні особи – резиденти, за даними УАІБ на 31.12.2010 року вони склали 83,5% від сумарної вартості активів. Суттєвим недоліком українського законодавства в цій сфері є неможливість страхових компаній, банків, пенсійних фондів бути інвесторами, що значним чином звужує можливості розвитку венчурного бізнесу в Україні.

Таким чином, враховуючи початковий етап становлення венчурного бізнесу в Україні та макроекономічні особливості українського господарства, серед чисельних проблем розвитку можна визначити нерозвиненість фондового та фінансового ринку

України, недосконале законодавство, відсутність дієвих методичних інструментів оцінки розвитку даного бізнесу.

### *Література*

1. Мостовенко Н.А. Проблеми розвитку венчурного бізнесу в Україні. // Економічний форум. – Електронний ресурс. – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Ekfor/2011\\_4/5.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekfor/2011_4/5.pdf)
2. Аналітичний огляд ринку спільного інвестування 2011 року. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.uaib.com.ua/>
3. Клименко К.В. Основи функціонування інститутів спільного інвестування в посткризовий період. // Теорія інвестицій. – 2011. – № 18. – С.13-15.

***к.е.н., доц. Масленніков Є.І., Додіс Р.Л.***

## **Реформування фонду гарантування вкладів фізичних осіб у розрізі впровадження механізмів роботи з проблемними банками**

Економічний розвиток країни, її інвестиційна привабливість та добробут громадян залежать від багатьох умов, але провідне місце посідає діяльність стабільної фінансової системи, і в першу чергу, банківської.

Мета публікації – висвітлення основних моментів щодо реформування закону України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» у розрізі розширення функцій Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, а саме впровадження механізмів роботи з проблемними та неплатоспроможними банками.

23 лютого 2012 року Верховна Рада України прийняла Закон України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» № 4452-VI, який набув чинності 22 вересня 2012 року.

По даним НБУ станом на 29.10.2012 кількість банків, які знаходяться на ліквідації становить 24 банки[1]. Також, з 30.10.2012 по 29.01.2013 призначена уповноважена особа Фонду гарантування вкладів фізичних осіб на тимчасову адміністрацію в ПАТ «ЕРДЕ БАНК»[2].

Проблемний банк та неплатоспроможний банк - банки, щодо яких Національний банк України прийняв рішення про віднесення до відповідної категорії у порядку, передбаченому Законом України "Про банки і банківську діяльність" і нормативно-правовими актами Національного банку України.

Основною метою реформи передбачено передачу функцій з виведення неплатоспроможних банків від Національного банку України до Фонду гарантування вкладів фізичних осіб для удосконалення процесу роботи з проблемними банками, прискорення процесу прийняття рішень про виведення з ринку банків з використанням найкращої світової практики та досвіду, оптимізацію витрат Фонду, пов'язаних із виплатами вкладникам та підвищення захисту прав інших кредиторів банків.

---

У цілому реформа передбачає наступні етапи виведення неплатоспроможних банків з ринку (до ліквідації):

- 1) Рішення НБУ про віднесення банку до категорії проблемних;
- 2) У 180 днів банк повинен привести діяльність у відповідність до законодавства;
- 3) НБУ виносить рішення про віднесення банку до категорії неплатоспроможних;
- 4) У впродовж 1 дня НБУ повідомляє Фонд гарантування вкладів про віднесення банку до категорії неплатоспроможних та призначення Фондом тимчасового адміністратора;
- 5) Наступного дня Фонд гарантування вкладів призначає уповноважену особу;
- 6) Впроваджується тимчасова адміністрація неплатоспроможного банку на протязі 3 місяців (6 місяців для системного банку);
- 7) Закінчення тимчасової адміністрації. Уповноважена особа надає Фонду гарантування вкладів звіт про виконання плану врегулювання;
- 8) НБУ приймає рішення про відкликання банківської ліцензії та ліквідацію банку за поданням Фонду.
- 9) Фонд гарантування вкладів подає до НБУ рекомендації про ліквідацію банку
- 10) Через 5 днів НБУ приймає рішення про ліквідацію банку
- 11) Через 1 день Фонд призначає ліквідатора та розпочинає ліквідацію банку впродовж 1 року (продовження на рік для системних банків). Через 40 днів - 2 місяця після початку ліквідації Фонд гарантування вкладів публікує оголошення про виплати вкладникам. Закінчує виплату вкладів за місяць до кінцевого строку ліквідації.

Таким чином, можна стверджувати, що введення реформи призвело до підвищення ефективності роботи з проблемними банками шляхом визначення тривалості етапів між виявленням проблем у банку до його ліквідації, а також зобов'язання виплачувати вкладникам їхні кошти в межах гарантованих сум упродовж дії тимчасової адміністрації.

Можна зробити висновок, що після реалізації реформи очікується підвищення загального рівня довіри вкладників до банківської системи, завдяки оперативних та прозорих процедур виведення неплатоспроможних банків з ринку, що є головною передумовою мобілізації необхідних довгострокових ресурсів.

Після проведення реформи тимчасовим адміністратором та ліквідатором буде виступати виключно Фонд як юридична особа. У зв'язку з цим Фонд буде зацікавлений в оперативному виведенні неплатоспроможного банку з ринку найменш витратним для нього способом із максимальним задоволенням вимог громадян.

### *Література*

1. Перелік банків України, які знаходяться на ліквідації - Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>;
2. Перелік банків з тимчасовою адміністрацією - Режим доступу: <http://www.fg.org.ua>
3. Закон України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» 23.02.2012 № 4452-VI - Режим доступу: <http://www.fg.org.ua>;



4. Закон України «Про банки та банківську діяльність» від 07.12.2000 № 2121-III -  
Режим доступу: <http://rada.gov.ua>.

**к.е.н., доц. Масленніков Є.І., Колтонюк Е.**  
**Джерела формування доходів бюджету України**

Основою для формування доходів державного бюджету України є фінансові ресурси країни. Фонди фінансових ресурсів це об'єктивно необхідна умова здійснення процесу розширеного відтворення на всіх його етапах і у всіх формах. Джерелом фінансових ресурсів є валовий внутрішній продукт[1].

Використання фінансових ресурсів тим самим обумовлює їх рух. Зміщенні фінансові ресурси відокремлюються від матеріальних цінностей. Але рух даних ресурсів завжди передують рухові матеріальних цінностей.

Фінансові ресурси – це грошові фонди, які створюються в процесі розподілу, перерозподілу й використання валового внутрішнього продукту, що створюється упродовж певного часу в державі[1].

Фінансові ресурси держави включають ті з них, що перебувають у розпорядженні органів державного управління, всіх видів і форм підприємницьких структур і населення. У розпорядженні держави перебувають ресурси бюджетної системи й різних видів централізованих та децентралізованих фондів, а також державних страхових органів, державних кредитних установ. Інша частина фінансових ресурсів у держави знаходиться в розпорядженні господарських підприємств, установ і організацій різних форм власності та видів діяльності. Третя частина – у розпорядженні населення в формі вкладів, заощаджень і депозитів у банківській системі та в інших фінансових установах.

Згідно іншої трактовки, фінансові ресурси це сукупність коштів, що перебувають у розпорядженні держави та суб'єктів господарювання. Вони характеризують фінансовий стан економіки і водночас є джерелом її розвитку, формуються за рахунок різних видів грошових доходів, надходжень, відрахувань, а використовуються на розширене відтворення, матеріальне стимулювання, задоволення соціальних та інших потреб суспільства.

Слід зазначити, що фінансові ресурси, які існують у державі, накопичуються на трьох рівнях економічної системи. Фонди фінансових ресурсів накопичуються, передусім на мікрорівні, тобто у межах домашніх господарств. У цьому випадку джерелом їх формування можуть бути як ресурси сфери державних фінансів, так і ресурси підприємництва. Тобто фінансові ресурси на мікрорівні накопичуються як в результаті створення ВВП, так і в результаті їх перерозподілу. На цьому рівні фінансові ресурси мають вигляд накопичень, депозитів та вкладів у банківську систему[2]

З трансформацією ВВП у відповідні фонди фінансових ресурсів фінанси починають впливати на процес розширеного відтворення й працювати як складова економічного механізму. Усе це зумовлює актуальність розгляду суті й складу фінансових ресурсів, їхньої специфіки у відтворювальному процесі.

Фінансові ресурси є матеріальними носіями фінансових відносин, що дає змогу

---

виокремити фінанси із сукупності інших економічних категорій, жодна з яких не характеризується матеріальним носієм. Ця особливість характерна для фінансів будь-якої економічної системи, проте в кожній із них застосовуються різні форми й методи створення та використання фінансових ресурсів[3].

Тому введення в науковий обіг поняття „фінансові ресурси ” дає змогу точніше визначити об’єкт фінансового прогнозування й балансових розрахунків, а за його допомогою обґрунтувати форми й методи впливу фінансів на увесь відтворювальний процес. Тут можна виявити таку взаємозумовлену залежність: фінанси як сукупність економічних відносин знаходять своє безпосереднє вираження в фінансових ресурсах, формою руху яких є фонди. Отже, процес створення й використання фондів фінансових ресурсів є об’єктом фінансового прогнозування та балансових розрахунків і наукових досліджень [1].

#### *Література*

1. Василик О.Д., Павлюк К.В. Державні фінанси України. Київ: ЦУЛ, 2003
2. Федосов В.М. Теорія фінансів
3. [http://pidruchniki.ws/14840309/finansii/finansovi\\_resursi\\_derzhavi\\_dzherela\\_metodi\\_formuvannya](http://pidruchniki.ws/14840309/finansii/finansovi_resursi_derzhavi_dzherela_metodi_formuvannya)

***к.е.н. доц. Музиченко Г.В., Мельниченко В.О.***

### **Аналіз структури і динаміки державного боргу України**

Державна заборгованість – одна з характеристик сучасних національних економік. У теперішній час майже неможливо знайти державу, яка була б спроможна обходитися без запозичень. Використання державою позик зумовлено нестачею власних фінансових ресурсів, необхідних для виконання боргових зобов'язань, покриття дефіциту державного бюджету, фінансування проектів. За умови ефективного використання залучені ресурси можуть стати позитивним чинником економічного зростання. Проте в іншому випадку збільшення заборгованості може призвести до фінансової кризи, порушити макроекономічну стабільність [2].

Державний борг – загальна сума боргових зобов'язань з повернення отриманих та непогашених кредитів (позик) станом на звітну дату, що виникають внаслідок державного запозичення [1].

Загальний державний борг України з 1992 року поступово зростає. Це обумовлювалося різними чинниками: дефіцитністю державного бюджету та платіжного балансу, високою залежністю від імпорту енергоресурсів, неефективним використанням залучених кредитів та відсутністю належного контролю за цим процесом, несприятливим інвестиційним кліматом.

Якщо ж брати до уваги проаналізований період (2007 – 2012 роки), то ми бачимо що розмір державного та гарантованого державного боргу значно зріс. Так, розмір державного та гарантованого державного боргу станом на 31 грудня 2008 року становив 189,4 млрд. грн. Станом вже на 31 грудня 2010 року цей показник дорівнював близько 432,3 млрд. грн., а на 31 серпня 2012 року рівень державного та гарантованого державою боргу став 491,8 млрд. грн.. Тобто розмір державного та гарантованого державного боргу за цей період зріс на 403,1 млрд. грн, тобто

збільшився більше ніж у 5,5 рази.

Великі розміри і швидке зростання державного боргу залишає актуальним питання розробки підходів регулювання державної заборгованості з урахуванням її позитивного і негативного впливу на економіку. Світовою практикою напрацьовано багато схем, які передбачають зменшення боргового тягаря для країни. Для покращення механізмів управління державним боргом в Україні, я вважаю доцільним запропонувати наступне:

- 1) прийняття Закону України «Про державний борг»;
- 2) розвиток ринку державних цінних паперів;
- 3) зниження вартості запозичень.

На нашу думку, ці кроки зможуть забезпечити подальший розвиток і прогрес механізму управління державним боргом. Адже вони дозволять вдосконалити систему управління державним боргом і підвищать її ефективність. Так, у провідних країнах світу існує не лише закон, який регламентує боргову політику держави, а й спеціальне агентство, яке займається цією політикою, наприклад Велика Британія чи Португалія. А для України саме це має бути одним з основних орієнтирів.

#### *Література*

1. Бюджетний кодекс України, прийнятий Верховною радою України від 08.07.2010 № 2456-VI.
2. Філоненко К. М. Зовнішній борг України: аналіз динаміки та структури / К. М. Філоненко // Статистика України. – 2011. – №2. – С. 31-36.
3. Лютий І.О., Зражевська Н.В., Рожко О.Д. Державний кредит та боргова політика України: Монографія. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – с. 21 – 26.
4. М.Я. Азаров та ін.. Бюджетна політика у контексті стратегії соціально-економічного розвитку України. – К.: НДФІ, 2012. – с.177 – 181.
5. Економіко-правова бібліотека [Електронний ресурс] – режим доступу – [http://www.vuzlib.net/kazn\\_syst/14-1.htm](http://www.vuzlib.net/kazn_syst/14-1.htm)
6. Державний та гарантований державою борг України за станом на 31.08.2012 – [Електронний ресурс] – режим доступу – [http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=352325&cat\\_id=325755](http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=352325&cat_id=325755)

**Нізяєва С.А.**

## **Роль і значення ЕОМ в економічних розрахунках**

Ефективне управління підприємством в умовах ринкової економіки неможливе без своєчасного і грамотно проведеного економічного аналізу його діяльності. Спираючись на результати аналізу, керівництво зможе вибрати найкращі варіанти управлінських рішень, враховуючи перспективні результати діяльності підприємства. Основою оптимального господарювання, як свідчить передовий вітчизняний та зарубіжний досвід, служать не тільки ринкові відносини, але і передова техніка та технологія виробництва, високий професіоналізм і трудова віддача персоналу, спільні

---

цілі та методи їх досягнення. Широке застосування комп'ютерної техніки в плануванні та управлінні сучасним складним виробництвом багато в чому сприяє досягненню високих кінцевих результатів на кожному підприємстві.

Метою даного дослідження є визначення основної ролі і значення використання ЕОМ в економічних розрахунках.

Аналітичні розрахунки — досить трудомісткий процес, оскільки пов'язаний з великим обсягом різних розрахунків, що потребує використання сучасної техніки. Використання ЕОМ підвищує ефективність аналітичної роботи. Автоматизація аналітичних розрахунків забезпечує:

- підвищення продуктивності праці економістів-аналітиків за рахунок вивільнення їх від технічної роботи і розширення творчої діяльності, що сприяє поглибленню досліджень, вирішенню складніших економічних завдань;
- глибоке та всебічне вивчення економічних явищ і процесів, повніше дослідження факторів та виявлення резервів підвищення ефективності виробництва;
- підвищення оперативності та якості аналізу, його загального рівня і дієвості.

Аналітична інформація нагромаджується, обробляється, систематизується, зберігається та використовується відповідно до планів та програм аналітичної роботи на підприємстві згідно з прийнятою організаційною формою. Сучасні ЕОМ вносять суттєві зміни в характер обробки аналітичних задач на підприємствах. Висока швидкість виконання розрахункових, узагальнюючих та логічних операцій дозволяє значно підвищити швидкість обробки та використання інформації в управлінні виробництвом. Виконання логічних операцій якісно змінює сферу застосування ЕОМ в економічному аналізі, у розрахунку варіантів виробничих ситуацій, їх аналізі з точки зору економічної діяльності і надає можливість на цій основі готувати або й пропонувати конкретні управлінські рішення, які забезпечать досягнення оптимальних результатів.

Широке застосування комп'ютерної техніки в плануванні та управлінні сучасним складним виробництвом багато в чому сприяє досягненню високих кінцевих результатів на кожному підприємстві. Внутрішньофірмове планування в ринкових умовах неможливе без використання персональних комп'ютерів. Обсяг планово-економічної інформації, необхідної в ході складання планів підприємства, настільки великий, що для її своєчасного аналізу і правильної оцінки потрібно повсюдне застосування комп'ютерних засобів збору, передачі та обробки. Вибір правильних планово-управлінських рішень пов'язаний з розглядом і оцінкою великої кількості альтернативних варіантів, що вимагають проведення складних і трудомістких розрахунків.

Використання ЕОМ розширює функції та перелік конкретних питань економічного аналізу, а також зміщує його напрям від оцінки діяльності за минулі періоди до аналізу оперативних та майбутніх ситуацій для прийняття управлінських рішень. Така спрямованість економічного аналізу здійснювалася на всіх етапах його розвитку, проте реалізувати її можливо лише в умовах застосування сучасних ЕОМ.

За результатами проведених досліджень можна зробити висновок, що планово-управлінська діяльність економістів-менеджерів на сучасних підприємствах передбачає освоєння комп'ютерних методів збору, зберігання і обробки інформації,

що застосовується на різних рівнях планування та управління. Персональні комп'ютери дозволяють автоматизувати всі види планової діяльності і роботи, які на виробництві економістами функції. Тому наявність у молодих фахівців професійних умінь працювати на персональних комп'ютерах, аналізувати стан і динаміку росту підприємств в умовах ринку, а також розробляти методи і моделі вдосконалення їх виробничо-економічної діяльності є необхідною вимогою до рівня кваліфікації економістів-менеджерів на сучасному етапі розвитку нових ринкових відносин на наших підприємствах і фірмах.

#### *Література*

1. Гарнаев, А.Ю. Excel, VBA, Internet в экономике и финансах/ А.Ю. Гарнаев. - СПб.:БХВ-Петербург, 2003. – 816 с.
2. Елесин, А.В. Избранные вопросы использования MS EXCEL при обработке экономической информации: Учеб.-мет. Пособие / А.В.Елесин, В.И.Окулич, А.В.Потапов, Н.М.Трубилов. – Н.Новгород: Изд-во ВВАГС, 2003. – 180 с.
3. Титоренко Г.А. Информационные системы в экономике: учебник / Под ред. Г.А.Титоренко. – М.: Юнити – Дана, 2008. – 463 с.
4. Трофимов В.В. Информационные системы и технологии в экономике и управлении: учеб. Пособие/ под ред. Проф. В.В.Трофимова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Высшее образование, 2007. – 480 с.

**к.е.н., доц. Смоквіна Г.А**

## **Статистичні методи аналізу інноваційно-інвестиційного розвитку регіону**

Стрімкий розвиток ринкових відносин, економічних процесів та світового інноваційного процесу сприяли накопиченню в економіці регіонів ринкових трансформацій і структурних змін, що об'єктивно вимагає перегляду змісту регіональної політики та зміни методичних підходів до аналізу інноваційно-інвестиційного розвитку регіонів. Тому що, забезпечення економічного зростання регіону значною мірою залежить від рівня ефективності *політики інноваційно-інвестиційного розвитку регіону, яка є невід'ємною складовою його економічної політики та складається з системи рішень та заходів, що зумовлюють обсяги, структуру та напрямки капіталовкладень в економічний розвиток регіону.*

Аналіз інноваційної та інвестиційної складових регіонального розвитку, з використанням офіційно затверджених форм статистичної звітності не завжди дозволяє повною мірою оцінити ефективність інноваційно-інвестиційного розвитку регіону.

Тому пропонуються використовувати *альтернативні аналітичні підходи, що побудовані на факторному, кореляційно-регресійному аналізі та виробничих функцій.* Які дозволяють вивчити ефективність інноваційно-інвестиційного розвитку регіону більш детально і інформативно, визначити найбільш вагомні фактори та резерви підвищення ефективності, адаптувати їх до практики роботи в умовах ринкових трансформацій.

Вивчення багатьох суспільних явищ і процесів базується на ідеї про те, що результативний показник і формуючі його показники-фактори знаходяться в

---

детермінованому (функціональному) взаємозв'язку, формальний вираз якого визначається економічною теорією і може бути завжди представлений в вигляді функції двох чи більше змінних, вираженої в явному вигляді. В таких випадках правомірно стверджувати про використання в економічних дослідженнях функціонального аналізу.

Однак детерміновані зв'язки між економічними явищами, як і між їх показниками, носять досить своєрідний характер, тому що будь-яке регіональне явище в дійсності пов'язане з величезною кількістю інших. Повний обсяг взаємозв'язків явищ не можна охопити ні при яких умовах тому, що можливості поглиблення знань про природу окремого економічного явища чи процесу невичерпні. Тому всяке функціональне уявлення взаємозв'язку між економічними показниками - є тільки приближення до дійсності. Ніякий економічний показник не може вичерпним образом характеризувати економічне явище чи процес, який він відображає. Відповідно, при уявленні ж зв'язку показника з іншими в вигляді функції любого виду ми додатково абстрагуємося від інших факторів, що прямо чи побічно впливають на показник.

*Факторний індексний аналіз ПРР виконано за мультиплікативною моделлю інвестиційного прибутку інноваційно-активних підприємств:*

$$Y=a \cdot b \cdot c \cdot d \cdot e \cdot g \cdot h \cdot k \cdot l$$

де

*a* – середньогодинний виробіток основних робітників, грн.;

*b* – середня повна тривалість робочого дня, год.;

*c* – середня тривалість робочого періоду (року), днів;

*d* – частка основних робітників в загальній чисельності промислово-виробничого персоналу, частка одиниці;

*e* – чисельність промислово-виробничого персоналу, осіб;

*g* – відвантажена продукція в обсязі товарної продукції, частка одиниці;

*h* – реалізована продукція в обсязі відвантаженої, частка одиниці;

*k* - частка балансового прибутку в обсязі реалізованої продукції (прибутковомісткість реалізованої продукції), частка одиниці;

*l* - частка інвестиційного прибутку в загальній сумі балансового прибутку, частка одиниці.

*Оцінювати ефективність політики інноваційно-інвестиційного розвитку регіону доцільно показником рентабельності інвестицій інноваційно-активних підприємств, використовуючи регресійну модель рівня рентабельності та розширену виробничу функцію, що пов'язує інноваційні витрати, інвестиції в інновації з прибутком від їх використання. У такий спосіб інноваційна активність підприємств регіону стає мірою використання його інноваційного потенціалу та фактором, що формує інноваційно-інвестиційний імідж.*

В результаті прискорення темпів НТП і інноваційних процесів, підвищення рівня механізації та автоматизації роль нетрудових чинників в формуванні випуску продукції та зростанні прибутку промислового комплексу регіону значно зростає. Тому особливо перспективним та актуальним виглядає метод виробничих функцій Кобба-Дугласа.

Для дослідження ефективності ПРР запропоновано чотирьохфакторну виробничу функцію замість спрощеної двох-факторної.

Існує спрощена двох-факторна виробнича функція, обґрунтована виходячи з редукції всіх інших ресурсних факторів до перших двох – основних фондів «К» та робочої сили «Л». Однак при розробці комплексного вимірювача ефективності регіонального рівня, слід враховувати вплив всіх основних факторів, не замикаючись тільки трудом і основним капіталом. Базуючись на виробничій функції Кобба-

Дугласа з постійним ефектом масштабу, додаючи до неї інші вагомості, як вбачається, фактори виробництва і регіонального управління пропонується розширити за рахунок обсягу інвестицій в основний капітал « $M$ » та обсягу інноваційних витрат підприємств « $N$ » функцію [1]:

$$Y = a K^{\alpha} L^{\beta} M^{\gamma} N^{\sigma}$$

де

$Y$  - сума балансового прибутку промислового комплексу, тис. грн.;

$a$  - загальна продуктивність чинників виробництва;

$K, L, M$  та  $N$  - відповідно: запас основного капіталу, витрати праці, обсяг інвестицій в основний капітал, обсяг інноваційних витрат підприємств комплексу, тис. грн.;

$\alpha, \beta, \gamma, \sigma$  - параметри, які визначають еластичність формування балансового прибутку комплексу з окремими показниками витрат ресурсів. Визначаються, як і « $a$ », виходячи із системи нормальних рівнянь

Це дозволяє оцінити вплив факторів на балансовий прибуток, сформувати низку показників оцінки: середньої ефективності використання кожного виду ресурсів, граничної ефективності використання ресурсів, показники еластичності балансового прибутку та потреби в одному з ресурсів при заданих його величинах та інших ресурсах, фондоозброєність праці, граничні норми заміни одного ресурсу іншим.

У прямолинійну кореляційно-регресійну модель рівня рентабельності інвестицій включено п'ять факторів. В якості результативного показника « $Y$ » рекомендовано показник рентабельність інвестицій інноваційно-активних підприємств (в відсотках), який досить реально характеризує її ефективність.

Для вибору найбільш адекватної моделі взаємозв'язку рівня рентабельності та факторних показників використано функції: прямолинійну, параболічну, показникову та степеневу. Вибір найкращої з них розв'язувався після розрахунку та аналізу моделей з допомогою статистичних показників і критеріїв: дисперсійного F-критерію Фішера, залишкової дисперсії, середньої помилки апроксимації тощо. Порівняльний економічний аналіз дозволив зробити висновок про наявність прямолинійної форми зв'язку між результативним і факторними показниками. Шляхом багатокрокового регресійного аналізу вихідної моделі, покрокового «відсіву» факторних показників по t-критерію Ст'юдента, урахування їх економічної значимості одержано регресійну модель рівня рентабельності « $Y$ »:

$$Y = a_0 + a_1 X_1 + a_2 X_2 + a_3 X_3 + a_4 X_4 - a_5 X_5,$$

де  $Y$  – рентабельність інвестицій, %;

$X_1$  – приріст інвестицій в основний капітал, %;

$X_2$  – річний рівень продуктивності праці робітників, тис. грн.;

$X_3$  – коефіцієнт ефективності інновацій, %;

$X_4$  – коефіцієнт спеціалізації виробництва, %;

$X_5$  – тривалість одного обороту обігових коштів при випуску продукції за рахунок інвестицій, днів.

Запропонована дев'ятифакторна модель інвестиційного прибутку інноваційно-активних підприємств регіону, за допомогою якої розраховується прибуток та встановлюється наявність резервів відносно базисного рівня по 9-х факторів підтвердила, що на значній кількості інноваційно-активних підприємств Одеського регіону детерміновані резерви вичерпані. Рентабельність інвестицій можна підвищити: зменшуючи приріст інвестицій в основний капітал, збільшуючи продуктивність праці, ефективність інновацій та загальний рівень спеціалізації виробництва, водночас, знижуючи тривалість обороту обігових коштів при випуску

---

продукції за рахунок інвестиції. Показники інноваційно-інвестиційного розвитку регіонально-галузевого рівня як характеристики середніх та граничних значень показників ефективності використання ресурсів, що дають реальну максимально можливу величину балансового прибутку при наявних ресурсах: запас основного капіталу, витрати праці, обсяг інвестицій в основний капітал, обсяг інноваційних витрат підприємств.

Таким чином використання запропонованих моделей дозволить отримати більш детальну аналітичну інформацію про стан інвестиційних процесів регіону та вкаже напрям на недостатні для зміни пріоритетів інвестування і посилення їх інноваційного вектору.

### *Література*

1. Ясинский В.Л. Статистика: [учебное пособие] / В.Л. Ясинский.– Одеса: ОРИГУ НАГУ, 2006. – 224 с.

**Станкова Л.І.**

## **Основи вибору підприємством інноваційної стратегії**

**Зав. кафедрою обліку, аналізу та аудиту, д.е.н., проф. Філіппова С.В.**

В умовах ринку інноваційна діяльність є необхідною, оскільки продукція підприємств, не здатних до нововведень, перестає користуватися попитом, що тягне за собою банкрутство. Але умови для переходу до активної інноваційної стратегії склалися лише недавно. Поступово все більше число підприємств визнають необхідність стратегічного планування та активно впроваджують його. Це обумовлено зростаючою конкуренцією. Доводиться жити не тільки сьогоднішнім днем, але передбачати і планувати можливі зміни, щоб вижити і виграти в конкурентній боротьбі. Проте залишається проблемним вибір інноваційної стратегії, адже цей вибір має опиратися на індивідуальність підприємства, особливості середовища його функціонування, пріоритетні цілі розвитку і наявність відповідних можливостей.

Метою даної роботи є дослідження основ вибору підприємством інноваційної стратегії розвитку.

Інноваційна стратегія підприємства - специфічне явище, що склалося і оформилася протягом кількох останніх десятиліть. Сутність інноваційної стратегії полягає в активному впливі господарським суб'єктом на ринок і перспективних змінах внутрішнього середовища підприємства у відповідності до загальних соціально-господарських тенденцій. При визначенні поняття інноваційної стратегії слід базуватися на системний підхід і враховувати, що інновації можуть створюватися в результаті виконання НДДКР як зовнішнього, так і внутрішнього порядку. Тоді під інноваційної стратегією слід розуміти систему дій (правил, норм і методів), спрямованих на ефективне створення та використання інновацій різних категорій (продуктів, процесів, стратегій) для забезпечення в досить тривалому періоді високого конкурентного статусу підприємства. З вибором стратегії пов'язана розробка планів проведення досліджень і розробок та інших форм інноваційної діяльності. Стратегічне планування переслідує дві основні мети:

- ефективний розподіл і використання ресурсів. Це так звана "внутрішня стратегія". Планується використання обмежених ресурсів, таких, як капітал, технології, люди. Крім того, здійснюється придбання підприємств у нових галузях, вихід із небажаних галузей, добір ефективного "портфеля" підприємств.



- адаптація до зовнішнього середовища. Ставиться завдання забезпечити ефективне пристосування до зміни зовнішніх чинників (економічні зміни, політичні чинники, демографічна ситуація та ін.).

У західному інноваційному менеджменті використовується широкий спектр методик вибору інноваційної стратегії. Серед них - методика вибору інноваційної стратегії з технологічної позиції організації американського дослідника Артура Д. Літтла. За даною методикою, інноваційна стратегія є функцією технологічних можливостей, ринкових цілей і конкурентних позицій підприємства. Перша змінна задається внутрішніми параметрами (ноу-хау, портфель патентів, людські ресурси, дослідницьке устаткування) і зовнішніми (доступністю ліцензій, відносинами з дослідницькими організаціями, клієнтами, постачальниками наукоємких і сировинних ресурсів). Виходячи з них, формується ринкова поведінка підприємства. Ця методика відображена на рис. 1.

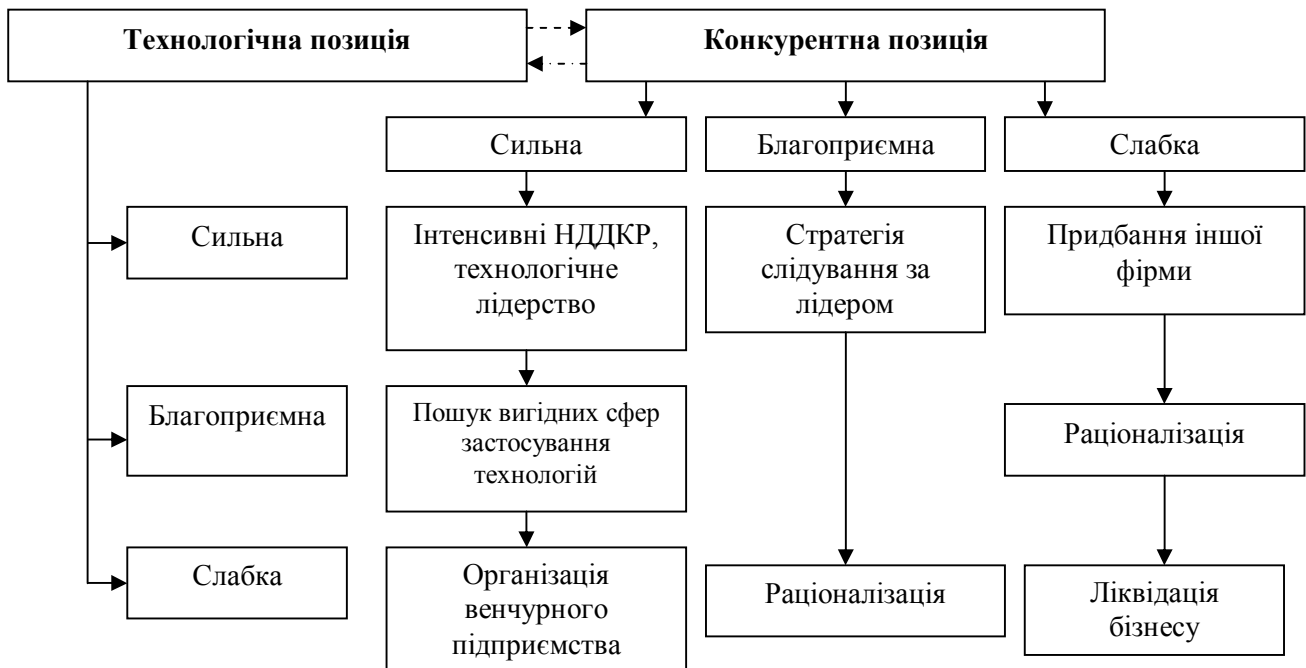


Рис. 1. Методика вибору інноваційної стратегії А.Д. Літтла [4]

Для діагностики технологічної позиції підприємства може бути використана методика вибору інноваційної стратегії з технологічних факторів І. Ансоффа. Він виділяє шість основних технологічних факторів, що впливають на інноваційну стратегію підприємства:

1. Інвестиції в НДДКР: частка витрат на НДДКР в прибутку (%).
2. Позиція в конкурентній боротьбі: лідерство в дослідженнях, лідерство в розробці продукції, лідерство в розробці технології.
3. Динаміка продукції: частота появи нової продукції, тривалість життєвого циклу, технологічна новизна продукції.
4. Динаміка технології: тривалість життєвого циклу, частота появи нових технологій, число конкуруючих технологій.
5. Динаміка конкурентоспроможності: технологічні відмінності продукції, технологія як знаряддя конкуренції, інтенсивність конкуренції, чутливість технології до тиску споживачів.
6. Загальна оцінка: продукції, чутливість технології до державного регулювання економіки, мінливість технології, агресивність стратегії фірми.

---

Процес визначення впливу технологічних факторів на вибір стратегії включає три етапи [1].

1. Перший етап полягає у формуванні або відборі технологічно обґрунтованих стратегій. При цьому враховуються власні технологічні можливості організації та здійснюється аналіз потреб покупців. Крім того, проводиться аналіз технологічної мінливості - заходи готовності і здатності організації використовувати технологічні чинники для забезпечення конкурентних переваг і зростання своїх інноваційних можливостей. Такий аналіз передбачає:
  - a. виділення зон стратегічних технологій (ЗСТ) та оцінку їх перспектив на майбутнє;
  - б. оцінку технологічних факторів успіху на майбутнє для кожної ЗСТ (визначаються фактори, що відносяться до діяльності організації, а також її можливості щодо їх використання);
  - в. формування портфеля технологій, в рамках якого організація може діяти.
2. Другий етап передбачає розробку економічно обґрунтованих стратегій на основі сформованого портфеля технологічних інновацій: визначення можливості отримання прибутку від нововведень в ідеальних умовах (за відсутності конкурентів і інших обмежень).
3. На третьому етапі визначаються конкурентні позиції підприємства. Вони можуть базуватися на таких показниках, як позиція в конкуренції та динаміка конкурентоспроможності.

Конкурентна позиція як функція інноваційної стратегії визначається [3]:

- Щодо контрольованої часткою ринку;
- Динамікою розвитку ринку і обумовленими їй цілями підприємства;
- Доступом до джерел сировини і енергетичних ресурсів;
- Трудовими ресурсами, якими володіє або потенційно може розташовувати підприємство;
- Джерелами фінансування;
- Контролем над каналами розподілу;
- Репутацією підприємства.

Оцінка конкурентоспроможності – основа розробки чи вибору стратегії. Вибір відповідної стратегії в області інновацій може здійснюватися і за іншими методиками. Однією з них є методика швейцарського дослідника Х. Фрізевінкеля.

Вона заснована на класифікації конкурентної поведінки організацій, що включає чотири основні типи [4]:

- Віолентна поведінка, характерна для великих компаній, що виходять на ринок з створеної або придбаної нової продукцією і випереджальних конкурентів за рахунок серійності виробництва й обсягу продажів;
- Патієнтна поведінка, що полягає в пристосуванні до нового сегменту ринку за рахунок випуску спеціалізованої або модернізованої продукції з унікальними характеристиками;
- Експелерентна поведінка, що передбачає захоплення частини ринку за рахунок виведення на ринок радикально інноваційних продуктів;
- Комутантна поведінка, що полягає в пристосуванні до умов попиту певного сегмента ринку, не зайнятого "віолентами" або "патієнтами", за рахунок випуску нових продуктів, послуг, технологій або їх імітації.

Дамо коротку характеристику стратегій, запропонованих цією методикою.

1. Стратегія віолентів (силова) передбачає створення нових моделей і

модернізацію вже випускаються на основі планових програмно-цільових пошукових і прикладних досліджень. Віоленти розрізняються по етапах розвитку в залежності від динаміки на наступні групи:

- «Горді леви» - технологічні лідери, які здійснюють власні розробки на основі стратегії інноваційної ініціативи;
  - «Могутні слони» - компенсуючі відсутність лідерства і менш динамічний розвиток стратегіями розширеної диверсифікації;
  - «Неповороткі бегемоти» - внаслідок втрати динаміки розвитку використовують стратегію проходження за інтересами споживача, що купують чужі інновації, що нерідко призводить до надмірної диверсифікації та розпорошення сил.
2. Стратегія патієнтів (нішева) орієнтована на споживача, якому не потрібна стандартна продукція. Тому вона передбачає диверсифікацію продукції та концентрацію зусиль на вузькому сегменті ринку. Зайнявши свою нішу, патієнт використовує відмінності в якості товару, сервіс і рекламі. Його конкурентоспроможність заснована на високій споживчій цінності продукції, яка забезпечується модифікацією серійної продукції, виконанням специфічних замовлень, створенням особливої збутової мережі, підтримкою високого престижу марки, накопиченням унікального технологічного досвіду і концентрацією ресурсів в обраній вузькій галузі, максимальним відокремленням ніші і відсіканням конкурентів.
3. Стратегія експлерентів (піонерська) - стратегія підготовки нового конкурентоспроможного продукту невеликим підприємством з високим рівнем витрат на НДДКР. Конкурентоспроможність нововведення забезпечується його здатністю вирішувати невирішені раніше проблеми споживача або відкривати перед ним нові можливості.

У разі ринкового успіху (швидко зростаючі обсяги продажів і високий прибуток) існує небезпека витіснення експлерента з ринку потужним віолентом-"слоном". Після втрати лідерства і переходу на позицію другорядного виробника можливе настання системного виснаження ресурсів. Для запобігання цьому експлерент повинен змінити стратегію: або перетворитися на патієнта, пішовши по шляху спеціалізації, або через масштабні інвестиції у виробництво, управління, збут і т.д., вийти на рівень віолента.

4. Стратегія комутантів (з'єднує) забезпечує підвищення споживчої цінності продукту не за рахунок надвисокої якості, а за рахунок індивідуалізації послуги. Нерідко - це виробництво комплектуючих для великих підприємств. Комутанти використовують будь-яку можливість для бізнесу, оскільки володіють підвищеною гнучкістю, і тим самим виконують об'єднувальну і сполучну роль в економіці. Вони активно сприяють дифузії інновацій, її рутинізацією шляхом копіювання та імітації. Імітація створює комутантам ряд переваг:

- Витрати на копіювання значно нижче, ніж на розробку і виведення на ринок;
- Відсутній ризик неприйняття продукції ринком;
- З'являється можливість встановлювати істотно нижчі ціни порівняно з оригіналом.

Комутанти протягом усього свого життєвого циклу зберігають невеликі розміри, що допомагає їм зберегти гнучкість і керованість, не допускати зростання витрат і зниження стійкості. Падіння попиту на вироблені товари і послуги може призвести до ліквідації комутанта. Однак більшість з них легко відроджуються на

---

новому сегменті ринку.

Успішність вибору та реалізації інноваційної стратегії багато в чому визначається двома основними принципами інноваційного менеджменту:

1. Принцип єдності загального та інноваційного планування. Всі інноваційні проекти та програми, як і рішення, прийняті в сфері оперативного інноваційного менеджменту, повинні бути орієнтовані на загальну економічну стратегію організації. Остання включає в себе інноваційну стратегію в якості локальної.
2. Принцип паралельності інноваційної діяльності, що означає розробку і впровадження інновацій поза поточного виробництва. Це викликано значною відмінністю цілей і завдань усталеного бізнесу від підприємницького інноваторства. У першому випадку основними завданнями менеджменту є забезпечення ефективності та контроль. У другому - мінімізація ризиків і створення умов для реалізації творчого потенціалу персоналу. Тому раціональніше організувати інноваційний процес як паралельний з налагодженою виробничою і комерційною діяльністю.

Проведене дослідження дозволило авторам прийти до наступних висновків:

- вибір інноваційної стратегії підприємства має спиратися на дві основні мети: ефективний розподіл і використання ресурсів та адаптацію до зовнішнього середовища;
- методика розробки інноваційної стратегії підприємства має спиратися на результати аналізу конкурентної позиції підприємства.

#### *Література*

1. Коробейников О.П., Трифилова А.А., Коршунов И.А. Роль инноваций в процессе формирования стратегии предприятия. – [http://www.innovbusiness.ru/content/document\\_r\\_572F4D2B-65E9-419E-8161-2745A0C0E5B9.html](http://www.innovbusiness.ru/content/document_r_572F4D2B-65E9-419E-8161-2745A0C0E5B9.html)
2. Н.А. Заец, Н.С.Мамонтенко Метод формирования инновационной стратегии. – [http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Menegment/2007\\_606/45.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Menegment/2007_606/45.pdf)
3. Разработка инновационной стратегии. – <http://www.step-by-step.ru/services/consulting/strategic-consulting/1325/>
4. Медынский В.Г. «Инновационный менеджмент», - М.: Инфра-М, 2002. – 418с.

**Сухонос О.Ю.**

## **Технологічний розвиток підприємства як основа забезпечення його конкурентоспроможності**

**Науковий керівник – доцент кафедри економіки підприємства**

**Черкасова Т.І.**

Сьогодні перед українськими підприємствами постають складні питання, що потрібно вирішити для подолання кризового становища та переходу до впевненого поступового розвитку. В умовах стрімкого розвитку науки та техніки відставання у

рівні використовуваних підприємствами технологій є однією з найсерйозніших проблем, зволікання з вирішенням якої може призвести до повної втрати конкурентноздатності. На жаль, більша частина українських підприємств за відсутності крайньої необхідності не приділяла цьому питанню достатню увагу. Можна констатувати, що технологічне становище промисловості в цілому незадовільне, хоча спостерігаються й позитивні тенденції.

Згідно з даними Державної служби статистики України, що були опубліковані у 2011 році, ступінь зносу основних засобів для економіки України в цілому склала 74,9%, для промисловості — 63,0% [1]. Таке значення показника говорить не тільки про значний фізичний знос та пов'язані з цим проблеми, але й моральне застаріння більшої частини основних засобів. З 2009-го року спостерігається поступовий зріст інноваційної активності підприємств. Так, у 2011-му році частка інноваційно активних підприємств склала 16,2% проти 13,8% у 2010-му та 12,8% у 2009-му році. Обсяг впроваджених у виробництво технологій також збільшився з 1893 у 2009-му році до 2510 у 2011-му. У той же час частка маловідходних, ресурсозберігаючих і безвідходних технологій у загальній кількості технологій, що впроваджуються, зменшилась з майже 46% до менш ніж 21%. Одним з основних критеріїв конкурентноздатності вітчизняної продукції є обсяг реалізованої інноваційної продукції та частка експорту інноваційної продукції у загальному обсязі. По першому показнику можна констатувати, що не зважаючи на поступове зростання у 2009-2011 роках, рівень 2008-го року не досягнуто (42386,7 млн. грн. у 2011-му році проти 45830,2 млн. грн. у 2008-му). По другому показнику ж спостерігається значне падіння. У 2008-му році з усього обсягу на експорт було поставлено 51,6% інноваційної продукції, у 2009-му — 42,0%, у 2010-му — 40,7%, а у 2011-му — лише 29,8% [2]. Ці цифри підтверджують те, що потреба у технологічному розвитку підприємств з кожним роком лише зростає при тому, що підприємства не встигають за технологічним прогресом, втрачаючи при цьому конкурентноздатність на глобальному ринку.

Таким чином, в актуальності питання забезпечення сталого технологічного розвитку підприємств не лишається сумнівів. Слід зазначити, що основними причинами недостатнього техніко-технологічного стану підприємств є:

- відсутність стратегічного бачення, недооцінка важливості технологічного розвитку підприємств, прогнозування й передбачення розвитку технологій у світі;
- відсутність чи несистематичність, спонтанність довгострокового планування розвитку підприємств, в тому числі і технологічного;
- недостатній контроль за виконанням стратегії технологічного розвитку;
- нестача кваліфікованих спеціалістів з інноваційного менеджменту;
- недостатнє фінансування інноваційних процесів державою і недостатньо стійке фінансове становище підприємств;
- значний моральний та фізичний знос виробничих фондів.

З вище зазначеного видно, що шляхом вирішення проблеми на рівні держави має бути підвищення фінансування інновацій і збільшення підготовки відповідних фахівців державними вищими навчальними закладами. На рівні підприємства це має

---

бути розробка та втілення у життя ефективної стратегії розвитку підприємства, що потребує комплексного підходу до формування стратегії та механізму управління технологічним розвитком підприємства. У складі підприємства має функціонувати підрозділ, що займається питаннями трансферу технологій, інноваційної діяльності та інтелектуальної власності. В ході своєї роботи підрозділ має перш за все дати характеристику технологіям, що використовуються на підприємстві, оцінити їхній технологічний рівень. Для цього проводиться технологічний аудит згідно з однією з загальноприйнятих методик. Аудит включає оцінку технологічних можливостей і потреб підприємства, а також визначення відповідності технологічного, інноваційного та фінансового потенціалу його потребам. Кінцевою задачею аудиту є формулювання рекомендацій, конкретного плану дій та стратегії розвитку. Такими діями можуть бути впровадження нових технологій та технологічних процесів, зміна типу виробництва, реінжиніринг технологічних процесів, внесення змін до окремих технологічних процесів тощо.

Для успішного та своєчасного розвитку необхідно також силами цього підрозділу організувати постійний моніторинг та завчасне прогнозування розвитку ринку та технологій в Україні та у світі, для чого можна використовувати інформацію з наукових конференцій, виставок, а також патентних бюро. Це є необхідною передумовою для здійснення випереджальних заходів зі створення власних технологій і отримання за рахунок цього конкурентних переваг.

Висновок: Недостатній техніко-технологічний рівень підприємств є однією з головних проблем, що спричинили глибоку економічну кризу в промисловості України. Сьогодні підприємства не встигають за розвитком технологій та втрачають конкурентноздатність. Для того, щоб ліквідувати причини цієї проблеми необхідний комплексний підхід до створення й виконання стратегії технологічного розвитку підприємств, а також участь держави у фінансуванні та підготовці кваліфікованих спеціалістів. Ці заходи можуть бути ефективними тільки за умови постійного їх здійснення.

#### *Література*

1. Наявність і стан основних засобів за 2010 рік [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. — Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2011/ibd/nsoz/nsoz10\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2011/ibd/nsoz/nsoz10_u.htm)
2. Статистичний щорічник України за 2011 рік / Державна служба статистики України; за ред. О. Г. Осауленка. - К.: Вид-во ТОВ «Август Трейд», 2012. – 559 с.
3. Данилюк В.О. Загальні проблеми стратегічного управління технічним розвитком підприємств України // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури, Збірник наукових праць: Випуск 27. – К.: НАУ, 2010. – 258 с.

**Сухотеріна М. І.**

### **До визначення поняття техніко-економічне обґрунтування післяприватизаційного розвитку**

## підприємств

Приватизація в Україні, яка розпочалася у 1992 році, відбувалася за умов, коли в країні не було досвіду проведення таких масштабних соціально-економічних проектів. Тому можна спостерігати, що досвід проведення приватизації сприяв подальшому удосконаленню категоріального апарату вітчизняної економічної науки.

Так, у Законі України від 6 березня 1992 р. Про приватизацію невеликих державних підприємств (малу приватизацію) використовується таке поняття як «план приватизації об'єкта» [1]. Невдовзі в нормативних актах країни починає використовуватися вже інші категорії. Які більш чітко формулюють завдання, які повинні бути вирішені в ході приватизації. Так, у розпорядженні Кабінету Міністрів України від 10 жовтня 2001 року «Про затвердження умов проведення конкурсу з продажу пакета акцій ВАТ «Нікопольський прядильно-нитковий комбінат» зазначено, що покупець зобов'язаний надати конкурсній комісії з продажу пакета акцій ВАТ "Нікопольський прядильно-нитковий комбінат" концепцію післяприватизаційного розвитку підприємства, яка повинна містити:

- зобов'язання учасника конкурсу щодо виконання умов конкурсу та реалізації плану довгострокових інтересів у розвитку підприємства, зокрема поліпшення економічних, соціальних, фінансових, технологічних та екологічних показників його діяльності;
- бізнес-план або техніко-економічне обґрунтування післяприватизаційного розвитку підприємства, що включає план зайнятості його працівників, пропозицію інвестора із зазначенням максимального розміру інвестицій, термінів та порядку їх внесення [2].

Такі ж формулювання зустрічаються і у Розпорядженні Кабінету Міністрів від 9 серпня 2001 року Про затвердження умов проведення конкурсу з продажу пакета акцій ВАТ "Макіївський металургійний комбінат"[3], та у Розпорядженні Кабінету Міністрів від 12 грудня 2002 р. Про затвердження умов проведення конкурсу з продажу пакета акцій ВАТ "Росава" [4].

13 січня 2012 року був прийнятий Закон «Про внесення змін до деяких законів України з питань приватизації щодо реалізації положень Державної програми приватизації на 2012-2014 роки» [5] слова "план приватизації об'єкта" замінити словами "бізнес-план або техніко-економічне обґрунтування післяприватизаційного розвитку об'єкта".

Таким чином, якщо на початкових етапах приватизації використовувалося поняття план приватизації, то досвід проведення приватизації довів необхідність вживання такого поняття як техніко-економічне обґрунтування післяприватизаційного розвитку об'єкта. Що розуміється під цим визначенням? Так, економічний словник надає наступне тлумачення: техніко-економічне обґрунтування - (ТЕО) аналізи, розрахунки, оцінки економічної доцільності здійснення запропонованого проекту будівництва, спорудження підприємства, створення нового технічного об'єкта, модернізації та реконструкції існуючих об'єктів. Засноване на порівняльній оцінці витрат і результатів встановлення ефективності використання строку окупності вкладень [6].

В сучасній вітчизняній економічній науці не існує певних методик підготовки техніко-економічного обґрунтування. Деякі фахівці пропонують зарубіжні методики. Нажаль всі вони не враховують соціальні зрушення на виробництві у післяприватизаційний період. Задача полягає у тому, щоб, враховуючи зарубіжний

---

досвід, виробити свої вітчизняні методики розробки техніко-економічного обґрунтування післяприватизаційного розвитку підприємств враховуючи національний досвід приватизації і необхідність урахування соціальних наслідків приватизації

### *Література*

1. Закон України «Про приватизацію невеликих державних підприємств (малу приватизацію)» від 06.03.1992 Відомості Верховної Ради України, 1992. – № 24. – ст. 350. – <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2171-12/paran208#n208>
2. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про затвердження умов проведення конкурсу з продажу пакета акцій ВАТ «Нікопольський прядильно-нитковий комбінат»» від 10 жовтня 2001. – <http://lawua.info/jurdata/dir254/dk254269.htm>
3. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про затвердження умов проведення конкурсу з продажу пакета акцій ВАТ «Макиївський металургійний комбінат»» від 9 серпня 2001. – <http://www.licasoft.com.ua/index.php/component/lica/>
4. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про затвердження умов проведення конкурсу з продажу пакета акцій ВАТ «Росава»» від 12 грудня 2001. – [http://www.uazakon.com/documents/date\\_7q/pg\\_ihnwd.htm](http://www.uazakon.com/documents/date_7q/pg_ihnwd.htm)
5. Закон України «Про внесення змін до деяких законів України з питань приватизації щодо реалізації положень Державної програми приватизації на 2012-2014 роки» від 13 січня 2012. – <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4336-17>
6. Техніко-економічне обґрунтування. – <http://www.ekonomiks.net.ua>

**Тимощук М. П.**

## **Чинники та проблеми інноваційного розвитку виробничих підприємств**

**Зав. кафедрою КОАіА ОНПУ, д.е.н., проф. Філіппова С.В.**

Інноваційний розвиток виробничого підприємства потребує наявності таких передумов: формування якісної інноваційної інфраструктури; концентрація фінансових та інтелектуальних ресурсів для розвитку наукоємних високотехнологічних виробництв; залучення накопичених ресурсів населення в інноваційну сферу; залучення коштів іноземних інвесторів; розвиток міжнародного співробітництва в області НДДКР тощо [1].

Для успішного впровадження інновацій потрібна повна забезпеченість інформаційними даними. Зокрема, в країнах Європи такі джерела представлені на рис. 1, де важливість кожного позначена у відсотках до загальної кількості інноваційних підприємств [2]. Сюди не включені статистичні дані Латвії, Австрії, Португалії, Словенії, Швеції, Сполученого Королівства Великої Британії та Північної Ірландії, оскільки вони становлять комерційну таємницю.





Рис. 1. Важливість джерел інформації для інноваційних підприємств

Як можна побачити з рис. 1, найважливішим джерелом інформації є внутрішнє середовище компанії, а неістотним – уряд та інші громадські дослідні організації.

Виділимо наступні чинники інноваційного розвитку виробничого підприємства [3]:

- інтенсивність конкуренції;
- технологічність проекту;
- агресивність технологічного оновлення;
- частота розвитку та оновлення продукту;
- фінансові показники нового продукту;
- особливості та відмінні характеристики нововведення.

Важливим є створення ефективної інноваційної стратегії, розробка якої починається з формулювання загальної цілі організації, і включає аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища за попередні періоди та прогнозування на майбутнє, виявлення загроз для підприємства.

Інноваційний розвиток потребує створення організаційно-виробничої структури управління на підприємстві, до складу якої можуть увійти спеціалізовані підрозділи, керівники різних рівнів, уповноважені приймати відповідні управлінські рішення щодо організації процесів розробки інновацій.

Серед факторів, які перешкоджають сучасному підприємству повноцінно впроваджувати інновації, доцільно виділити такі: 1) нестача власних коштів, 2) низька інвестиційна активність вітчизняних і зарубіжних інвесторів, 3) високі кредитні ставки банків, 4) економічний ризик, 6) нерозвиненість інноваційної інфраструктури, 7) відсутність мотивації підприємств до впровадження науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт [4].

При впровадженні нововведень потрібно вирішити такі проблеми:

- визначення факторів і причин довготривалого проникнення інноваційних розробок на ринок;
- пошук чинників прискорення проникнення інновацій і можливостей збільшення показників їх успішності;
- пошук шляхів досягнення рівноваги між потребою в швидкості впровадження і диференціації.

Важливим є дослідження попиту на товар, динамічності економічного середовища, зміни внутрішніх структурних чинників, що визначають політику підприємства, динаміки конкурентних цін на продукцію, коливання курсів валют, інфляції та пов'язаних з цим негативних наслідків тощо. Ефективним є забезпечення постійної підтримки міжнародної науково-технологічної співпраці, трансферу технологій і виходу на міжнародний ринок [5].

### *Література*

1. Базилевич В.Д. Экономическая теория: политэкономия / Под. Ред. В.Д. Базилевича. – М.: Рыбари; К.: Знання, 2009. – 870 с.
2. Parvan S.-V. Community Innovation Statistics // Science and technology. Statistics in focus. – 2007. – 81.
3. Jie Yang, C.-Y. Liu. New product development: An innovation diffusion perspective // Journal of High Technology Management Research. – 2006. – 17. – P. 17-26.
4. Менеджмент (Серия «Мастерство») / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 1999.
5. Фінанси підприємств: Підручник / За ред. А.М. Поддєрьогіна. – К.: КНЕУ, – 2005. – 546с.

**Філіппов В.Ю.**

## **Методика та алгоритм створення віртуального бізнес-інкубатору**

Логічним кроком розвитку бізнес-інкубування, обумовленим зростанням ролі інформаційних технологій та мережі Інтернет, є створення віртуального бізнес-інкубатора (ВБІ). В Україні на даному етапі розвитку бізнес-інкубування його формування можна почати як окремо, так і на базі вже функціонуючих фізичних інкубаторів. Другий шлях значно підвищує ефективність їх роботи, а також скорочує витрати, пов'язані з наданням ряду послуг.

Створення ВБІ актуально, перш за все, для тих підприємств, які не мають можливості користуватися послугами фізичних бізнес-інкубаторів (ФБІ) в силу того, що для них визначальними чинниками їх територіального розміщення є близькість до якого-небудь фактора, інноваційних ресурсів споживача та ін.

Формування ВБІ можна поділити на 3 етапи (рис.1).

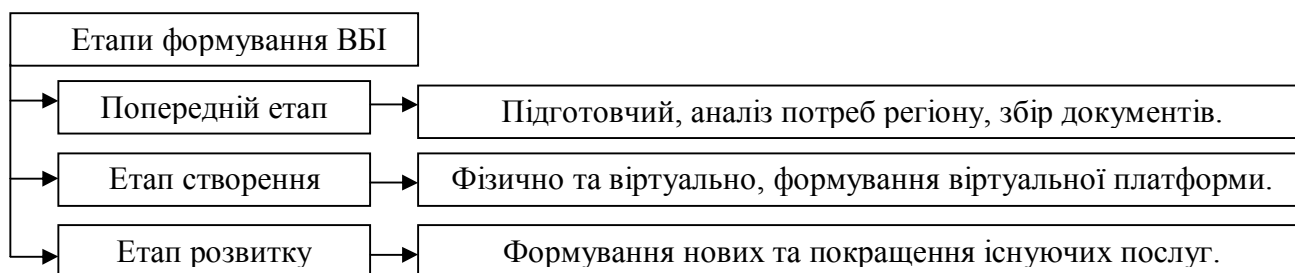


Рис. 1. Алгоритм створення ВБІ

ВБІ може взяти на себе вирішення організаційних і методичних завдань, необхідних для успішного створення і розвитку бізнесу в певному регіоні за допомогою внутрішніх ресурсів, а також через мережу зовнішніх контактів установи, у складі якої його створено.

Слід зазначити величезну різницю між звичайним сайтом ФБІ та складним web-порталом ВБІ. Підприємство, яке методом відбору проходить до членства у ВБІ, отримує особистий кабінет та цілий ряд послуг (Рис. 2).

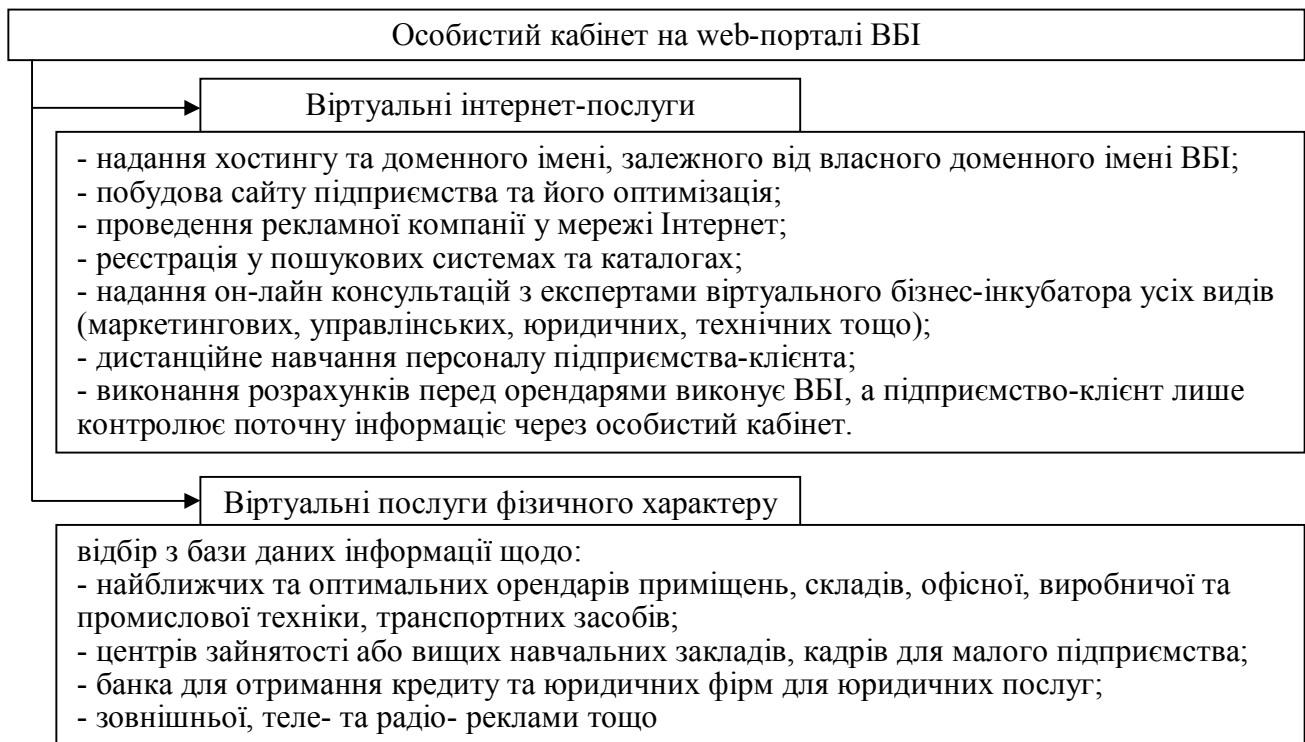


Рис. 2. Послуги web-порталу ВБІ

В майбутньому всі фірми-клієнти ВБІ попадають до його бази даних підприємств, з якими можуть співпрацювати нові фірми-клієнти ВБІ. Також ВБІ не несе відповідальності за результати діяльності малого підприємства, а лише супроводжує початкову стадію його становлення. Терміни знаходження малого підприємства у ВБІ оговорюється окремо. Підприємці, що знаходяться у віртуальному бізнес-інкубаторі, створюють нові робочі місця, розвивають технології і тим самим зміцнюють місцеву та національну економіку.

### *Література*

1. Філіппов В.Ю. Інтернет як чинник розвитку малого бізнесу та середовище розвитку бізнес-інфраструктури / В.Ю. Філіппов // Вчені записки університету «КРОК», – К. : 2011. – № 26 (т. 2) – С.125-129.
2. Філіппов В.Ю., Ковтуненко Ю.В. Особливості створення віртуального бізнес-інкубатору у вищому навчальному закладі / матеріали 16 Всеукраїнської науково-методичної конференції «Проблеми економічної кібернетики 2011»

(ОНПУ, м. Одеса 14-16 вересня 2011). В трьох томах. Том 1. – Одеса, ОНПУ, 2011. С.148-149.

3. Фесюн А.В. Формирование бизнес-инкубатора межрегионального типа: дис. кандидата екон. наук : 08.00.05 / Фесюн Александр Витальевич. – Волгоград, 2009. – 226 с.
4. National Business Incubation Association. – <http://www.nbia.org>

**Чечіна А.О., Цуркан А.О.**

## **Теоретичні аспекти формування системи забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств**

Перехід вітчизняних промислових підприємств до стратегічних інструментів планування та контролю передбачає удосконалення інформаційно-аналітичного інструментарію управлінського процесу, що дозволить їм максимально оперативно реагувати на зміни чинників внутрішнього та зовнішнього середовища та забезпечити необхідний рівень конкурентоспроможності (КС) в довгостроковій перспективі. Саме тому вирішення проблем удосконалення аналітичного інструментарію управління процесом забезпечення КС промислових підприємств з метою прийняття та реалізації ефективних управлінських рішень, направлених на максимізацію результатів їх діяльності в умовах конкурентного ринку набуває особливого значення.

Для забезпечення бажаного рівня КС підприємствам в довгостроковій перспективі необхідно розробляти ефективний механізм управління процесом її забезпечення. Під управлінням КС підприємства слід розуміти аспекти виконання загальних функцій управління, які визначають стратегію та політику в сфері створення та реалізації конкурентоспроможної продукції (товарів, послуг), а цілі та відповідальність у цій сфері діяльності реалізується за допомогою таких засобів управління, як планування КС, оперативне управління нею, її забезпечення й підвищення з метою досягнення конкурентних переваг в довгостроковій перспективі. Під суб'єктом управління КС слід розуміти систему управління нею, а під об'єктом – процес, у ході якого під час створення продукції формуються конкурентні переваги [1].

Отже, систему забезпечення КС підприємства можна представити у вигляді сукупності різних підсистем впливу в залежності від об'єкту її впливу: інформаційної, наукової, правової, нормативної та інші, які відповідають за зв'язок із зовнішнім середовищем підприємства та сприяють підвищенню ефективності функціонування тих підсистем, що впливають на його внутрішнє середовище. При формуванні системи забезпечення КС підприємств необхідно дотримуватися основних принципів, характеристика яких наведена в таблиці 1.

Таблиця 1 – Основні принципи щодо побудови системи забезпечення КС підприємств [2].

№	Назва принципу	Сутність принципу
1	2	3
1	Наукова обґрунтованість	Використання наукових методів й підходів щодо побудови системи забезпечення КС підприємства
2	Визначеність	Наявність критеріїв ефективності побудови системи забезпечення КС підприємства

3	Гнучкість	Швидка адаптація системи до змін кон'юнктури ринку та динамічного зовнішнього середовища
4	Цілеспрямованість	Підпорядкованість процесів у системі забезпечення КС цілям підприємства
5	Одночасність і сумісність	Процеси забезпечення КС повинні проводитись кожною підсистемою одночасно та не суперечити одна одній, а взаємодоповнюватися
6	Альтернативність	Пропонування різних варіантів забезпечення КС виробничих систем залежно від встановлених пріоритетів щодо утримання підприємствами конкурентних переваг
7	Оптимальність та раціональність	Виважене використання виробничого потенціалу підприємства у процесах забезпечення при досягненні певного рівня КС
8	Відповідальність	Управління мотивацією процесів для забезпечення КС підприємства
9	Аналітичність	Врахування результатів аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства
10	Оперативність	Забезпечення необхідного методологічного інструментарію для прийняття оперативних управлінських рішень у системі забезпечення КС
11	Соціальність	Урахування інтересів трудового персоналу, споживачів та суспільства при набутті КС підприємством
12	Безперервність	Постійне та послідовне проведення процесів забезпечення КС підприємства
13	Керованість	Можливість здійснення контролю процесу адаптації на кожному етапі та вчасно коригування їх виконання
14	Рівновага	Збалансованість системи забезпечення КС із зовнішнім та внутрішнім середовищем

Таким чином, в сучасних умовах господарювання важливим завданням для сучасних промислових підприємств являється досягнення відповідного рівня їх КС в довгостроковій перспективі. Основною метою управління процесом забезпечення КС промислових підприємств являється її підвищення на основі вирішення завдань підвищення якості інформаційних, інноваційних, виробничих, управлінських та інших процесів.

#### *Література*

1. Кузьмін. О.Є. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства: [підручник] / О.Є. Кузьмін, Н.І.Горбаль. — Львів: Видавництво “Компакт-ЛВ”, 2005. — 188 с.
2. Драган О.І. Система забезпечення конкурентоспроможності підприємств: методологічні аспекти. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://eztuir.ztu.edu.ua/3079/1/239.pdf>