

**Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України  
Державний вищий навчальний заклад  
«НАЦІОНАЛЬНИЙ ГІРНИЧИЙ УНІВЕРСИТЕТ»**



# **ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ НА БАЗІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ**

**Монографія**

**За редакцією професора О.С. Галушко**

**Дніпропетровськ  
НГУ  
2012**

УДК 330.34116658.152  
ББК 65.290 - 93  
3 12

Рекомендовано вченою радою Державного ВНЗ "Національний гірничий університет (протокол № 4 від 21 квітня 2010 року)

#### **Рецензенти:**

*К.Ф. Ковальчук* – д-р екон. наук, професор, декан факультету економіки і менеджменту (Національна металургійна академія України);

*С.Я. Салига* – д-р екон. наук, професор, директор інституту економіки (Класичний приватний університет, м. Запоріжжя);

*В.О. Василенко* – д-р екон. наук, професор, професор кафедри менеджменту та маркетингу (Таврійський національний університет ім. В.І. Вернадського).

Колектив авторів: співробітники кафедри економічного аналізу та фінансів Державного ВНЗ "НГУ" д-р екон. наук, проф. О. С. Галушко (п. 1.1, 2.2, 4.2), д-р екон. наук, доц. О. В. Єрмошкіна (п. 4.1, 4.3), канд. екон. наук, доц. Л. М. Дідик (п. 2.4), канд. екон. наук, доц. І. Ю. Герасимова (п. 4.4), канд. екон. наук, доц. О. І. Дедіков (п. 1.2), канд. екон. наук, доц. О. В. Крилова (п. 3.3), канд. екон. наук, доц. Л. Г. Соляник (п. 2.3), канд. екон. наук, доц. І. М. Цуркан (п. 4.5), канд. екон. наук, доц. Н. М. Штефан (п. 2.1), асист. О. І. Горяча (п. 3.1), асист. О. Ю. Доценко (п. 1.5, 2.2), асист. Д.С. Козар (п. 1.4), асист. І.М. Лісовенкова (п. 2.5), асист. Ю.В. Нікіфорова (п. 3.2), старш. викл. І.В. Радзівіло (п. 1.3).

**Забезпечення** конкурентоспроможності промислових підприємств на базі інноваційного розвитку [Текст]: моногр. /за ред. О.С. Галушко. – Д.: Національний гірничий університет, 2012. – 212 с.

ISBN 978–966–350–337–0

Викладено концептуальні основи забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств на базі інноваційного розвитку. Розглянуто проблеми формування високого рівня конкурентоспроможності промислового підприємства на основі інноваційного розвитку, викладено питання ефективного формування фінансових ресурсів, наявність яких забезпечує інноваційний розвиток підприємства, а також підходи до створення ефективного організаційно-фінансового механізму інноваційного розвитку промислового підприємства з метою підвищення його конкурентоспроможності в умовах ринкової економіки та глобалізації світової економіки.

Рекомендована для наукових співробітників, фахівців-практиків з управління інноваційною діяльністю підприємств, планування та фінансування інноваційного розвитку, а також для викладачів, аспірантів, докторантів та студентів вищих навчальних закладів.

ISBN 978–966–350–337–0

© Держаний ВНЗ "Національний гірничий університет", 2012

## ПЕРЕДМОВА

Процес глобалізації який охопив світову економіку вимагає від підприємств орієнтації на інноваційну спрямованість стратегії розвитку і є невід'ємною умовою забезпечення його високої конкурентної позиції на зовнішніх ринках збуту, що, у свою чергу, є запорукою прибутковості та фінансової стійкості підприємства. Разом з тим придбання підприємствами нових технологій, замовлення їх розробки науково-дослідним установам або розробка таких технологій власними дослідними лабораторіями підприємств на даний час мають вкрай обмежений характер в силу як суб'єктивних, так і об'єктивних причин. До об'єктивних причин слід віднести дію зовнішніх для підприємства чинників, таких як: низький стартовий рівень технологій вітчизняних підприємств у порівнянні зі світовими лідерами виробництва аналогічної за призначенням продукції; недостатній рівень фінансового забезпечення інноваційного розвитку підприємств у зв'язку з низькою їх конкурентоспроможністю як за якістю продукції, так і за її ціною, що обумовлюється високим рівнем матеріалоемності, енергоемності продукції та високим рівнем фізичного та морального зносу основних засобів виробництва; відсутність орієнтації власників капіталу на фінансування розвитку підприємства, спрямоване на отримання доходів через певний час, їх бажання отримати прибуток негайно за рахунок зниження витрат на робочу силу; вкладання власниками підприємств інвестицій у більш інвестиційно-привабливі підприємства за кордоном; недостатня розвиненість фінансового ринку України та порівняно високий рівень інфляції, що призводить до високої ціни та обмеженості середньо та довгострокових кредитних ресурсів, тощо.

Проблемам забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств на основі інноваційного розвитку, формуванню фінансового потенціалу інноваційної діяльності підприємства присвячена ціла низка робіт вітчизняних та закордонних дослідників. Однак стрімкий розвиток глобалізації світової економіки викликає необхідність розробки більш дієвих методів активізації інноваційної діяльності, як основного напрямку підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств в умовах жорсткої конкуренції. Потребує удосконалення механізм створення фінансового потенціалу інноваційної діяльності за рахунок внутрішніх та зовнішніх джерел фінансування, забезпечення інноваційної спрямованості використання доходів вітчизняних підприємств, обґрунтування оптимальних варіантів інноваційного розвитку та розподілу капітальних вкладень при реалізації проекту. Існуючі на цей час дослідження, спрямовані на пошук ефективних шляхів інноваційного розвитку, не у повній мірі віддзеркалюють фактори, які

обумовлюють інноваційну активність, не в достатній мірі забезпечують комплексність вирішення питань інноваційного розвитку. У ряді випадків процес забезпечення конкурентоспроможності підприємств не пов'язується з його інноваційним розвитком і дослідження обмежуються розробкою методичних підходів до пошуку ринків збуту, зниження собівартості без інноваційного розвитку. Світова економічна криза довела, що проблеми пов'язані з вільним рухом капіталу загострилася не тільки для України, а і для високо розвинених країн світу де власники капіталу прагнуть перевести робочі місця у країни, що розвиваються і відрізняються дешевою робочою силою. В Україні інші мотиви руху капіталу у інші країни, але ефект від цього процесу – відсутність технічного розвитку та переозброєння вітчизняних підприємств не дає змоги реалізувати інноваційний напрямок розвитку країни та підняти рівень конкурентоспроможності національної економіки.

Тому метою даної монографії є наукове обґрунтування та розробка методів забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств на базі їх інноваційного розвитку, визначення впливу інноваційного розвитку на їх конкурентоспроможність, обґрунтування шляхів формування внутрішніх та пошуку зовнішніх джерел фінансування інноваційної діяльності, забезпечення спрямованості використання доходів вітчизняних підприємств на їх модернізацію та технічне переозброєння.

У монографії розглянуті фактори впливу на конкурентоспроможність та інноваційну активність підприємств, обґрунтовані підходи до визначення інноваційної кризи підприємства, запропоновані науково обґрунтовані підходи до вибору джерел фінансування та інноваційного розвитку та підвищення конкурентоспроможності, розглянуті регіональні аспекти забезпечення інноваційного розвитку.

Так, у першому розділі інноваційний шлях розвитку визначений як єдино можливий для ефективної інтеграції економіки України у світове економічне співтовариство (п.1.1). У цьому розділі також визначені необхідні темпи розвитку національної економіки (п.1.1.), пріоритетні напрямки удосконалення інноваційної політики держави та наукові дослідження, які сприятимуть формуванню ефективної інноваційної політики. У першому розділі монографії також розглянуто світовий досвід активізації інноваційної активності, створення інноваційної інфраструктури (п.1.2). Оскільки розробка стратегії забезпечення конкурентоспроможності підприємств на основі інноваційного розвитку повинна базуватися на реальній оцінці інноваційного стану підприємства, у монографії розглянуті теоретичні підходи до визначення інноваційної кризи підприємства (п.1.3), фактори її виникнення та симптоми її наявності (п.1.3). Необхідною умовою успішної реалізації інноваційної

політики підприємства є планування, аналіз і контроль інноваційного розвитку. Тому у п.1.4 монографії розкриті основні принципи формування механізму контролінгу інноваційної діяльності. Великий вплив на інноваційну активність підприємств спричиняє інноваційний клімат регіону його розташування. Тому завершальним підрозділом першого розділу, присвяченого аналізу інноваційного потенціалу промислових підприємств є розгляд регіональних аспектів забезпечення активізації інноваційної складової конкурентоспроможності підприємства (п.1.5).

Другий розділ монографії присвячено удосконаленню методичних підходів до оцінки ефективності інноваційного розвитку підприємства. В ньому розглянуто еволюцію цих підходів (п.2.1), теоретичні підходи до оцінки ефективності інноваційного проекту, як основи його консолідованого фінансування усіма отримувачами ефекту від його реалізації (п.2.2), визначена фінансова складова конкурентоспроможності промислових підприємств (п.2.3). У монографії стверджується, що комерційний ефект від впровадження інновацій у кінцевому рахунку відбивається на ефективності використання капіталу, який його власник вкладає у підприємство і розглядаються теоретичні підходи до оцінки цієї ефективності під впливом інноваційного розвитку (п.2.3). Важливим питанням забезпечення конкурентоспроможності та інноваційного розвитку підприємства є наявність підприємницького потенціалу. Тому в монографії приділяється увага оцінці підприємницького потенціалу промислових підприємств в умовах інноваційного розвитку (п.2.5).

Визначенню факторів, що впливають на конкурентоспроможність та інноваційну активність підприємств присвячено третій розділ монографії. Не зважаючи на різноманіття факторів, що впливають на конкурентну позицію підприємств та на їх інноваційну активність, автори зробили спробу виділити основні та довели, що в першу чергу, вирішуючи питання конкурентоспроможності та інноваційного розвитку слід досліджувати та враховувати вплив факторів ресурсного потенціалу (п.3.1) та факторів, викликаних процесами глобалізації (п.3.2). Крім того у даному розділі розглядаються особливості розробки інвестиційних проектів освоєння родовищ корисних копалин на базі застосування інноваційних технологій (п. 3.3), оскільки добувна промисловість України традиційно відрізняється низькою інноваційною активністю, найбільш високими показниками фондоємності та трудомісткості.

Процес формування конкурентоспроможного інноваційно активного підприємства потребує формування відповідного організаційно-фінансового механізму. Тому четвертий, останній розділ монографії, присвячено

теоретичним основам його формування. Так, у п.4.1 розглянуто методологічні та методичні підходи до формування механізму фінансування інноваційного розвитку в умовах діючого фінансового ринку. Також приділена увага визначенню раціональної амортизаційної політики (п.4.2), яка дозволяє підприємствам формувати власні фінансові ресурси інноваційного розвитку за рахунок акумулювання амортизаційних відрахувань. Важливим питанням формування інноваційних ресурсів є створення механізму спрямування фінансових потоків підприємств на реінвестування. Тому п.4.3 присвячено вирішенню цієї проблеми. Інноваційна діяльність, як відомо, супроводжується високим рівнем ризику. Тому п.4.4 та п. 4.5 монографії присвячені саме визначенню цих ризиків, використанню венчурного фінансування інноваційної діяльності та комплексному страхуванню промислових ризиків в умовах інноваційного розвитку.

Монографія підготовлена колективом кафедри економічного аналізу та фінансів Державного вищого навчального закладу «Національний гірничий університет».

Автори усвідомлюють, що багатогранність обраного напрямку досліджень не дає змоги у межах однієї праці охопити весь спектр проблем підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, оскільки він охоплює економічні, організаційно-технічні, технологічні, культурологічні, соціальні, політичні, юридичні та інші проблеми. Разом з тим автори сподіваються, що викладені у монографії результати досліджень сприятимуть підвищенню зацікавленості науковців, студентів, аспірантів, докторантів та представників підприємств до питань поглиблення теоретичного підґрунтя забезпечення конкурентоспроможності підприємств національної економіки на базі їх інноваційного розвитку. Матеріал, викладений у монографії також може широко використовуватись у навчальному процесі, при виконанні курсових та дипломних робіт студентів на пряму підготовки «Економіка та підприємництво», магістрів, що навчаються за спеціальністю «Фінанси і кредит» та інших спеціальностей економічного спрямування.

## Розділ 1

# АНАЛІЗ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

### 1.1 Інноваційний розвиток – основа конкурентоспроможності в умовах глобалізації

Інтеграційні процеси, які є невід'ємною об'єктивною складовою розвитку світової економічної системи та викликані прагненням країн підвищити ефективність виробництва на основі встановлення єдиних правил руху і використання всіх видів ресурсів, уніфікації виробничих, екологічних і інших видів стандартів, формування фінансових фондів для реалізації інвестиційних проектів, вимагають від країни підвищення якісних показників її розвитку принаймні до середнього рівня групи країн, в яку вона прагне інтегруватися. Тому не випадково при утворенні Європейського Союзу до країн-претендентів пред'являлися такі вимоги, як максимально припустимий обсяг бюджетного дефіциту (3% ВВП), максимально припустимий обсяг державного боргу (60% ВВП), максимально припустимий рівень інфляції (що не перевищує на 1,5% рівень інфляції трьох найбільш стабільних країн співтовариства), максимально припустимий рівень процентних ставок за довгостроковими (інвестиційним) кредитами (що не перевищує більш, ніж на 2% процентні ставки по довгостроковим боргам в найбільш стабільних країнах співтовариства) [1].

На сучасному етапі розвитку світової економіки у інтеграційні процеси залучається все більше країн. Інтеграція економіки будь якої країни у світове економічне співтовариство є складним багатогранним процесом, успішне протікання якого багато в чому залежить від вірного вибору політики адаптації до нових умов функціонування. Особливо це відноситься до України та інших постсоціалістичних країн, рівень показників розвитку яких істотно відрізняється від середнього їх рівня по країнах з розвинутою ринковою економікою, які належать за класифікацією Світового банку (World Bank) до країн з високим (high income) та вище середнього (upper middle income) рівнем доходів [2]. При порівняльному аналізі макроекономічних показників вказаних країн очевидно, що найбільш суттєві відмінності спостерігаються в рівні валового національного доходу у розрахунку на одну особу (GNI per capita, current US\$) (рис.1.1), тобто у рівні показника, яким характеризується продуктивність праці. Як показано на рис.1.1, рівень валового національного доходу у розрахунку на одну особу (GNI per capita, current US\$) в країнах-членах ЄС в середньому в 4,1 рази вищий, ніж в країнах, що увійшли до ЄС в травні 2004 року та в 19,6 рази є вищим ніж в середньому по країнах, що входили до 1991 року у Радянський Союз. Так в Україні за даними Світового банку у

2006 році валовий національний дохід у розрахунку на одну особу (GNI per capita, current US\$) склав 1950 \$ США [2], що є нижчим за середній ВНД на одну особу у країнах першої групи у 18,1 разів. Подібне співвідношення характеризує різкі відмінності як в продуктивності праці, так і в його оплаті, рівні прибутковості товарів, що виробляються, рівні витрат на виробництво і реалізацію продукції і послуг, можливостях національного інвестування в економіку країни, експортних можливостях і конкурентоспроможності товарів в умовах їх вільного руху. Все це, у свою чергу, безпосередньо впливає на курс національної валюти.

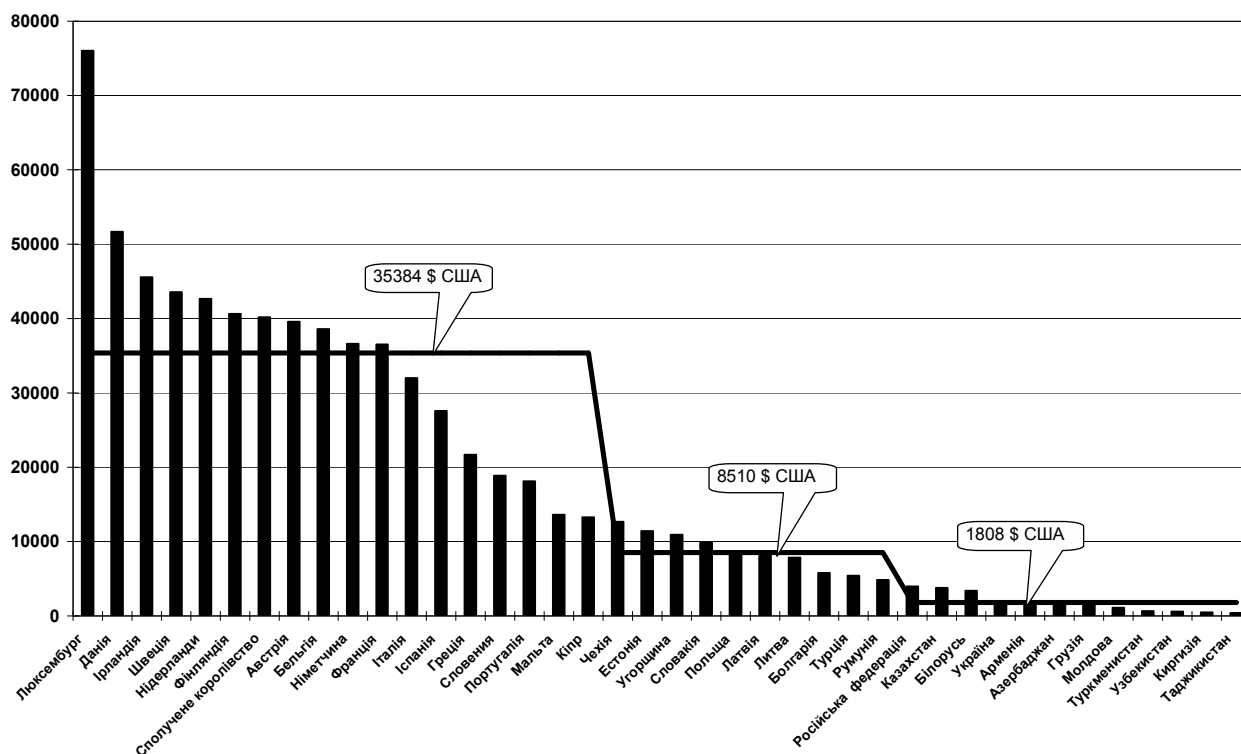


Рис.1.1 Рейтинг країн за рівнем валового національного доходу на одну особу (GNI per capita, current US\$) у 2006 році (за даними Світового банку (World Bank))

Таке становище викликає необхідність переходу від еволюційного розвитку, який характеризується поступовим зростанням валового національного доходу до кардинальних якісних змін, які можливі тільки при реалізації інноваційного напрямку розвитку країни, розробки фінансового механізму стимулювання інноваційного розвитку.

Проблемі інноваційного розвитку країни присвячені наукові дослідження багатьох вчених. У їх числі слід відзначити роботи В.М. Гейця [3,4], М.І. Крупки [5], О.Є. Кузьміна [6], О.І. Кабанова [7], С.В.Онишко [8], В.П. Соловьев [9], М.В. Шарко [10] та багатьох інших дослідників. Ряд робіт присвячено державному регулюванню інноваційного розвитку України [11,12]. Слід також зазначити наявність низки правових актів, що регламентують інноваційну діяльність. Так, правові,



економічні та організаційні засади інноваційної діяльності в Україні регламентуються Конституцією України [13], Законами України "Про інвестиційну діяльність" [14], "Про наукову і науково-технічну діяльність" [15], "Про наукову і науково-технічну експертизу" [16], "Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків" [17], та іншими законодавчими актами, що регулюють суспільні відносини у цій сфері.

Разом з тим, наведені на рис.1.1 дані свідчать про те, що в Україні недостатньо ефективно працює фінансово-економічний та організаційний механізми забезпечення інноваційного розвитку економіки, що гальмує ефективну інтеграцію України у світову економіку. Не вирішені питання пошуку фінансових ресурсів для венчурного фінансування, стимулювання суб'єктів господарської діяльності до пошуку, розробки та впровадження новітніх технологій (high-technology), не забезпечується інноваційне спрямування прямих іноземних інвестицій.

Тому метою даного підрозділу є аналіз стану визначення напрямків реформування фінансово-економічного та організаційного механізмів забезпечення конкурентоспроможності та інноваційного розвитку підприємств та економіки України в цілому.

Перш за все проаналізуємо перспективи скорочення розриву між економічними показниками України та інших країн. Враховуючи динаміку зміни рівня показників економічного розвитку країн, що порівнюються, необхідні темпи зростання можуть бути розраховані за формулою:

$$\bar{r}_b = \sqrt[n]{\frac{\sum_{i=1}^3 p_i (1+r_i)^n}{3p_b}}, \quad (1.1)$$

де  $\bar{r}_d$  - індикативні темпи зміни показника економічного розвитку країни, має набути більш високого рівня розвитку;

$p_b$  - базовий рівень даного показника у країні, яка має набути більш високого рівня розвитку;

$p_i$  - середній базовий рівень показника економічного розвитку в 3 найбільш стабільних країнах групи, до якої прагне інтегруватися та чи інша країна;

$n$  - час досягнення бажаного рівня показника економічного розвитку.

Розрахунки за наведеною формулою свідчать, про надто довгострокові часові перспективи євроінтеграції України при відсутності кардинальних змін у інноваційній політиці (рис.1.2).

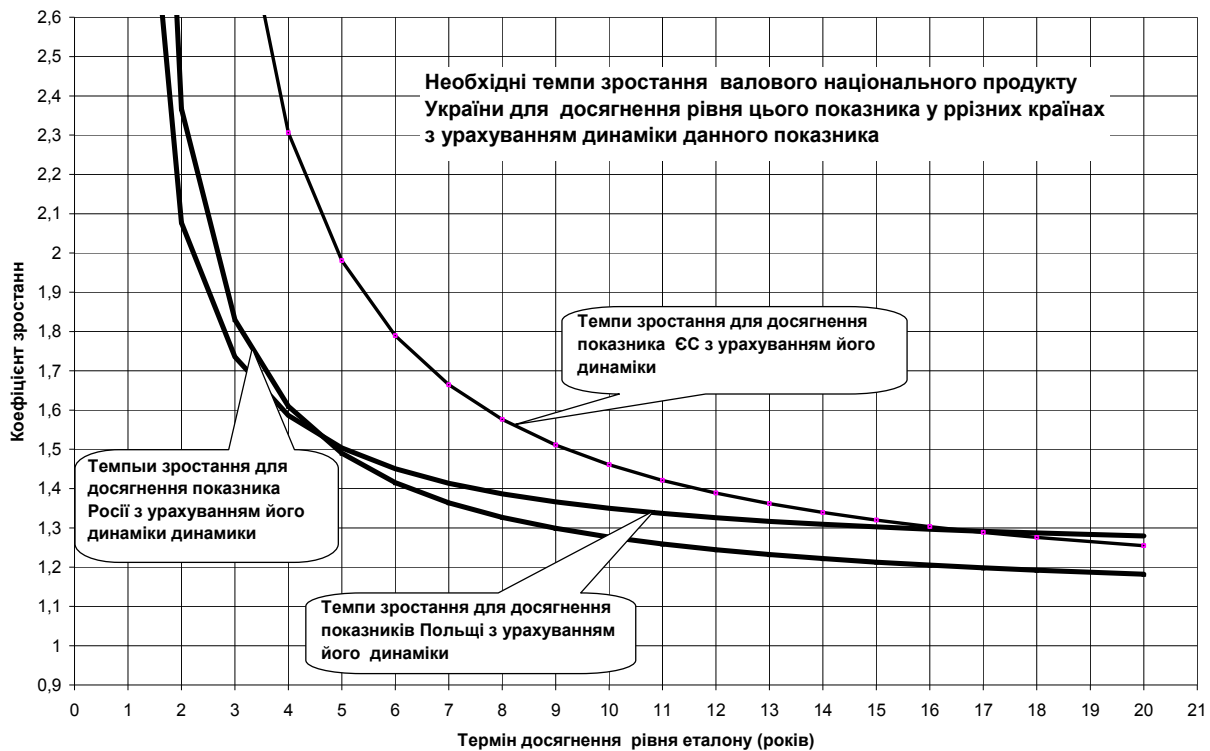


Рис.1.2 Залежність терміну досягнення країною бажаних (еталонних) результатів щодо рівня розвитку від темпів зростання валового національного доходу

При чому, на відміну від традиційного підходу до формування мети інноваційної політики, як забезпечення інноваційного розвитку підприємств нами мета інноваційної політики формулюється як забезпечення однаково комфортних умов проживання громадян та забезпечення однаково високого рівня життя в усіх регіонах країни, забезпечення стандартів життя на рівні провідних країн світу. Це пов'язано з тим, що в умовах вільного руху товарів, робочої сили та капіталу, тобто, в умовах глобалізації, рівень життя обумовлює наявність у країні кваліфікованих кадрів, здорової робочої сили, інноваційних ресурсів.

Інноваційний розвиток промислових підприємств є лише однією, хоча й необхідною, складовою інноваційної позиції держави у світовій економіці. У зв'язку з цим доцільним при аналізі результатів інноваційного розвитку країни використовувати такі показники рівня розвитку країни, як валовий національний дохід на одну особу, показники росту населення, рівня смертності немовлят та дітей до 5 років, тривалості життя, та інші показники, рекомендовані Світовим банком [2] для аналізу рівня розвитку країни. Перелічені показники свідчать не тільки про продуктивність праці, а і про ту ціну, якою вона досягається, включаючи екологічну безпеку.

Необхідною умовою конкурентоспроможності економіки держави є інноваційний розвиток підприємств. В Україні ж частка промислових підприємств, які впроваджують новітні технології, за даними Державного комітету статистики [18],

складала у 2006 році 1,5%, а зараз – біля 7 %. При чому цей показник протягом перших років 21 сторіччя знижувався: у 2003 році він складав 2,1% , а у 2004 – 1,8%. Це свідчить про те що діючий фінансовий механізм стимулювання інноваційної діяльності не є достатньо дієвим, рівень конкуренції, який формується в залежності від рівня інтеграції країни у світове економічне співтовариство не забезпечує створення конкурентного середовища, як і антимонопольна діяльність держави.

Аналіз документів, спрямованих на забезпечення інноваційного розвитку країни [19,20,21,22 та ін.], статистичних даних щодо результатів інноваційної політики дозволяє зробити висновок про недостатню ефективність як законодавчої бази, так і результатів її використання.

До недоліків фінансового механізму стимулювання інноваційної діяльності вітчизняних підприємств слід віднести:

- недоліки у фінансовому механізмі протидії створенню та функціонуванню монополій, що не забезпечує створення ефективного конкурентного середовища, а звідти і не стимулює підприємства обирати інноваційний шлях розвитку;
- формування цінової політики в умовах певної замкнутості ринку товарів та послуг у зв'язку з високими витратами на виробництво вітчизняної продукції, пов'язаним з підвищеним рівнем її матеріалоемності, трудомісткості, енергоемності;
- недостатня розвиненість фінансового ринку України та порівняно високий рівень інфляції, що призводить до високої ціни на кредитні ресурси;
- нераціональна амортизаційна політика, яка закріплена законодавчо у «Податковому кодексі України» [19] та Стандартах бухгалтерського обліку [22];
- недоліки менеджменту підприємств та бажання здійснити розподіл прибутку переважно у напрямку споживання, а не накопичення капіталу з метою його реінвестування, що є недалекоглядною політикою та призводить до зниження фінансової стійкості підприємства, підвищення ризику банкрутства при зростанні рівня конкуренції;
- недоліки податкової політики, які не дозволяють підприємству швидко та ефективно сформувати фінансовий потенціал інноваційного розвитку, прискорити окупність капітальних вкладень.

Слід зазначити, що останні зміни у Законі України "Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків" [17], тобто, вилучення з видів діяльності, що мають пільгове оподаткування, інвестиційної діяльності технопарків є позитивним, оскільки концентрує діяльність технопарків на інноваційному напрямку та зменшує ризик зловживань.

Більш складною проблемою є фінансове стимулювання інноваційної діяльності шляхом впровадження ефективної амортизаційної політики: діючі норми амортизації не відповідають темпам розвитку технологій та попиту на принципово нову продукцію на світових ринках, вимогам до забезпечення екологічної безпеки підп-

риємств. Що стосується вимог до екологічної безпеки підприємств слід звернути увагу і на рівень платежів за забруднення навколишнього середовища: нормативи плати за ресурси та забруднення навколишнього середовища, хоча і підвищені у новому Податковому кодексі [19] не спонукають підприємства створювати очисні споруди та змінювати технологію з метою зниження рівня забруднення навколишнього середовища та зниження, на цій основі, витрат та виплат з прибутку.

Важливим питанням є інституційне та організаційне забезпечення фінансування інноваційного розвитку в ринкових умовах. У країнах ЄС на теперішній час функціонує міжнародна некомерційна асоціація «Мережа європейських бізнес-інноваційних центрів» (EBN) [23], яка здійснює управління інноваціями, їх фінансування, сприяє співробітництву між компаніями у напрямку інноваційного розвитку. Ця структура сприяє трансферту технологій, надає маркетингові послуги, забезпечує інтернаціоналізацію та якість робочої сили, бере безпосередню участь у розвитку інноваційного бізнесу, забезпечує стартове фінансування інноваційних проектів, створює технопарки, стимулює міжнародне бізнес-співробітництво, встановлює транснаціональні контакти у різних сферах, здійснює експертизу інноваційних проектів. На теперішній час мережа європейських бізнес-центрів об'єднує 200 країн (у тому числі усі країни ЄС), з яких 150 є дійсними та більше ніж 50 є асоційованими членами цієї мережі. Активна участь України поряд з іншими країнами у цій асоціації є необхідною умовою інноваційного розвитку.

На особливу увагу заслуговує реформування механізму іноземного інвестування. Аналіз взаємозв'язку між обсягами прямих іноземних інвестицій в Україну по окремих країнах з рівнем розвитку цих країн свідчить про відсутність будь-якої стратегії залучення високих технологій. Ранжування країн за обсягами прямих іноземних інвестицій в Україну, виконане з використанням даних Державного комітету статистики України [18] та Світового банку [2] свідчить про те (рис.1.3), що механізм стимулювання інноваційної спрямованості прямих іноземних інвестицій в Україні не діє.

Так, країни, що володіють більш вищим технологічним рівнем не завжди знаходяться у перших рядках рейтингу за обсягами інвестицій в Україну. Це свідчить про те, що умови прямого інвестування не передбачають обов'язкове кардинальне підвищення продуктивності праці на основі новітніх технологій, що є неприпустимим в умовах необхідності швидкої структурної перебудови економічного потенціалу країни. Тому необхідні суттєві зміни у законодавстві, які стосуються обов'язкових умов іноземного інвестування: забезпечення продуктивності праці а також якості продукції на рівні провідних підприємств аналогічного спрямування на світовому ринку. Тобто, умовою іноземного інвестування повинно бути підвищення конкурентної позиції підприємства, яке приймає інвестиції до світових провідних виробників. При цьому потребує удосконалення механізм контролю за виконанням інвестиційних зобов'язань.

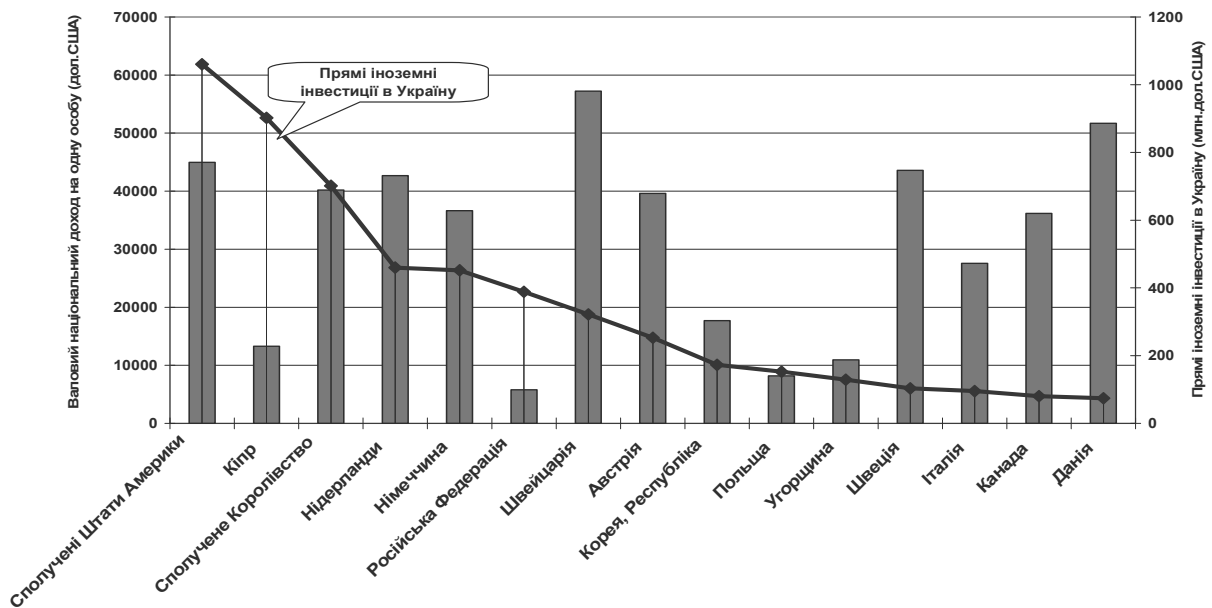


Рис. 1.3 Співвідношення обсягів іноземних інвестицій в Україну по країнах з рівнем валового національного продукту на одну особу у 2006 році (за даними [2, 18])

Таким чином, в результаті проведених досліджень встановлено, що співвідношення ВНД України та країн ЄС (рис.1.1) свідчить про неможливість подальшого еволюційного розвитку економіки і потребує кардинальних змін у напрямку інноваційного підходу до забезпечення високої конкурентної позиції вітчизняних підприємств, інноваційних підходів до використання усіх видів ресурсів.

Необхідні темпи розвитку економіки країни забезпечують надто довгострокові часові перспективи євро інтеграції.

Реформування інвестиційної політики повинно здійснюватись на усіх рівнях управління без порушення принципів ринкових відносин та вільного руху капіталу, але з забезпеченням інноваційного розвитку вітчизняної економіки.

А саме, змін потребує: податкове законодавство у напрямку визначення амортизаційних відрахувань на рівні відповідному темпам науково-технічного прогресу; антимонопольне законодавство у напрямку протидії створенню та функціонуванню монополій, створення ефективного конкурентного середовища, стимулювання підприємств обирати інноваційний шлях розвитку; стимулювання вітчизняних підприємств до розробки та впровадження новітніх технологій в умовах підвищення конкуренції; подальший розвиток фінансового ринку у напрямку створення механізмів венчурного фінансування та розвитку іноземного інвестування з орієнтацією на виключно принципово нові технології; удосконалення механізму прямого іноземного інвестування з його законодавчим закріпленням у напрямку

включення до обов'язкових умов іноземного інвестування по усіх об'єктах вимог забезпечення продуктивності праці та якості продукції на рівні провідних підприємств аналогічного спрямування на світовому ринку (підвищення конкурентної позиції підприємства, яке приймає інвестиції до світових провідних виробників), удосконалення механізму контролю за виконанням інвестиційних зобов'язань.

Перелічені напрямки реформування фінансового механізму стимулювання підвищення конкурентоспроможності національних підприємств та економіки України в цілому на основі інноваційного розвитку потребують наступних подальших досліджень: визначення впливу факторів глобалізації на необхідні темпи інноваційного розвитку підприємств; обґрунтування зміни законодавчих та нормативних актів щодо нарахування амортизаційних відрахувань, розробки заходів щодо активізації інноваційної активності підприємств. При цьому слід враховувати і фактори, що стримують зростання цін на вітчизняну продукцію в умовах інтеграції до ЄС та СОТ. Досліджень також потребує механізм забезпечення венчурного фінансування усіма фінансовими посередниками, інституційне забезпечення інноваційного розвитку в межах ринкових відносин (на комерційній основі зі створенням асоціацій забезпечення інноваційного розвитку підприємницькими структурами). Подальшого розвитку потребує наукове обґрунтування забезпечення інноваційної спрямованості іноземних інвестицій в умовах вільного руху капіталів, тобто без порушення принципів подальшої активної та ефективної інтеграції у світове економічне співтовариство. Подальшого розвитку також потребує формування системи показників інноваційного розвитку на кожному з рівнів управління: на рівні підприємства, регіону, держави в цілому та встановлення взаємозв'язку між рівнями цих показників, визначення пріоритетів інноваційного розвитку, як забезпечення кожному громадянину країни стандартів життя на рівні провідних країн світу.

## 1.2 Аналіз інноваційної активності у світовій та національній економіці

Впровадження інновацій в господарство країни - магістральний напрямок розвитку будь-якої економіки світу. Зростає конкуренція на світових ринках. Разом з тим реалії національної економіки, демонструють певне відставання: за даними Держкомстату [24, с.323,325] у 2010 році лише 11% від загальної кількості підприємств впроваджують інновації, що набагато менше, ніж у провідних країнах світу; на низькому рівні залишається впровадження сучасних технологій в основних галузях народного господарства України. Ступінь зносу основних засобів виробництва в господарстві України на початок 2010 року складав 60% [24, с.94].

За такого підходу до формування конкурентоспроможності національної економіки, інноваційного розвитку країни, Україна не тільки консервує, а і втра-

чає наявний технологічний потенціал. У результаті, за показником валового внутрішнього продукту на душу населення на кінець 2009 року Україна займає 119 місце у світі. В той же час за обсягом спожитого природного газу вона на шостому місці – після Канади і Японії [24, с.544].

Дослідженню проблем активізації інноваційного розвитку присвячено багато робіт як зарубіжних, так і вітчизняних авторів. Серед них необхідно виділити Ворону В.М., Врублевського В.К., Ксьонзенко В.П., Кураса І.Ф., Мариніча І.В., Негоду О.О., Панчука В.Г. та ін. В їх роботах всебічно аналізується дана проблема. Однак дещо недостатньо розглянуто вплив економічного середовища, наявності інноваційної інфраструктури країни на якість її економічного зростання і рушійних сил інноваційної активності.

Тому метою даного підрозділу є аналіз світової практики та практики українських підприємств у напрямку активізації інноваційної діяльності шляхом створення відповідної інфраструктури.

Відповідно до поставленої мети вирішено такі завдання, як аналіз стану інноваційної діяльності у світовій економіці; оцінка стану інноваційних процесів в господарстві України; обґрунтування критеріїв визначення достатності інфраструктурного середовища; оцінка результатів діяльності суб'єктів інноваційного процесу.

Ключовими в цьому ряду виступає питання: за рахунок використання яких факторів досягається зростання макроекономічних показників? Відповіді на ці питання не є простими та однозначними. Спробуємо довести це.

Частка експорту у ВВП України зросла з 41,2 % у 1997 році до 59,4% у 2003 році. Обсяг експортних операцій зріс на 24,2 % і досяг 27,3 млрд. доларів. Як видно з наведених цифр темпи зростання експорту у 2003 році значно перевищували темпи зростання ВВП. Тобто, зростання в Україні відбувалося на застарілій структурній базі господарства, яке визначається сировинними галузями. Головною причиною подібного стану є те, що Україна розвивається екстенсивно, ґрунтуючись на господарчому та науково-технологічному потенціалі колишньої Радянської України, до того ж, використовуючи одну з самих низькооплачуваних робочих сил у світі. За роки незалежності в країні не відбулося оновлення продукції та технології, не покращилася виробнича інфраструктура, погіршився стан соціальної інфраструктури. Давно морально застаріле обладнання основних фондів виробничої і соціальної сфери нині застаріло і фізично, і морально, причому до критичної межі: підтвердження тому – часті техногенні аварії у різних галузях господарства, на різних підприємствах. Головний експортний товар – сталь – виготовляється у доменних і мартенівських печах, які давно відмітили піввіковий ювілей, або, навіть, і віковий. Не приносить прибутку і найкраща у Європі земля – чи не найголовніше багатство України, оскільки через застарілі технології на ній

вирощують в декілька разів нижчий врожай, чим можна було б, до того ж, вкрай низьким є рівень переробки врожаю, виготовлення різноманітних продовольчих товарів. Часто переважає експорт сировини, аніж виготовлених товарів.

Застаріла структура економіки України чи не найголовніша загроза економічному благополуччю країни тому доцільним є звернути увагу на досвід провідних країн світу щодо створення інноваційної інфраструктури та стану інноваційної діяльності.

Наведемо дані, які свідчать про стан інноваційної діяльності у світі. Станом на 2001 рік США за часткою ВВП, яка спрямовується на наукові дослідження, знаходяться на шостому місці у світі. При цьому США, як і Ізраїль, витрачали на ці цілі 2,1 % ВВП. У світі, за цим показником, лідирує Швеція (3,6 %), Фінляндія (3,4 %) та Ісландія (3,1 %). Японія займає четверте місце, Німеччина – дев'яте, Франція – десяте, Британія – вісімнадцяте, Росія – двадцять перше, Китай та Італія – двадцять п'яте [25].

За кількістю отриманих патентів світовим лідером є Японія, майже 124 тис., потім США – більш 83 тисяч та Південна Корея – 34 тисячі. Німеччина – на п'ятому місці, Росія – на шостому, Франція – на сьомому, Британія – на восьмому місці, Швеція – на дванадцятому, Ізраїль – на двадцятому. При цьому, за кількістю отриманих патентів на 100 тисяч чоловік населення країни, лідером є Люксембург, Швейцарія та Швеція. Японія на п'ятому місці, Франція – на дев'ятому, США – на дванадцятому, Британія – на тринадцятому, Німеччина – на шістнадцятому [25].

Важливим показником щодо інноваційної складової національної економіки, виступає так званий „індекс інновацій”, який характеризує рівень взаємодії науки і бізнесу, швидкість впровадження наукових розробок в економіку. За цим показником світовим лідером є США, Тайвань, Фінляндія, Швеція і Японія. Росія в цій таблиці рангів займає 34 місце, а Україна, відповідно, 38. З пострадянських країн за цим критерієм лідирує Латвія, 26 місце. Ізраїль, для порівняння, займає шосте, Німеччина – десяте місце, Британія – чотирнадцяте місце, Франція – вісімнадцяте.

Науковий кадровий потенціал України на початок 2004 р. (За даними інформаційного центру МОНУ) складав на 10 тис. населення в Україні 55 вчених. За цим показником Україна поступається США, ФРН та Японії, де цей показник складає, відповідно, 76, 126, 90 вчених. На думку експертів, Україна нині у змозі виконати фундаментальні розробки на рівні розвинених країн світу, але лише за умови відповідної зміни у структурному розподілі наукових кадрів. На сьогоднішній день основна частина вчених в Україні працює у вищих навчальних закладах (ВНЗ) та академічних науково-дослідних установах (НДУ), 11 % - у НДУ галузевого сектору і лише 0,2 % вчених працюють у промисловому секторі. Для порів-



няння наведемо досвід розвинутих країн світу, які виступають для нас взірцем: у США у компаніях та корпораціях сконцентровано більше 70 % науковців, у Японії - більше 90 % .

Важливим показником стану економічного і інноваційного потенціалу країни виступає рівень впровадження наукових розробок. В Україні він залишається вкрай низьким: з більш як 40 тисяч наукових розробок щорічно використовуються у виробництві лише біля 16 %. Крім того, у середньому бюджет однієї розробки в Україні складає лише 15-30 тисяч грн.. Тобто більшість проектів, які розробляються в Україні, мало бюджетні, та немасштабні. На який прорив у технічному, технологічному, виробничому, економічному і фінансовому сенсі при цьому можна розраховувати? Крім того в Україні один із самих низьких рівнів фінансування науки у світі (11 доларів на душу населення), у США - 1000 доларів, Японії - 900 дол., Фінляндії - 700 – 800 дол., Росії - 60 - 66 дол. Щоб утримати наявні позиції із впровадження інновацій у виробництво та значно прискорити цей процес доцільно було б створити банк даних нових високотехнологічних розробок, які можуть запропонувати українські розробники. Можна зазначити, що, наприклад, у сфері військового виробництва, умови передачі технологій є невід'ємною частиною більшості військових контрактів. Країни Південно-Східної Азії та Близького Сходу - традиційні замовники українських озброєнь - все більше висловлюють наміри не просто купувати товар, але й отримувати разом з тим ліцензію на його виробництво .

Треба зазначити, що будь-який винахід може продаватися в одній з трьох стадій освоєння: перша – „ідея” винаходу, друга – запатентований, технічно здатний бути застосованим винахід, та, нарешті, третя - впроваджений (промислово освоєний) винахід. Фахівці у цій галузі стверджують, що співвідношення між кількістю „ідей”, технічно здійснимих рішень на їх базі, патентів і впроваджених у виробництво зразків на основі цих патентів, приблизно складає 600:100:10:1 [25]. Дорожче всього коштує як раз створений матеріалізований зразок. Визнано, що покупці ноу-хау більш за все орієнтуються на придбання ефективних технологічних рішень, а не готових зразків виробів. При цьому досить цікавим є аналіз ефективності витрачання коштів на придбання ноу-хау. Розглянемо, для прикладу, досвід української військової галузі та асигнування бюджетних коштів на розвиток науково-дослідних та дослідно-конструкторських розробок у військовій галузі.

Є досить банальним твердження про те, що необхідно виділяти якомога більш коштів на наукові розробки. Але більше коштів — це не завжди більший ефект. Так за даними Рахункової палати України, з 66,4 млн. дол., використаних Міністерством оборони України за 10 років на реалізацію оборонних програм, робіт було виконано лише на 11,88 млн. дол., з яких у виробництво було впроваджено лише 14 з них на суму 0,471 млн. дол., або 0,7 % від використаних асигнувань. При цьому показово, що на озброєння приймалися вироби, які розробляли-

ся не на кошти Міноборони. Так, за результатами науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (НДДКР), у 2003 р. на озброєння Збройних Сил України (ЗСУ) були прийняті розробки, які фінансувалися з інших джерел. У 2003 р. для закупівлі озброєнь планувалось 61 млн. грн., на науково — дослідні і конструкторські роботи — 35,4 млн. грн., на поновлення боєздатності, ремонт і експлуатацію бойової техніки - 97, 869 млн. грн.. В сумі це складає майже 195 млн. грн. Хоча для підтримки техніки і озброєння у боєздатному стані, здійснення планових закупівель і ремонтів, проведення НДДКР щорічно необхідно 1,2 - 1,5 млрд. грн.

Доречно зауважити, що частка держбюджету при реалізації розробок складає близько 40% витрат у Китаї, у США ця цифра складає 27%, у Японії - 18%, у Росії - 15%. В Україні цей показник складає лише 1,1%. Як результат, частка України у світовому обсязі торгівлі продукцією, яка містить ноу-хау складає лише 0,1 %, а питома вага підприємств, які займаються інноваційною діяльністю - лише 13,4 % у 2003 р., при тому, що за світовими стандартами, для динамічного розвитку господарства цей показник має складати 70 — 80 % [25].

Коштів у господарстві України на впровадження нововведень не буде досить доти, доки не буде створено ефективний правовий і організаційний механізм залучення у економічний процес прав на результати науково - технічної діяльності у цивільній та військових сферах, у приватному та державному секторах економіки. Для формування ефективної державної політики у сфері інноваційної діяльності вкрай важливо звернути увагу на досвід США, де діє закон Бай – Доула [26], за яким розробники ноу-хау безкоштовно отримують всі авторські права щодо своєї інновації. Суть цього закону у передачі авторського права на розробки, які здійснено на бюджетні кошти в університетських лабораторіях, цим розробникам для подальшого комерційного використання виконаних розробок за посередництвом приватних структур без повернення державі витрачених коштів. Тобто, при такому підході, головним виступає не меркантильний зиск від вкладання грошей, їх витрачання через бюджетні установи і інституції, а довготермінові інтереси суспільства, які реалізуються завдяки освоєнню нових технічних і технологічних горизонтів розвитку виробництва і бізнесу. Завдяки залученню вказаного механізму, у господарській діяльності США в обороті знаходяться нині до 70 % наукоємної продукції, яка створена за рахунок коштів держбюджету. В Росії, наприклад, аналогічний показник складає лише 1 % [25].

Після прийняття закону Бай-Доула [26] кількість патентів у США збільшилась у десять раз, а буквально за два - три роки університетами було створено 2200 фірм для комерціалізації науково - технічних результатів. Університети та лабораторії вже не поглинають кошти з бюджету без віддачі для економіки країни, а генерують їх для господарства, створюючи 260 тис. робочих місць на рік. З моменту прийняття вказаного закону щорічно 40-50 млрд. дол. поповнює бюджет у

США за рахунок обороту приватизованої інтелектуальної власності, поштовх для циркуляції якої було здійснене саме за рахунок бюджетних коштів [25]. При цьому законом жорстко обумовлюється : якщо, наприклад, продавати не комерціалізовану у рідній країні інтелектуальну власність за кордон, то у цьому випадку суб'єкт таких дій мусить повернути державі первісні витрати на її створення.

У 1985 р. монополія на винаходи, створенні у державному секторі або за його допомогою, була скасована і в Англії. Реформування економіки та реформування науки, як і освіти, гальмуються втечею капіталу: в першому випадку – фінансового, в другому – людського. У міжнародному масштабі конкурентоздатності виграють країни, в яких безперервно удосконалюються та впроваджуються нововведення. Якщо проаналізуємо, які країни сьогодні є успішними, то побачимо, що це ті держави, які не можуть похвалитися багатими природними ресурсами, але де є добре розвинута освіта та наука. Тому серед галузей народного господарства пріоритет повинен отримати саме освітній комплекс. Саме в цьому гарантія стабільного та впевненого розвитку країни на подальшу перспективу. Тому передумовою у цій сфері повинно виступати реформування системи вищої освіти, зменшення числа вищих навчальних закладів і підвищення якості освіти. Доречність такого трактування економічних процесів у цій царині підтверджується і положеннями, які наводяться у звіті Світового банку за 2007 рік «Удосконалення міжбюджетних відносин і стратегія витрат у сферах охорони здоров'я та освіти». Світовий банк радить Україні підвищити ефективність державних витрат. Україні не потрібно збільшувати обсяги видатків на утримання сфери охорони здоров'я і освіти, а слід підвищити ефективність цих витрат, що дасть можливість підвищити рівень показників і якість послуг, які надаються у цих сферах

Розглянемо також питання державного стимулювання створення корпоративних структур, що включають наукові, освітні, виробничі та фінансові складові. Дослідження показують: не дивлячись на те, що роль держави в керівництві інноваційним розвитком постійно змінюється, загальні риси розділення функцій між державою та підприємництвом у західних державах залишаються постійними. Держава формує вибір пріоритетів науково-технічного розвитку, виробництво нових знань та технологій і т. ін. Корпорації та підприємництва є головною сферою реалізації наукових досягнень, вони забезпечують національну економічну та технологічну конкурентоспроможність. При цьому ринок та економічне зацікавлення визначають напрямки й темпи інноваційних процесів. Інновації мають економічний резон тільки у тому випадку, коли несуть у собі економічну ефективність та соціальну доцільність.

Одним з найбільш прийнятних до інновацій секторів економіки є малий бізнес. Саме малі підприємства покликанні без істотних капіталовкладень розширити виробництво споживчих товарів та послуг, прискорити демонополізацію виро-

бництва, слугувати джерелом відчутних бюджетних надходжень. Більшої підтримки потребують малі підприємства, що працюють в науково-технічній, інформаційній та рекламно-виставковій сферах. Але створення національної інноваційної системи потребує певних бюджетних вкладень, які швидко окупаються. Окремі елементи такої системи країна вже має: в великих регіонах вже є державні, наукові та інноваційно-технологічні центри. Функціонують різноманітні фонди сприяння розвитку малих форм підприємств в науково-технічній сфері, система позабюджетних фондів технологічного розвитку. Діють малі підприємства, орієнтовані на науково-технологічну діяльність, організована система підготовки менеджерів. Тобто накопичений цінний досвід, який може та повинен широкомасштабно тиражуватись.

Держава та ринок доповнюють один одного. Саме держава надає ту інституціональну базу, на якій розвиваються ринок та приватне підприємництво. А приватні фірми, намагаючись отримати прибуток, створюють те багатство, а отже, й фінансові ресурси, які необхідні державі для виконання покладених на неї соціальних функцій. Подібна взаємодія держави та ринку сприяє виникненню „добродійного” кола – кумулятивного процесу економічного зростання та інституційних і нормативно-правових перетворень, що взаємно підтримуються.

Реформа економіки та економічної освіти знаходиться в тісному взаємозв'язку. Економічний занепад не дозволяє накопичувати ресурси, що необхідні для повноцінного розвитку вищої школи. Відсутність відповідної сучасної національної системи вищої економічної освіти приречує приватний та державний сектори економіки на кадрове „голодування” та негативно впливає на якість реалізації інноваційної політики держави.

Світова практика свідчить, що вищий навчальний заклад повинен стати скупченням інтелекту.

В Україні є реальний шанс зберегти позиції високорозвиненої держави, оскільки поки ми ще володіємо потужним людським, науковим та природним потенціалом, не втратили ряд перспектив науково-технічних розробок та передових технологій. При цьому стратегія України повинна бути незмінна – перехід до економіки інноваційного типу. Однак, в першу чергу, для цього необхідно створити умови для залучення в реальний сектор економіки інвестиційних ресурсів. Цього можна досягти шляхом непрямого державного стимулювання, надання виробникам нової продукції податкових та інших преференцій. Підприємництво не повинно пригнічуватись фіскальним пресингом. Тобто, головним орієнтиром держави повинен стати принцип – не виставляти перешкод на шляху розвитку економіки.

Допомога освіті, як це доводить світовий досвід, ті країни де уряд, законодавчі установи у достатньому обсязі фінансують освіту, мають потужні тенденції до процвітання. І навпаки: де витрати на навчальний процес, забезпечення нау-

кових досліджень, ремонт будівель тощо, мінімальні, існує мінімум знань і відповідно це позначається на якості менеджменту підприємств, банків, інших суб'єктів господарювання, на здатності персоналу компаній генерувати інновації. До речі, це, у певній мірі, доводиться і одним із загально відомих економічних критеріїв, підходів до оцінки вартості компанії у країнах розвинутої ринкової економіки, при якому вартість її визначається так: 75 % - це менеджмент, 25 % - інтелектуальна складова.

Таким чином, можна констатувати, що економічна дійсність вимагає змін в українській економічній системі, перш за все, в економічній стратегії розвитку держави: змінити її з екстенсивно-індустріальної на інтенсивно-інноваційну. Тобто, необхідно якомога швидше модернізувати наявні в Україні виробничі потужності, мобілізувати наявні ресурси, скорегувати економічний механізм і здійснити прорив, аналогічний тому, який у повоєнні роки здійснили Німеччина і Японія.

Основний наголос при цьому необхідно зробити на використанні національних конкурентних переваг, авангардних переваг високотехнологічних галузей, таких як ракетно-космічна, авіаційна, точне машинобудування, автомобільна, біотехнологічна та інші. Ці сфери та галузі повинні стати пріоритетними точками економічного прориву, забезпечити міцні конкурентні позиції і відіграти роль локомотивів розвитку. Необхідно приділяти особливу увагу також регіональному розвитку та модернізації агропромислового комплексу.

Реалізація подібних підходів дозволить досягнути високих темпів зростання економіки, скоротити нинішній відрив від європейських країн.

Тобто, перед Україною нині майорять два шляхи: або і надалі просуватися накатаною стежкою екстенсивного розвитку, тримаючись на плаву за рахунок торгівлі сировиною і металом до тих пір, поки витримують потужності створені ще за радянських часів та дозволяє світова кон'юнктура, або ж зробити ставку на самодостатній розвиток за рахунок мобілізації внутрішніх ресурсів, перспектива якого – забезпечення свого існування на рівні високорозвинених країн.

### 1.3 Теоретичні підходи до визначення інноваційної кризи підприємства

Для сучасного етапу розвитку України, коли економічна, політична, фінансова нестабільності всередині країни підсилюється світовою фінансовою кризою, особливо актуальним постає питання запровадження антикризового управління промислових підприємств. Антикризове управління у провідних підприємствах країн з розвинутою економікою є ключовим механізмом системи управління підприємства в цілому, і являє собою систему заходів, які спрямовані не тільки на вихід підприємства з кризи, але і запобігання створення такої ситуації. Слід усвідомити, що головною метою антикризового менеджменту є розробка та реалізація

заходів, спрямованих на нейтралізацію факторів, які найбільш негативно впливають на діяльність підприємства, і можуть призвести до кризи підприємства.

Проблематика антикризового управління підприємствами містить декілька напрямків. Так, основними об'єктами впливу антикризового управління є: проблеми розпізнавання передкризових ситуацій, проблеми запобігання кризи, проблеми життєдіяльності організації в кризовому становищі, проблеми виходу з кризи, проблеми ліквідації наслідків кризи, методологічні проблеми антикризового управління, фінансово – економічні проблеми антикризового управління, правові проблеми антикризового управління, проблеми організації антикризового управління, соціально – психологічні проблеми антикризового управління

Українські підприємства, чия діяльність часто починається та продовжується в умовах кризового стану економіки України, іноді всі успіхи пов'язують з власною діяльністю, а невдачі - з дією зовнішніх факторів, що не дозволяє ефективно працювати на ринку та розробити результативну систему управління. Таке становище не дозволяє своєчасно розпізнавати кризові явища, їх розвиток на різних стадіях формування та розвитку криз і впливати на причини їх формування, розробити механізми моніторингу ризиків діяльності, опанувати методи управління кризою та виходу з неї. Здатність підприємства правильно діяти на всіх етапах свого розвитку - гарантія не лише виживання, але й подальшого розвитку.

Криза та кризові явища є об'єктом антикризового управління, тому слід ретельно вивчати їхню природу.

Дослідженням природи економічних криз і детальним опис кризових процесів займалися такі відомі зарубіжні економісти, як Ж. С. де Сисмонді, Ді Рікардо, К.Маркс, Й Шумпетер, М. Кондратьєв, Дж. Кейнс, М. Туган – Барановський та інші.

У вітчизняній літературі дослідженню проблем кризового стану підприємства і антикризового менеджменту присвячені роботи таких авторів як Терещенко О. А., Ковальчук К. Ф., Довбня С. Б., Галушко О. С., Дідик Л. М. та інші.

Метою даного підрозділу є ґрунтовне дослідження теоретичних засад визначення інноваційної кризи та кризи інноваційного розвитку, що стає основним багажем для подальшого вивчення і дослідження інноваційного потенціалу, методів його вивчення та оцінки, використання теоретичних знань на практиці, як ключового елемента антикризового управління.

“Krisis” в перекладі з грецького слова – поворотний пункт або результат, перелом. Найчастіше кризи та кризові ситуації класифікують за різними ознаками: рівень виникнення, сфера походження, причини виникнення, наслідки, ступінь системності, можливість прогнозування, вплив на діяльність суб'єкта управління, стадія розвитку, структура відносин у соціально - економічній системі і диференціація проблематики .

Аналізуючи класифікацію криз та кризових ситуацій, яка на сьогоднішній день розроблена вченими та економістами [27], можна відмітити, що вона справедлива та заслуговує права на існування, але класифікація за деякими ознаками

є справедливою до певного етапу кризи (наприклад, керована та некерована; прогнозована, не прогнозована), тобто не притаманні ознакам кризи як цілісного процесу.

Також заслуговує на увагу класифікація видів підприємства на предмет їх особливостей і функціональних характеристик О. Пушкар, О.Тридід, А.Колос, яка розроблена для систематизації функцій антикризового управління [28]. Дана класифікація є найбільш повною, характеризує загальні ознаки кризи як цілісного поняття, але не враховує в собі суб'єктивні фактори та не містить класифікацію за інструментами впливу в антикризовому управлінні.

Довбня С. Б. У своїй праці «Методологічні основи і стратегічні альтернативи реструктуризації промислових підприємств в процесі реформування економіки України» розширила класифікацію видів криз, додавши за наступними класифікаційними ознаками: закономірність виникнення, сила дії, тривалість, фактори ініціації, джерела породження криз, можливості їх подолання, причини та зовнішнє проявлення кризи [28].

Як інструменти впливу антикризового управління можна виокремити заходи, по яким повинен проводитись постійний моніторинг та контролінг, а саме: пошук інформації, організація перспективного планування, прогнозування кризи, розробку управлінських рішень в умовах ризику, аналіз і оцінювання кризових ситуацій, постійне слідкування за зовнішнім та внутрішнім середовищем, диверсифікація, активна інноваційна політика підприємства з використанням інноваційного потенціалу і т.п. Необхідно зазначити, що об'єктом інноваційної діяльності в антикризовому управлінні можуть бути не тільки нова продукція і нові технології, нові ринку збуту, на що звичайно звертається основна увага, але і нові методи управління, нові організаційні структури, нові кадри, соціально-економічні нововведення і т.п.

З огляду на вищевказане для систематизації механізмів в антикризовому управлінні нами доповнено класифікацію криз на підприємстві, а саме: за ознакою – інструмент впливу в антикризовому управлінні - кризи поділяються на: інноваційну кризу, диверсифікаційну кризу, інвестиційну кризу, інформаційну кризу, маркетингову кризу, виробничу кризу, фінансову кризу, кадрову кризу, стратегічну кризу, організаційно-управлінську кризу.

Спираючись на те, що криза має 2 складові: суб'єктивну, коли криза визначається на основі ставлення керівництва до явищ на підприємстві, та об'єктивну, коли криза визначається на основі відповідності параметрів підприємства вимогам зовнішнього оточення, систематизуємо та зобразимо за допомогою схеми запропоновану класифікацію (рис. 1.4).

Усі види кризи взаємопов'язані між собою. Так наприклад, наслідком фінансової кризи може стати інноваційна криза підприємства, чи виробнича криза, чи кадрова криза.

Класифікація криз за запропонованими автором класифікаційними ознаками у достатній мірі систематизує основні інструменти впливу в антикризовому управлінні й може бути методичною основою при проведенні відповідних аналітичних досліджень.

Але слід одразу зауважити, що даний класифікатор не взаємовиключаючий один одного, тобто на підприємстві може існувати одночасно як один вид кризи, так і декілька видів, а також і всі одразу (банкрутство підприємства). Між запропонованими видами криз існують тісні причинно-наслідкові зв'язки.

Тобто, дослідження кризового стану з використанням запропонованої класифікації дасть змогу охопити з достатньою повнотою причини виникнення кризи та вказати на подальші інструменти запобігання, розпізнавання та подолання під час розроблення антикризових рішень. Тому, зазначений поділ криз, має зайняти відповідну базову ланку в антикризовому менеджменті.

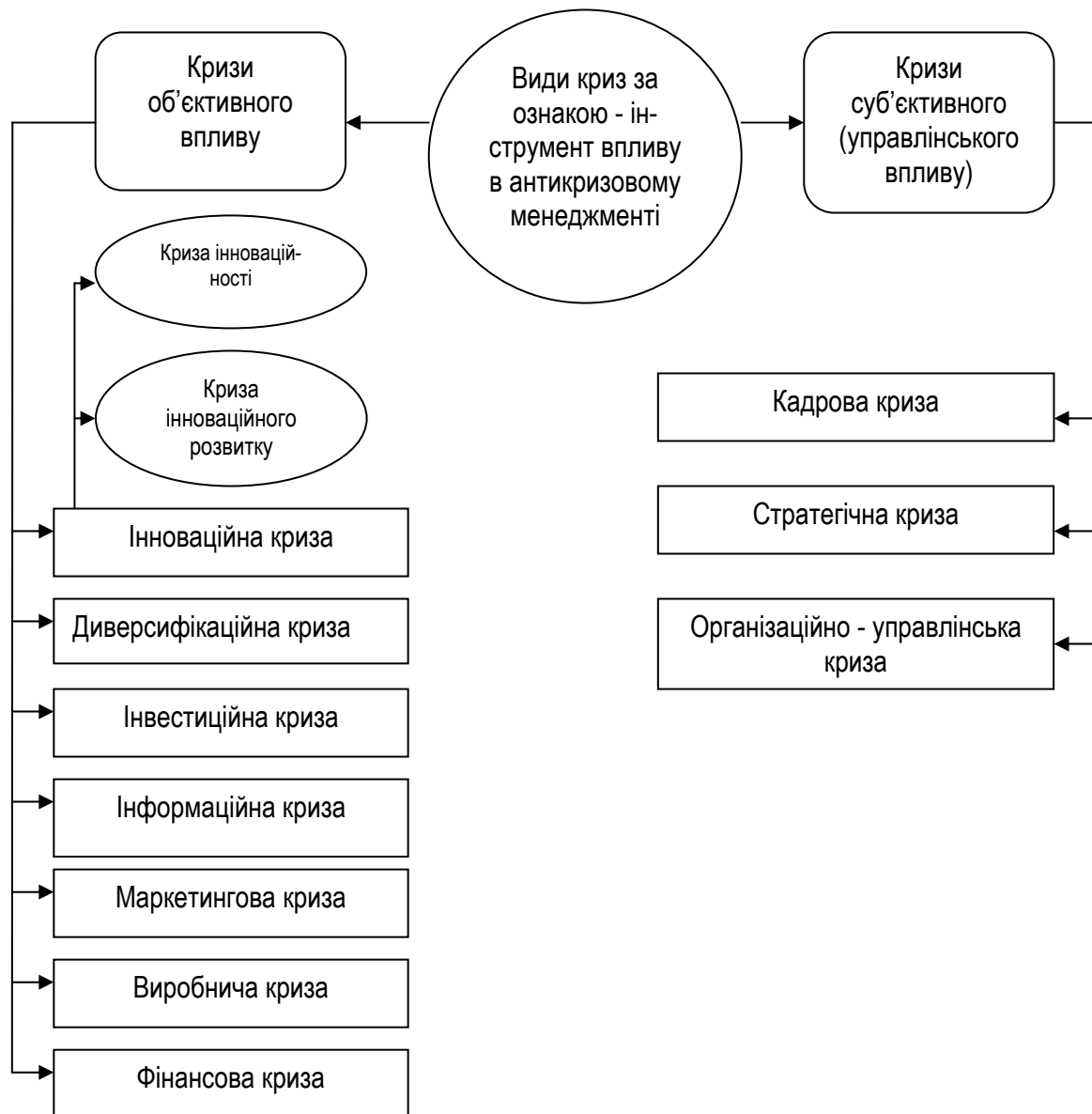


Рис. 1.4 Класифікація криз за інструментом впливу в антикризовому управлінні



Кожна з зазначених видів криз має комплексний характер, тобто стосується функціонування різних підсистем підприємства, а отже, потребує комплексного характеру від сформованої системи антикризових заходів, що розробляються і реалізуються.

Отже, вважаємо, що інноваційна криза підприємства об'єднує в собі два види кризи: кризу інноваційності та кризу інноваційного розвитку підприємства, які тісно пов'язані між собою. При чому криза інноваційності автоматично трансформується в кризу інноваційного розвитку підприємства при будь-яких умовах. В свою чергу криза інноваційного розвитку підприємства в певний період часу при відсутності ефективних механізмів антикризового управління теж може перетворюватися на кризу інноваційності (рис. 1.5).

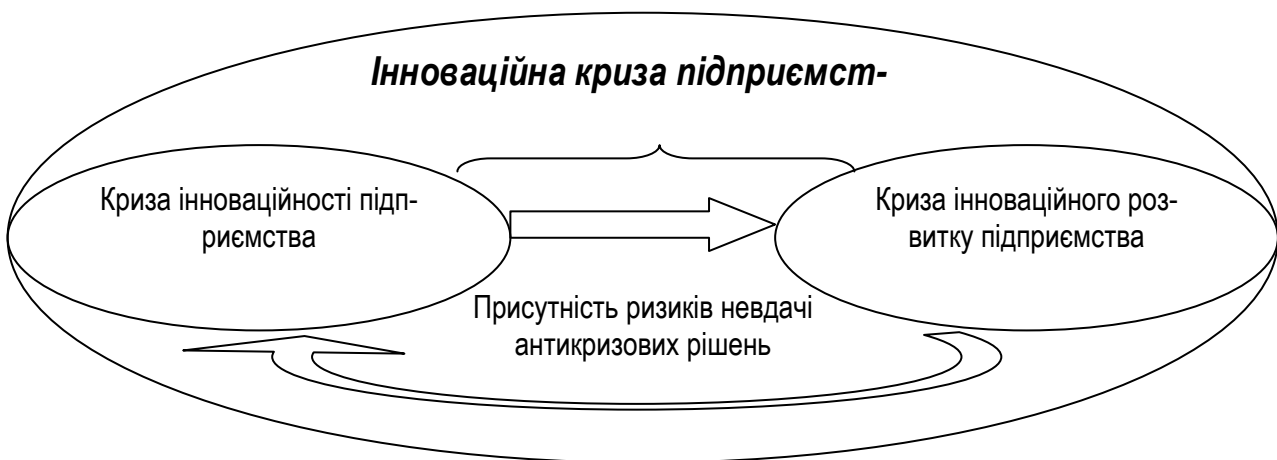


Рис. 1.5 Взаємозв'язок кризи інноваційності та кризи інноваційного розвитку підприємства

Для ідентифікації виду інноваційної кризи необхідно дослідити симптоми, джерела, причини, рівні та наслідки її виникнення, формування та розвитку. Розпізнавання цих ознак дасть змогу правильно діагностувати той чи інший вид інноваційної кризи, її розвиток на різних стадіях формування, впливати на причини її формування, розробити механізми моніторингу ризиків діяльності, опанувати методи управління та виходу з неї, тобто вибрати найефективніші антикризові заходи.

Отже, розглянемо детально інноваційну кризу, яка характеризується такими параметрами: видом, симптомами, факторами (причинами) виникнення, стадією її розвитку (фазою). Ідентифікація цих параметрів (ознак) дає змогу правильно дослідити запропонований вид кризи та вибрати найефективніші антикризові заходи з використанням інноваційної складової.

Істотною причиною кризового стану вітчизняних підприємств є неналежне опрацювання симптомів будь-яких криз, що не дозволяє проводити своєчасну діагностику стану підприємств сучасними методами.

Вітчизняні та зарубіжні економісти, вивчаючи проблематику криз, наголошують на тому, що всі види криз мають схожі характеристики, але варто враховувати й те, що кожна криза по-своєму унікальна. Тому необхідно виділяти характерні особливості (симптоми) конкретної кризи, розуміти причини, які спричинили її виникнення, а також розглядати антикризові програми, відповідно до типу криз, з якою зіткнулося підприємство.

Важливо в даній роботі з'ясувати основні симптоми кризи інноваційності та кризи інноваційного розвитку підприємства. В традиційній економічній теорії і практиці господарювання виділяють симптоми, за допомогою яких можна визначити наявність кризових явищ на підприємстві, які можна розділити на:

Загальні симптоми – ті, які характерні для кризи будь-якого типу;

Специфічні симптоми - ті, які є сигналами про розвиток саме визначеного типу кризи.

До ключових загальних симптомів кризи інноваційності та кризи інноваційного розвитку, тобто притаманних обома видам криз, слід віднести: зниження обсягів реалізації; зниження (доходів) прибутку; зменшення замовлень продукції; втрату клієнтів-покупців продукції; затримки у виплаті зарплати; збільшення плинності кадрів; зниження продуктивності праці; зниження рівня рентабельності продукції; збільшення розміру неліквідних запасів; зниження витрат на соціальну сферу; зростання накладних витрат та інші.

В економічній теорії і практиці господарювання суб'єктів підприємницької діяльності досить важливо визначити специфічні симптоми двох видів інноваційної кризи підприємства, адже за допомогою їх сигналів підприємство розпізнає саме визначений тип кризи.

До специфічних симптомів кризи інноваційності можна віднести відсутність або кваліть процесу інноваційного планування на підприємстві, що визначається стратегічними цілями підприємства.

До специфічних симптомів кризи інноваційного розвитку можна віднести: відсутність або зниження виробництва інновацій на підприємстві; зниження покупців – споживачів інноваційного продукту; зниження обсягів виручки від реалізації інноваційного продукту; недотримання очікуваних результатів (прибутків, соціального ефекту) від інновацій; збільшення запасів інноваційної продукції на складах; зниження рівня керованості процесу створення і впровадження інновацій і інші.

Наведений перелік специфічних симптомів кризи інноваційності та кризи інноваційного розвитку підприємства не вичерпує всіх ознак відповідного типу криз, а дає лише можливі основні напрямки.

Розроблені специфічні симптоми кризи інноваційності та кризи інноваційного розвитку підприємства, допоможуть підприємству, по – перше, діагностувати запропоновані види кризи та виробити адекватну реакцію на динамічну зміну зовнішніх та внутрішніх умов господарювання, по – друге, можуть стати ефективним

засобом антикризового управління, своєчасне виявлення та ліквідація яких, дозволяє знизити негативні наслідки відповідного виду криз.

Для здійснення антикризового управління необхідно та принципово важливо не тільки з'ясувати симптоми, а й із факторами, які ініціюють виникнення кризових явищ.

Варто враховувати, що факторами, які сприяють формуванню (виникненню) кризових явищ на підприємстві слід, в першу чергу, вважати фактори ризику, тобто такі процеси та явища, які негативно впливають на діяльність підприємства, сприяють розбалансованості виробничо-управлінської системи та частішому виникненню збоїв (кризових ситуацій) у різних підсистемах підприємства та поза його межами – у зв'язках з зовнішнім середовищем. Вплив на ці фактори в принципі може призвести до попередження розвитку криз на підприємстві або пом'якшення впливу кризових явищ на його діяльність.

У сучасній літературі з проблем антикризового управління до класифікації факторів, що можуть спричинити кризу на підприємстві, домінує підхід, згідно з яким зазначені фактори поділяють на дві групи: внутрішні-ендогенні (фактори, що як правило, залежать від організації діяльності самого підприємства) і зовнішні-екзогенні (фактори, на які підприємство не може впливати взагалі або має незначний вплив).

Для розпізнання та виявлення внутрішніх причин виникнення, тобто ендогенних факторів впливу по запропонованим видам криз, розглянемо етапи (фази) інноваційної діяльності та розвитку підприємства, адже комерційний успіх підприємства, їх позиції на світовому ринку в значній мірі залежать від конкурентоспроможності продукції, необхідний рівень якої забезпечується інноваційною діяльністю. Вважаємо, що для ефективної інноваційної діяльності і розвитку та недопущення відповідно інноваційної кризи, необхідна інтеграційна єдність складових його стадій (фаз), оскільки невиконання хоч би однієї з них ставить під сумнів результативність всієї діяльності і призводить в кінцевому результаті до відповідної кризи.

Нами розроблено 3 фази забезпечення інноваційного діяльності підприємства, послідовне та комплексно - систематизоване виконання яких створює умови для сталого існування та розвитку підприємств за інноваційною моделлю, а саме:

1. Фаза формування, реалізації та розвитку інноваційного потенціалу підприємства за умови сприяння зовнішнього інноваційного клімату;
2. Фаза формування, реалізації та розвитку інноваційного процесу підприємства за умови сприяння зовнішнього інноваційного клімату;
3. Фаза формування, реалізації та розвитку інноваційного портфеля підприємства за умови сприяння зовнішнього інноваційного клімату.

Зважаючи на вищевикладене, представляється доцільним розробити схему забезпечення інноваційного розвитку підприємства, яка буде містити відповідні

фази, конкретизує внутрішні можливі причини кризи інноваційності та кризи інноваційного розвитку та рівні інноваційної кризи (рис 1.6).

Вважаємо, що криза інноваційності підприємства представляє перший рівень інноваційної кризи. Кризу інноваційного розвитку розуміємо як кризу, яка спричинена кризою інноваційності, або відсутністю чи неефективним управлінням інноваційним процесом та портфелем інновацій.

Тобто другий рівень інноваційної кризи представляють собою крайнє загострення протиріч в системах формування, реалізації та розвитку інноваційного процесу та відповідного портфелю інновацій.

За допомогою структурно – логічної схеми механізмів забезпечення інноваційної діяльності та розвитку підприємства конкретизуємо головні внутрішні можливі причини двох запропонованих видів криз, а саме:

- кризи інноваційності – це відсутність або не застосування, не належне, не своєчасне використання інноваційного потенціалу підприємства, тобто недостатній рівень формування, реалізації та розвитку інноваційного потенціалу підприємства;

- кризи інноваційного розвитку підприємства породжуються або причинами кризи інноваційності, або відсутністю, або неефективним управлінням інноваційним процесом та портфелем інновацій.

Отже, ендогенними факторами, здатними спричинити кризу інноваційності на підприємстві, можуть бути:

- відсутній механізм формування інноваційного потенціалу підприємства;
- недостатній рівень формування, реалізації та розвитку інноваційного потенціалу підприємства (неефективний фінансовий менеджмент; недосконале управління виробничими ресурсами, негнучке управління і т.п.).

Ендогенними факторами, здатними спричинити кризу інноваційного розвитку на підприємстві, можуть бути:

- ендогенні фактори, здатними спричинити кризу інноваційності на підприємстві;
- відсутній інноваційний процес та будь-який його етап на підприємстві;
- неефективний інноваційний процес на підприємстві на будь-якому етапі;
- високий ризик ринкової невдачі інноваційного процесу;
- незбалансований портфель інновацій;
- недосконале та неефективне управління портфелем інновацій на різних стадіях життєвого циклу підприємства;
- інші.

Всі названі ендогенні фактори впливу обох видів криз досить тісно взаємопов'язані і створюють складний комплекс причинно - наслідкових зв'язків.

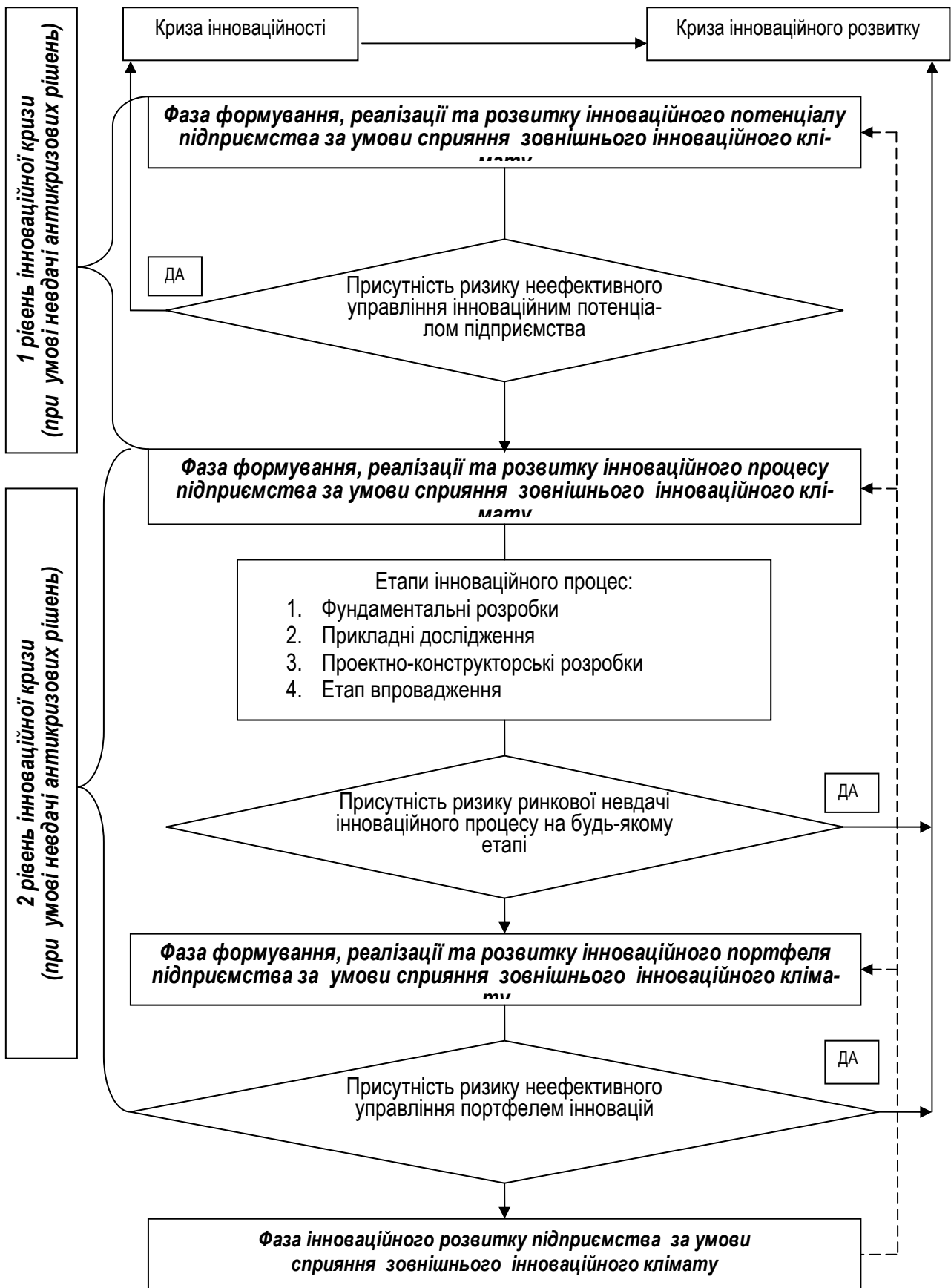


Рис. 1.6 Укрупнена структурно-логічна схема забезпечення інноваційної діяльності та розвитку підприємства за умови сприяння зовнішнього інноваційного клімату

Досліджуючи розроблену укрупнену структурно-логічну схему забезпечення інноваційної діяльності та розвитку підприємства за умови сприяння зовнішнього інноваційного клімату, можна з впевненістю стверджувати, що інноваційний потенціал створює передумови для інноваційного розвитку підприємства, що в умовах посилення впливу світових глобалізаційних процесів на розвиток вітчизняної та регіональних економічних систем стає визначальним при формуванні конкурентної стратегії розвитку суб'єкта господарювання.

Будуючи систему факторів для аналізу зовнішнього середовища, потрібно враховувати такі властивості: взаємозв'язок факторів, що характеризуються силою, з якою зміна одного фактора впливає на інші фактори зовнішнього середовища; складність системи факторів, що впливають на організацію, зумовлювану кількістю таких факторів, різноманітністю їхніх взаємозв'язків і наслідків відповідного впливу; динамічність і рухомість, тобто відносна швидкість і різні темпи змін факторів середовища; невизначеність інформації про середовище та невпевненість у її точності [29].

Бланк всі зовнішні фактори поділяє на три групи: загальноекономічні, ринкові, інші фактори. Є. Коротков зовнішні фактори розділив теж на три груп: макроекономічні, галузеві, ринкові, інші. Вважаємо, що поділ зовнішніх кризоутворюючих факторів, існуючий на сьогодні, є достатньо вивчений та не потребує подальшого вивчення.

Відповідно до існуючого класифікатора «кризоутворювальних» факторів до екзогенних факторів, які спричиняють кризу інноваційного розвитку та кризу інноваційності можна віднести: нестабільність податкової системи, недосконалість регуляторного законодавства, зростання інфляції, зниження рівня реальних прибутків населення, зростання безробіття, зниження обсягу внутрішнього ринку, посилення монополізму на ринку, нестабільність валютного ринку, збільшення пропозицій товарів-субститутів, політичну нестабільність, природні лиха, зниження активності фондового ринку, негативні демографічні тенденції та інші.

З огляду на вищезазначене систематизуємо зовнішні чинники, які здатні спричинити або поглибити інноваційну кризу, поділивши їх на такі фактори: інфраструктури, фінансово-економічні, політичні, нормативно-правові, соціодемографічні, природні, технологічні та інші

Підсумовуючи розгляд факторів впливу, необхідно відмітити, що всі фактори, які формують як внутрішні, так і зовнішні можуть як посилювати, так і послабити рівень інноваційної кризи або кризи інноваційного розвитку підприємства.

На думку більшості вітчизняних та зарубіжних науковців, з чим ми погоджуємося, найважливішим принципом антикризового менеджменту є постійний моніторинг зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства з ціллю раннього попередження та виявлення загрози кризи на підприємствах. З огляду на вищевказане, слід зауважити, що механізм виникнення кризи інноваційності або кризи

інноваційного розвитку підприємства може бути якісно пізнаним лише шляхом постійного моніторингу внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства.

Дослідженні фактори впливу та симптоми, які здатні спричинити інноваційну кризу або кризу інноваційного розвитку, діють у різних напрямках і можуть спричинити кризові явища та кризовий стан, тому з огляду на це виникає об'єктивна необхідність створення на підприємствах системи постійного моніторингу вищезазначених чинників та факторів.

Структурне відображення факторів та симптомів інноваційної кризи та кризи інноваційного розвитку представлено на рис. 1.7.

Систематизація та аналіз специфічних та загальних симптомів, ендогенних та екзогенних факторів впливу і фаз розвитку кризи інноваційності та кризи інноваційного розвитку підприємства, дозволить більш детально досліджувати ці кризи, створювати відповідні інструменти впливу на причини їх формування, розробляти механізми моніторингу ризиків, опанувати етапи та механізми антикризового управління, щодо запобігання, подолання та виходу з неї. Тільки за умови постійного моніторингу розпізнавання та виявлення причин, симптомів, наслідків виникнення та факторів впливу кризи надається можливість підприємству ефективно діяти на всіх етапах антикризового менеджменту.

Чітке розуміння ситуації дозволить своєчасно відреагувати та прийняти необхідні управлінські (антикризові) рішення менеджменту.

Підсумовуючи вище викладене щодо розгляду теоретичних аспектів інноваційної кризи, дозволяє зробити висновок про те, що поняття «криза інноваційності» та «криза інноваційного розвитку підприємства», є досить складними, багатограними та новими в економічній літературі.

На наш погляд, криза інноваційності представляє собою крайнє загострення протиріч в системі формування, реалізації та розвитку інноваційного потенціалу, а криза інноваційного розвитку охоплює протиріччя на стадіях створення, реалізації та розвитку як інноваційного потенціалу, так і інноваційного процесу, і портфелю інновацій.

Враховуючи вищевказане, криза інноваційності - це крайнє загострення протиріч в системі управління підприємством, які виникли внаслідок невикористання, не належної або несвоєчасної реалізації інноваційного потенціалу підприємства, що загрожує існуванню та подальшому ефективному розвитку підприємства та спонукають підприємство до якісно нових перетворень в системі управління задля забезпечення його виживання та розвитку.

Криза інноваційного розвитку підприємства – це крайнє загострення протиріч в системі управління підприємством, які виникли внаслідок невикористання, не належного або несвоєчасного інноваційного процесу та портфелю інновацій.

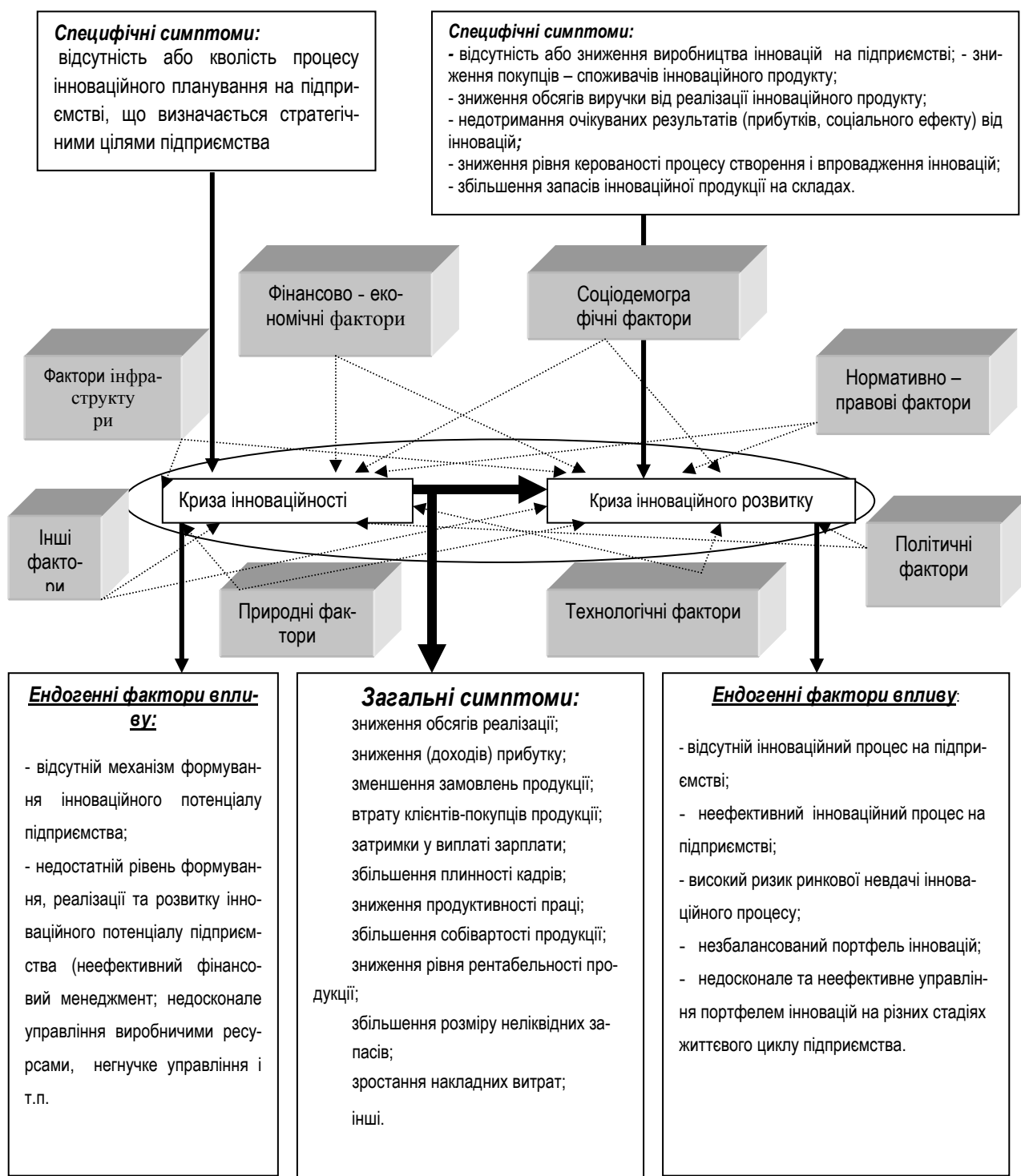


Рис.1.7 Структурне відображення факторів та симптомів кризи інноваційності та кризи інноваційного розвитку

Отже, для розробки антикризової стратегії щодо інноваційної діяльності підприємства, тобто недопущення інноваційної кризи, як головного механізму антикризового управління, необхідно перш за все констатувати симптоми криз; виявити вплив факторів середовища, щоб передбачати кризові явища і заходи щодо їх профілактики та попередження; а також надати визначення, тобто розробити теоретичні підходи.



## 1.4 Управління інноваційними процесами промислового підприємства на засадах контролінгу

Підвищення конкурентоспроможності українських промислових підприємств не можливе без комплексної модернізації не тільки самих підприємств, а й системи управління ними. Сьогодні потрібні нові методи управління підприємствами, які враховували б особливості сучасної економічної ситуації та були б чутливими та гнучкими до впливу зовнішніх та внутрішніх ризиків промислових підприємств.

Управління інноваційними процесами, на відміну від звичайного управління підприємством, характеризується високою мінливістю та нестабільністю всіх елементів системи управління, а також високим ризиком. Тому, для ефективного управління інноваціями на промисловому підприємстві необхідно застосовувати таку концепцію управління, яка включала б усі компоненти сучасного менеджменту та, водночас, відповідала вимогам функціонування систем управління в умовах невизначеності та впливу зовнішніх й внутрішніх ризиків. Отже, в якості такої ефективної концепції управління пропонуємо використовувати механізм контролінгу інновацій, котрий забезпечує підвищення якості стратегічних та оперативних управлінських рішень, дозволяє оперативно реагувати на ризики та забезпечує ефективне функціонування підприємства в цілому [30].

Зазначимо, що в попередніх роботах, нами було визначено, що контролінг - це механізм забезпечення ефективного функціонування підприємства, основою якого є наявність трьох нерозривних функцій: аналізу, планування та контролю, - які виконуються у взаємозв'язку та взаємній обумовленості, здійснюються на принципах комплексності, економічності, інноваційності, безперервності та оптимальності.

Принципова схема функціонування контролінгу інновацій, як механізму, подана на рис.1.8.

Згідно з визначеннями та дослідженнями Кармінського А.М., інновації можна розглядати як окремі проекти, бо їм притаманні всі риси проекту [31]:

- інновації поєднані з новизною та нерегулярністю, а отже і з невизначеністю;
- інноваціям притаманна комплексність та слабка структурованість;
- інновації мають чітко зазначену ціль, обмежені за терміном реалізації та направлені на зміни;
- бюджет інновації, як і інших проектів, обмежений;
- інноваційний процес можна розділити на складові зі своїми цілями та завданнями.

Саме тому інноваційний процес є окремим процесом, який вимагає особливого управління.

Контролінг інновацій, як особлива система управління інноваційною діяльністю підприємства, контролює реалізацію інноваційного процесу, який, в свою чергу, включає певні етапи його впровадження.



Рис.1.8 Принципова схема функціонування механізму контролінгу інновацій на підприємстві

Управління інноваційним процесом на засадах контролінгу схематично зображено на рис.1.9.

Ефективність системи контролінгу інновацій визначається ефективністю управління. Тобто, можна зробити висновок, що контролінг має зворотній зв'язок з управлінням.

Управління процесами зі створення інноваційних продуктів та технологій поєднані зі значними ризиками та невизначеністю, бо шлях розвитку інновацій від зародження ідеї до її практичного втілення включає декілька етапів: генерація і селекція ідей; аналіз, перевірка та апробація висунутої ідеї; контроль стратегічної перспективи нового продукту, зв'язки з зовнішнім середовищем щодо комерціалізації інновації, тому є досить складним та потребує багато часу. Існує пряма залежність між вартістю інноваційного проекту та вимогами до системи управління ними: чим вища вартість проекту та чим вищі вимоги до строків його реалізації, тим більше вимог висувається до системи управління проектами. Тому в залежності від ситуації, контролінг дозволяє для конкретного інноваційного проекту обрати найбільш прийнятний метод управління.

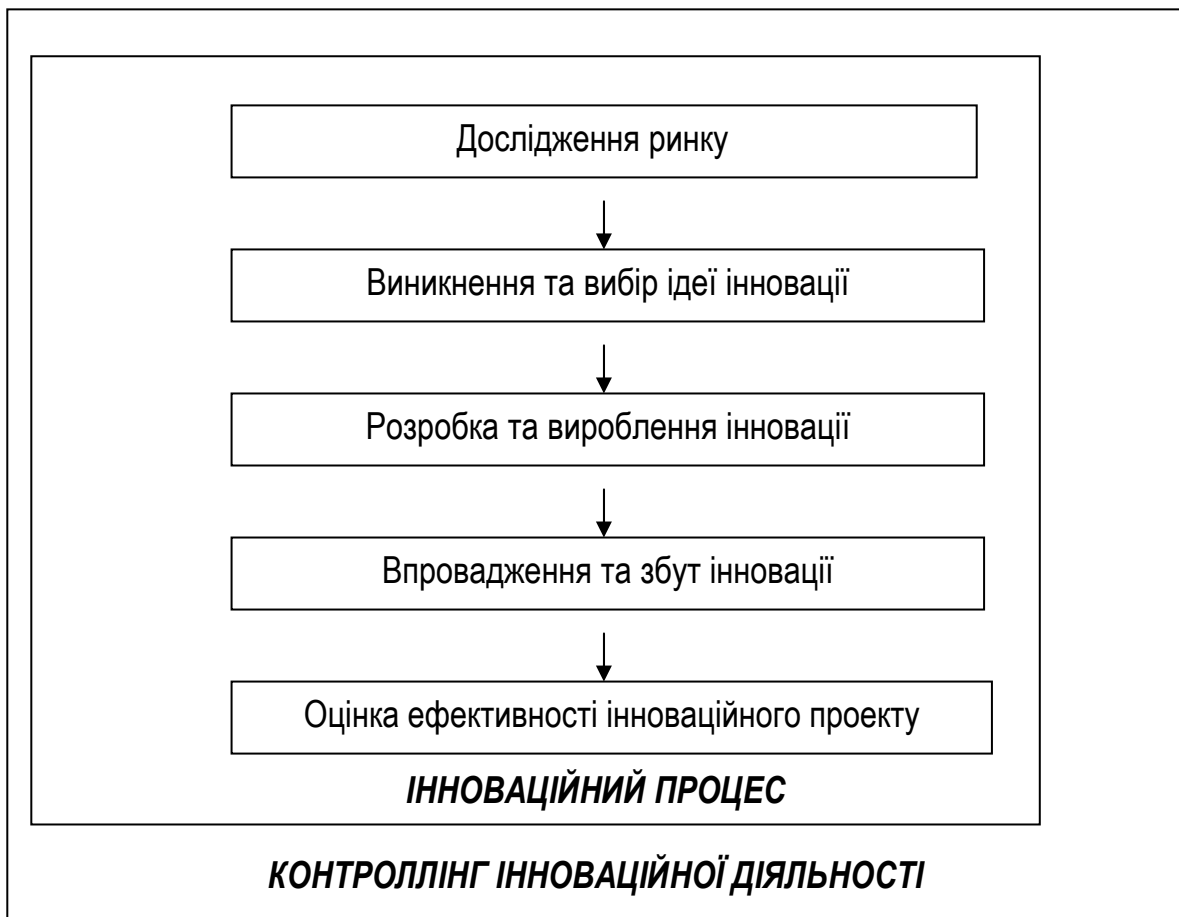


Рис.1.9 Управління інноваційними процесами на засадах контролінгу

Тому контролінг інновацій, як система управління інноваційними проектами, має наступні особливі завдання:

- сприяння при стратегічному та оперативному плануванні програм інновацій;
- оцінка інновацій в розрізі ринку збуту, витрат та економічності;
- планування та контроль бюджету сфери інновацій;
- контроль строків реалізації та результатів;
- відбір та контроль показників ефективності інновацій.

Також одним з основних елементів контролінгу інновацій є його інформаційне забезпечення, тому для досягнення певного рівня результативності інноваційного проекту необхідно забезпечити адекватний рівень його інформаційної підтримки.

Формування інформаційного забезпечення контролінгу інновацій передбачає оцінку інноваційних властивостей зовнішнього та внутрішнього середовища. Схематично структура інформаційної бази контролінгу інновацій представлена на рис.1.10



Рис.1.10 Формування інформаційного забезпечення контролінгу інновацій (розроблено на основі [32])

Такі особливості управління інноваційними процесами впливають з самого визначення та основних характеристик інновацій. Тому методика управління інноваційними процесами на засадах контролінгу має декілька особливих вимог:

- відокремлення та описання інноваційного процесу на промисловому підприємстві, як основного інструменту можливого підвищення конкурентоспроможності;

- орієнтація інновацій на реалізацію стратегічних цілей підприємства, як визначення, обґрунтування та реалізація довгострокових перспектив та розробок.

- оперативне прийняття рішень про початок реалізації інновацій;

- інформаційна підтримка та супровід інноваційного процесу;

- контроль за розвитком та впровадженням інновацій.

Дотримання цих вимог до управління інноваційними процесами на засадах контролінгу має мультиплікативний ефект, що виникає у стратегічному періоді та впливає на результативність діяльності промислового підприємства, в тому числі на його прибуток.

Таким чином, наявність ефективної системи управління інноваційними процесами на засадах контролінгу є основою фінансової успішності промислового підприємства та, як результат, підвищення його конкурентоспроможності.

## 1.5 Регіональні аспекти забезпечення активізації інноваційної складової конкурентоспроможності підприємств

Конкурентоспроможність підприємств в регіональному аспекті можна розглядати як економічні можливості забезпечувати високий рівень ефективності використання всіх видів ресурсів, якими розташовує регіон, і на цій основі задовольняти постійно зростаючі потреби й підвищувати рівень життя населення.

Серед основних факторів, які забезпечують певний рівень конкурентоспроможності підприємств та одночасно є її показниками, варто назвати такі: якість управління, організаційна культура, новизна технічних, матеріальних і інформаційних ресурсів, оптимальна організація фінансових потоків та інші

Світовий досвід свідчить про те, що головним шляхом підвищення конкурентоспроможності підприємств є інноваційний підхід, який відображає взаємозв'язок науково-технічної, виробничої, фінансової, соціальної, інституціональної й іншої сфер життєдіяльності суспільства на всіх рівнях. На сучасному етапі розвитку більшість країн світу забезпечують підвищення своєї конкурентоспроможності завдяки використанню інновацій, розробки високотехнологічних продуктів, створення яких неможливе без розвитку науково-технічного потенціалу [33].

Створення, впровадження й широке поширення нових продуктів, послуг, технологічних процесів стають ключовими факторами росту обсягів виробництва, прибутків, зайнятості, інвестицій, зовнішньоторговельного обігу. Саме тут криються найбільш істотні резерви поліпшення якості продукції, економії трудових і матеріальних витрат, росту продуктивності праці, удосконалювання організації виробництва й підвищення його ефективності. Все це, в остаточному підсумку, визначає конкурентоспроможність підприємств і продукції, що випускається ними, на внутрішньому й світовому ринках, поліпшення соціально-економічної ситуації в країні та регіонів.

Таким чином, на сучасному етапі розвитку ринкових відносин в Україні найважливішим фактором формування конкурентоспроможності багатьох галузей і підприємств, їхнього розвитку й зміцнення стає інтенсифікація інноваційної діяльності. У такому контексті перед підприємствами всіх галузей промисловості постають ті самі проблеми: в умовах глобалізації, що охоплює все нові й нові сфери діяльності, конкуренція загострюється не тільки в межах національної економіки, але й на світових ринках. Тому вітчизняним підприємствам доводиться усе активніше й гостріше суперничати по якості й технічному рівні продукції із закордонними компаніями, які по ряду позицій мають певні переваги.

Конкурентна перевага підприємств створюється й утримується в тісному взаємозв'язку з регіональними умовами розвитку. Незважаючи на глобалізацію галузей, роль країни й регіону щодо функціонування підприємств останнім часом підсилилася, їх успіх порівняно з конкурентами залежить, насамперед, від поло-

ження справ у країні й регіоні. У свою чергу, й регіони розвиваються в конкурентному середовищі, що дозволяє визначати конкурентоспроможність регіону в залежності від ефективності функціонування розташованих на його території підприємств.

Для стійкого й ефективного господарювання конкурентоспроможного підприємства важливе забезпечення збалансованості економічних, соціальних, екологічних, технічних та інших процесів на регіональному рівні. Саме така стійка ситуація поки відсутня, причини подібного положення це й старе встаткування, і недостача власних оборотних коштів, і недостатня платіжна дисципліна, і ін. До того ж спостерігається ділова пасивність підприємств і їхніх керівників, які не мають яasnих, доступних для розуміння трудових колективів, обґрунтованих планів. Відсутні й довгострокові стратегії розвитку підприємств у перспективі. Реальні інноваційно-інвестиційні потреби ними остаточно не визначені, а суми бажаних інвестицій і норми прибутку на вкладений капітал недостатньо обґрунтовані. При цьому очікувана прибутковість вкладень для інвесторів не гарантована.

Інноваційний розвиток регіону може бути одним з важливих елементів політики по підвищенню конкурентоспроможності підприємств. Бізнес- і наукове співтовариства, регіональні органи влади, асоціації й інші зацікавлені сторони можуть відігравати істотну роль у процесі підвищення конкурентоспроможності регіональних підприємств. Участь регіональних органів влади в створенні й розвитку інновацій особливо важливо на перших етапах формування конкурентоспроможних підприємств регіону, надалі участь регіональної влади скорочується й головну роль починають грати закони ринкової економіки, що стимулюють розвиток найбільш вигідних виробництв, а роль регіональних органів влади зводиться до їх підтримки.

Існують різноманітні механізми, за допомогою яких у розвинених країнах світу держава може брати участь у створенні сприятливого інноваційного клімату, стимулюванні малих інноваційних підприємств, впровадженні технологій у виробництво й т.п. По-перше, ця пряма фінансова участь місцевих органів влади у вигляді фінансування певних проектів (наприклад, участь у венчурному фінансуванні) або організацій (наприклад, малих інноваційних фірм). По-друге, це фінансування елементів інфраструктури (технопарків, інкубаторів, офісів по просуванню технологій, і т.п.). По-третє, це непряме регулювання бізнесу переважно через податкові механізми.

Оскільки в більшості регіонів України відсутні спеціальні програми підтримки інноваційного бізнесу, а діючі програми, як правило, не містять у якості самостійного цільового блоку комплексу заходів, спрямованих на формування й розвиток інноваційного бізнесу переважно на кошти приватних інвесторів, доцільно переглянути діючі механізми витрати коштів. Повинні бути розроблені механізми виділення коштів, які сприяли б установленню зв'язків між підприємствами елементами інноваційної інфраструктури регіону.

При формуванні механізмів стимулювання інноваційної діяльності в регіонах необхідно забезпечити безперервність фінансування бізнес-проектів, що проходять через всі стадії інноваційного циклу. У регіонах із традиційно сильно розвиненим науково-технічним сектором і високим дослідницьким потенціалом представляється необхідним формування комплексного організаційно-фінансового механізму забезпечення безперервності інноваційного циклу «наука-виробництво», що включає три основних напрямки: «посівне» фінансування; пайове фінансування; венчурне фінансування [34].

«Посівне» фінансування повинно передбачати виділення бюджетних коштів на безповоротній основі на вивчення й обґрунтування комерційної перспективи інноваційного продукту (результатів науково-дослідних робіт, отриманих, насамперед, у рамках діючих регіональних програм), формування відповідного бізнес-плану, виробництво випробуваного зразка продукції, а також реалізацію заходів, спрямованих на оформлення й охорону прав на створені об'єкти інтелектуальної власності.

Пайове фінансування передбачає участь регіону у фінансуванні комерційного впровадження перспективних інноваційних продуктів на поворотній платній основі (у формі бюджетного кредиту).

Венчурне фінансування передбачає участь регіону в створенні малих інноваційних фірм (венчуров), орієнтованих на комерціалізацію принципово нових і найбільш високоприбуткових інноваційних продуктів, на основі оплати їхніх статутних капіталів бюджетними коштами або іншим майном міста (об'єктами нерухомості й ін.).

Функціонування вищезгаданих механізмів фінансування підтримки інновацій буде сприяти економічному розвитку регіону як суб'єкта промислової й комерційної діяльності, розвитку діючих і появі нових наукомістких підприємств, розширенню масштабів комерціалізації технологій, у тому числі створених за підтримкою регіону.

У розвинених країнах інноваційний процес протікає ефективно завдяки скоординованому функціонуванню всіх необхідних елементів інноваційної інфраструктури,

В Україні сформовано окремі елементи інноваційної інфраструктури: створено 24 інноваційних бізнес-інкубатори, 10 інноваційних центрів, при вищих навчальних закладах, Український інститут науково-технічної інформації з регіональними відділеннями. Але існуюча інноваційна інфраструктура сконцентрована в м. Києві та деяких обласних центрах, а загалом по регіонах вона має досить розгалужену мережу організацій, які не забезпечують збалансованого доступу до ресурсів і послуг учасників інноваційного процесу, що значно обмежує комерціалізацію результатів інноваційної діяльності [35].

Тому завдання місцевих органів влади сприяти створенню та розвитку усіх складових ефективної інноваційної інфраструктури, а саме (рис.1.11):

- фінансової складової інфраструктури: фінансових інститутів, які забезпечують безперервність фінансування інноваційних проектів на всіх стадіях їх впровадження;
- виробничо-технологічної складової інноваційної інфраструктури: технопарків, інноваційно-технологічних центрів, бізнес-інкубаторів, центрів трансферу технологій і т.п.;
- інформаційної, консалтингової, освітньої та маркетингової складових інноваційної інфраструктури;
- взаємозв'язків між усіма суб'єктами регіональної інноваційної системи [38].



Рис.1.11 Основні складові інноваційної інфраструктури регіону [37]

Одночасно в регіонах необхідно сприяти розвитку центрів, що забезпечують підприємцям можливість одержання підтримки й доступу до необхідних інструментів, інформації, освіти, контактам, ресурсам і капіталу, які в протилежному випадку були б занадто дорогим, недоступними або невідомими підприємцям.

У цілому створення елементів інноваційної інфраструктури повинне відбуватися з урахуванням зусиль центральних органів влади, для того щоб забезпе-



чити ефективну взаємодію регіональних елементів інноваційної системи в рамках національної інноваційної системи.

Непряме регулювання бізнесу являє собою міру загального характеру, спрямовану на зміцнення регіональної економіки і її позицій у системі національного й світового господарства, ведучі, в остаточному підсумку, до підвищення конкурентоспроможності підприємств і їхньої продукції. Міри такого роду створюють базис конкурентоспроможності економіки країни й регіону. Вони включають, насамперед, інституціональні рамки ведення господарської діяльності, які формують умов підприємницької діяльності конкретних груп господарюючих суб'єктів.

В останні роки в більшості розвинених країн світу спостерігається тенденція посилення податкового стимулювання інноваційної сфери з одночасним скороченням прямого державного фінансування. Головна відмітна ознака західної системи стимулювання полягає в тому, що пільги надаються не науковим організаціям, а інвесторам. Це, у сполученні з конкуренцією, забезпечує постійний попит на інновації.

Однієї з найбільш діючих пільг є податкове стимулювання. Можна говорити про те, що його стрижнем є зниження податку на прибуток промислових компаній, який тісно пов'язаний з досягнутим підприємством рівнем інноваційної діяльності. Чим він вище, тим більше податкових пільг можна одержати, але тільки за умови, що підприємство в остаточному підсумку буде мати успішну комерціалізацію результатів НДР і почне отримувати достатній прибуток.

Іншими розповсюдженими інструментами стимулювання інновацій на регіональному рівні можуть бути:

- регіональні гарантії по коштам, вкладеним приватними інвесторами у фінансування найважливіших інноваційних проектів;
- використання регіонального майна як застави при залученні коштів приватних інвесторів для фінансування найважливіших інноваційних проектів;
- зарахування коштів, які інвестуються підприємствами в реалізацію найважливіших інноваційних проектів, у погашення їхньої бюджетної заборгованості;
- відшкодування з регіонального бюджету різниці процентних ставок по кредитах;
- продаж або використання на пільгових умовах різних об'єктів нерухомого регіонального майна й/або майнових прав.

Створення належних стимулів для поширення інноваційної моделі економічної поведінки українського бізнесу стає одним із найбільш визначальних завдань економічної політики. Існує достатньо багатий досвід ефективної регіональної економічної підтримки інноваційних процесів, який може бути використаний і в Україні. Особливе значення належить регіональному податковому стимулюванню, яке має різні цілі: залучення фінансових коштів; сприян-

ня венчурному бізнесу; залучення підприємців та висококваліфікованих наукових кадрів; створення потужних високотехнологічних кластерів, технополісів, інноваційної інфраструктури та ін. [38].

Таким чином, обмеженість інвестиційних ресурсів обумовлює необхідність вибору тих напрямків інновацій, які є менш капіталомісткими, а саме створення й освоєння систем управління інноваційного типу, які включають нові методи й технології управління.

Інноваційна сфера розвитку регіону повинна формуватися в рамках відповідної регіональної програми, яка дозволить об'єднати зусилля органів самоврядування міста, його науковий потенціал, підприємницькі й фінансові структури на принципах взаємовигідного співробітництва. До числа важливих умов інноваційної активності підприємств варто віднести заміну адміністративних методів розподілу зароблених благ на економічні, в основі яких лежить прямий зв'язок між отриманими результатами й рівнем стимулювання.

Повинен постійно здійснюватися пошук нових організаційних форм економічного співробітництва між підприємствами, організаціями й органами державної влади.

Перехід до інноваційного стилю управління регіоном дозволить:

- підвищити сприйнятливість підприємств до нових досягнень науково-технічної думки;
- підсилити усвідомлення керівниками своєї соціальної ролі й відповідальності перед колективами;
- виробити довгострокову стратегію успіху;
- створити новий управлінський інструментарій і високу організаційну культуру.

Впровадження й розвиток системи інноваційного керування на макрорівні стане важливим організуючим і мобілізуючим фактором підвищення конкурентної здатності підприємств, а відповідно й регіону в цілому.

## Резюме

З результатів досліджень, викладених у першому розділі очевидно, що інноваційний розвиток в умовах глобалізації є єдиним напрямком розвитку національної економіки, який дозволить Україні ефективно інтегруватися у світовий економічний простір, забезпечить необхідні для ефективної інтеграції темпи зміни показника економічного розвитку.

При цьому механізм формування конкурентоспроможності національних підприємств повинен забезпечити: конкурентне середовище, ефективне функціонування фінансового ринку спрямування прибутку підприємств на реінвестування у обсягах, необхідних для інноваційного розвитку, наявність інноваційної інфра-

структури в межах підприємства, регіону, держави; забезпечення інноваційного спрямування видатків державного бюджету (кардинальне підвищення видатків на освіту та науку); розвиток підприємствами наукових підрозділів інноваційного спрямування по прикладу закордонних фірм; інноваційну спрямованість іноземних інвестицій та підвищення вимог інноваційного та соціального спрямування для інвесторів.

Необхідною умовою активізації інноваційної діяльності підприємства є впровадження механізму контролінгу інноваційної діяльності, тобто створення механізму комплексного функціонування планування, аналізу та контролю інноваційного процесу на підприємстві. При цьому важливим етапом є визначення інноваційної кризи підприємства, факторів та симптомів кризи інноваційності та кризи інноваційного розвитку.

Реалізація перелічених напрямків дії механізму формування конкурентоспроможності національних підприємств на основі інноваційного розвитку дозволить якісно змінити інноваційний клімат на підприємствах і в країні в цілому та забезпечити конкурентоспроможність вітчизняних підприємств на світових ринках.

### *Перелік літературних джерел до розділу 1*

1. Новая единая европейская валюта евро/ Под ред. В.И.Рыбина. М.: Финансы и статистика, 1998. – 392 с.
2. <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/DATASTATISTICS/0,,contentMDK:20535285~menuPK:1192694~pagePK:64133150~piPK:64133175~theSitePK:239419,00.html>
3. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку/ За ред. акад. НАН України В.М. Гейця. – К.: Ін-т екон. прогнозув., Фенікс, 2003. – 1008 с.
4. Інноваційна складова економічного розвитку – К.: Ін-т економіки НАН України, 2000. – 262 с.
5. Крупка М.І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України. – Львів: Вид. центр ЛНУ імені Івана Франка, 2001. – 608 с.
6. Кузьмін О.Є., Тувакова Н.В., Кузнєцова А.Я., Князь С.В. Інвестиційна та інноваційна діяльність / За наук. ред. проф., д-ра екон. наук О. Є. Кузьміна. – Львів: Львів. банків. ін-т НБУ, 2003. – 233 с.
7. Кабанов А.И. Экономические методы формирования и реализации государственной научно-технической политики в угольной промышленности. - Донецк: ИЭП НАН Украины, 1998.-448 с.
8. Онишко С.В. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку – Ірпінь: Національна академія ДПС України, 2004. – 434 с.

9. Соловьев В.П. Инновационная деятельность как системный процесс в конкурентной экономике (Синергетические эффекты инноваций). – Киев: Фенікс, 2004. – 560 с.
10. Шарко М.В. Концептуальные основы инновационного развития экономики Украины: теоретико-методологические аспекты. – Херсон: Олди-плюс. 2005 – 396с.
11. Лапко О. Інноваційна діяльність в системі державного регулювання - Київ, Інститут економічного прогнозування НАН України, 1999. - 253 с.
12. Гаман М.В. Державне регулювання інноваційного розвитку України – К.: Вид-во НАДУ, 2005. – 388 с.
13. Конституція України(Електрон. ресурс) / Спосіб доступу: URI: <http://zakon1.rada.gov.ua>
14. Закон України "Про інвестиційну діяльність" (Електрон. ресурс) / Спосіб доступу: URI : <http://zakon1.rada.gov.ua>
15. Закон України "Про наукову і науково-технічну діяльність"(Електрон. ресурс) / Спосіб доступу: URI : <http://zakon1.rada.gov.ua>
16. Закон України "Про наукову і науково-технічну експертизу"(Електрон. ресурс) / Спосіб доступу: URI : <http://zakon1.rada.gov.ua>
17. Закону України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» (Електрон. ресурс) / Спосіб доступу: URI : <http://zakon1.rada.gov.ua>
18. Статистичний щорічник України за 2005 рік / Під ред. О.Г. Осауленка – К.: Державний комітет статистики України, 2006. – 576 с.
19. «Податковий кодекс України» (Електрон. ресурс) / Спосіб доступу: URI : <http://zakon1.rada.gov.ua>
20. Концепція Державної програми розвитку системи інформаційно-аналітичного забезпечення реалізації державної інноваційної політики та моніторингу стану інноваційного розвитку економіки (Електрон. ресурс) / Спосіб доступу: URI: <http://zakon1.rada.gov.ua>
21. Державна програма прогнозування науково-технологічного та інноваційного розвитку на 2004-2006 роки (Електрон. ресурс) / Спосіб доступу: URI : <http://zakon1.rada.gov.ua>
22. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 „Основні засоби” затверджене наказом Міністерства фінансів України від 27 квітня 2000 року №92.
23. <http://www.cnews.ru/reviews/articles/index.shtml?2002/09/11/135527>
24. Статистичний щорічник України за 2010 р.- К.: ТОВ «Август-Трейд», 2011.
25. Парцхаладзе Л. Інвестиційний клімат України: глобальне потепління«Дзеркало тижня» №29, 24 липня 2004, «Дзеркало тижня», №36, 2004 р., .
26. Аналитический сборник. Обзор рынков прямых и венчурных инвестиций в России 2003-2004 , Российская ассоциация прямого и венчурного инвест-

- тирования (РАВИ) – Санкт-Петербург, 2004. – 63 с.  
[http://www.rvca.ru/upload/files/lib/rvca\\_yearbook\\_2005\\_russian\\_pe\\_and\\_vc\\_market\\_review\\_2004\\_rus.pdf](http://www.rvca.ru/upload/files/lib/rvca_yearbook_2005_russian_pe_and_vc_market_review_2004_rus.pdf)
27. Чернявский А. Д. Антикризисное управление: Учебное пособие-К.: МАУП-2000.-208С.
  28. Довбня С. Б. Методологічні основи і стратегічні альтернативи реструктуризації промислових підприємств в процесі реформування економіки України: автореф. д-ра екон. наук: 08.06.01 / Національна металургійна академія України. - Д., 2003.
  29. Шершньова З. Є., Оболонська С. В. Антикризисное управління підприємством: Навчально- методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни , К.: КНЕУ,2004.-196С.
  30. Долятовский В.А., Долятовская В.Н. Исследование систем управления. — Ростов-на-Дону: Изд-во «МарТ», 2004. — 256 с.
  31. Карминский А.М., Оленев Н.И., Примак А.Г., Фалько С.Г. Контроллинг в бизнесе. Методические и практические основы построения контроллинга в организациях. - М.: Финансы и статистика, 1998. - 256 с.
  32. Инновационный менеджмент: Концепции, многоуровневые стратегии и механизмы инновационного развития / В.М. Аньшин, В.А. Колоколов, А.А. Дагаев, Л.Г. Кудинов. — М.: Изд-во «Дело», 2007. — 584 с.
  33. Антонюк Л. Л. Конкурентоспроможність національної економіки в умовах глобалізації: Автореф. дис... д-ра екон. наук: 08.05.01 / Київський національний економічний ун-т. — К., 2004. — 32с.
  34. Бєліков Олег Венчурне фінансування – Електрон. ресурс/ Режим доступу: URL<sup>^</sup><http://www.justinian.com.ua/article.php?id=3644>
  35. Розпорядження кабінету міністрів України від 6 червня 2007 р. № 381-р Про схвалення Концепції Державної цільової економічної програми “Створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2008–2012 роки” – Електрон. ресурс/ Режим доступу: URL<sup>^</sup><http://www.rada.gov.ua/>
  36. Шепелев Г.В. Проблемы развития инновационной инфраструктуры Наука и инновации в регионах России – Електрон. ресурс/ Режим доступу: URL<sup>^</sup>[http://regions.extech.ru/left\\_menu/shepelev.php](http://regions.extech.ru/left_menu/shepelev.php)
  37. Доценко О.Ю. Формування інноваційної інфраструктури регіону як елемента регіональної інноваційної системи - Економічний вісник НГУ № 2 Дніпропетровськ. 2010. – С. 12-19
  38. Феєр В.П. Регіональна інноваційна система в контексті конкурентоспроможного розвитку туристичного бізнесу – Електрон. ресурс/ Режим доступу: URL<sup>^</sup>[http://www.rusnauka.com/4.\\_SVMN\\_2007/Economics/19861.doc.htm](http://www.rusnauka.com/4._SVMN_2007/Economics/19861.doc.htm)

## Розділ 2

### ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

2.1. Розвиток методичних підходів до оцінки ефективності управління інноваційним розвитком промислових підприємств

На даний час інноваційна продукція України складає менше одного відсотка світового ринку інноваційної продукції.

Стратегічне завдання державної економічної політики країни, метою якої є створення національної конкурентоспроможної економіки та зміцнення авторитету країни на міжнародній арені – це інноваційний розвиток країни в цілому, регіонів, окремих галузей економіки та підприємств.

Основними елементами стратегії інноваційного розвитку промислового підприємства є нові можливості: нові технології, нова продукція, вихід на іноземні ринки; розширення або зміна асортименту продукції, що випускається, підвищення її якості; диверсифікація виробництва, нові сфери діяльності; зміна вимог до продукції, що випускається, тощо.

Інноваційний розвиток окремих регіонів залежить від стану економічного розвитку регіону, його науково-технічного потенціалу, розвитку соціальної сфери.

Серед регіонів інноваційною активністю відрізняються Дніпропетровська, Донецька та Харківська області [1], оскільки саме в цих регіонах традиційно сконцентрована значна кількість потужних промислових підприємств, які мають більш значні фінансові ресурси, необхідні для інноваційної діяльності, а також більш активно беруть участь у зовнішньоекономічній діяльності, прагнуть вийти на світові ринки збуту. Крім того інноваційна активність спостерігається у регіонах, де виробляється наукомістка продукція (літакобудівна, космічна) і вже сформований необхідний науково-технічний потенціал для розвитку передових технологій виробництва. Наприклад, розробка та виробництво найсучасніших моделей авіаційної техніки у Харківській області.

У Західних регіонах України дещо інша спрямованість сформованих галузей економіки, немає значної концентрації великих промислових підприємств, і тому за інноваційною активністю вони дещо поступаються Східним. Переважно промислові підприємства Західних регіонів проводять технічне переозброєння своїх підприємств і менше займаються науковими розробками та випуском високотехнологічної продукції.

Підприємствам наукомістких галузей для забезпечення конкурентних переваг на ринку необхідно приділяти більше уваги не ціновим факторам, а

інноваційним процесам, пов'язаним з удосконаленням продукції. Ефективність розробки нової чи удосконалення традиційної для підприємства продукції, диверсифікація видів діяльності підприємств базується на маркетингових дослідженнях у галузі інновацій, які є основою прийняття перспективних рішень.

Таким чином удосконалення маркетингової діяльності є необхідною умовою ефективного управління інноваційною діяльністю.

Ефективність інноваційної діяльності в умовах становлення ринкових відносин нерозривно пов'язана з наявністю конкурентного середовища як стимулятора інновацій.

Для збереження та зростання своєї конкурентної позиції на ринку товарів та послуг підприємству важливо першим серед конкурентів визначитись з вибором напрямків інноваційної діяльності і впровадити інновації у виробництва. Разом з тим практична реалізація інноваційного проекту не завжди дає очікуваний результат: існує деякий дисбаланс між теоретичним обґрунтуванням ефективності впровадження інновації та можливостями її практичного використання. Тому для визначення оптимальної послідовності впровадження інновацій, місця їх використання необхідно визначати рівень інноваційного потенціалу промислового підприємства.

При цьому сутність інноваційного потенціалу полягає у аккумуляванні максимальних можливостей щодо використання підприємством перспективних інноваційних рішень з урахуванням потенціалу засобів виробництва, технологічного забезпечення інновацій (наявності резерву матеріально-технічних засобів, прогресивних технологій, необхідної господарської і науково-технічної інфраструктури); потенціалу персоналу (наявність кваліфікованого персоналу, який опанував сучасні методи організації й управління інноваційними проектами для забезпечення організаційного супроводу орієнтації підприємства на вибір і реалізацію інноваційної стратегії), потенціалу фінансових ресурсів, які спрямовують на інноваційний розвиток промислового підприємства з врахуванням можливостей використання створеної в країні інфраструктури інноваційного розвитку.

Важливу роль в управлінні інноваційно-інвестиційною діяльністю відіграє наявність обґрунтованої методики оцінки ефективності інвестиційних проектів. Методичні підходи до цієї оцінки за останні десятиріччя пройшли певний еволюційний шлях.

Існуючі методи оцінки ефективності інвестиційних та інноваційних проектів відрізняються системою показників оцінки, критеріями, підходами та результатами. Доцільно здійснювати оцінку ефективності виходячи з інвестиційної привабливості підприємства-учасника та інвестиційної привабливості проекту.

В Україні питанням оцінки ефективності інноваційно-інвестиційних проєктів стали приділяти особливу увагу з кінця 1950-х рр. У 1960 р. у світ вийшла методика [2], у якій поряд з формулою терміну окупності було рекомендовано використовувати залежність приведених витрат від капітальних і експлуатаційних витрат та нормативного галузевого коефіцієнту економічної ефективності [2]:

$$Zn = K + To \cdot C \quad (2.1)$$

$$Zp = C + En \cdot K \quad (2.2)$$

де  $K$  – капітальні вкладення за кожним варіантом;

$C$  – собівартість продукції за рік;

$To$  – галузевий нормативний строк окупності капітальних вкладень;

$En$  – галузевий нормативний коефіцієнт ефективності капітальних вкладень.

В цій методиці було введено принцип застосування в проєктних розрахунках нормативів ефективності капіталовкладень, які спрямовані на те, щоб обмежені ресурси були використані найбільш ефективно.

Подальшого розвитку це питання дістало в "Методиці (основні положення) визначення економічної ефективності використання в народному господарстві нової техніки, винаходів і раціоналізаторських пропозицій" та в „Методичних рекомендаціях з комплексної оцінки ефективності заходів, спрямованих на прискорення науково-технічного прогресу”, що застосовувались також для оцінки інвестиційних проєктів [3,4].

Аналіз зарубіжного досвіду оцінки ефективності інноваційно-інвестиційних проєктів визначив наявність статичних та динамічних методів оцінки. Серед простих методів найпоширенішими є: 1) модель простої форми прибутку, розрахованої як співвідношення чистого прибутку за один який-небудь проміжок часу (звичайно за рік) до загального обсягу інвестиційних витрат; 2) модель терміну окупності (періоду відшкодування), розрахунок якого здійснюється шляхом поступового (крок за кроком) вирахування із загального обсягу капітальних витрат суми амортизаційних відрахувань і чистого прибутку за черговий інтервал планування. Інтервал, у якому залишок стає негативним, являє собою шуканий термін окупності.

Головний і загальний недолік простих методів полягає в ігноруванні факту нерівноцінності однакових сум надходжень або платежів, що відносяться до різних періодів часу.

Для більш точних розрахунків використовуються методи дисконтування із застосуванням показників: періоду окупності ( $Po$ ), чистої поточної вартості



(*NPV*), внутрішньої норми прибутку (*IRR*), індексу прибутковості (*I<sub>p</sub>*) та інших, які дозволяють витрати і доходи приводити до одного моменту часу [5,6,7].

Економічний зміст чистої поточної вартості полягає у визначенні результату, одержаного негайно після ухвалення рішення про здійснення даного проекту. Значення чистої поточної вартості характеризує обсяги чистого доходу (прибутку), який одержує інвестор при здійсненні капіталовкладень понад необхідну ставку доходу на капітал.

Внутрішня норма прибутку - це та ставка порівняння (норма дисконту), за якої дисконтована вартість притоку реальних грошей дорівнює дисконтованій вартості відтоків. Інакше кажучи, (*IRR*) – це норма дисконту, для якої дисконтована вартість чистих надходжень від проекту дорівнює дисконтованій вартості інвестицій й *NPV* дорівнює нулю.

Це дозволяє визначити максимальну ставку плати за джерела фінансування проекту, за якої останній залишається беззбитковим (це може бути максимальна процентна ставка по кредитах, а при оцінці ефективності використання власного капіталу – найбільший рівень дивідендних виплат).

Індекс прибутковості інвестицій характеризує, якою мірою зростає цінність фірми (багатство інвестора), у розрахунку на одну грошову одиницю інвестицій.

На наш погляд, при визначенні майбутніх грошових потоків та первісних інвестицій необхідно враховувати так звану „втрачену можливість”, коли вибір одного варіанту розвитку промислового підприємства вимагає відмовитись від іншого і це, у свою чергу, впливатиме на вартість отриманих доходів в майбутньому (*Д<sub>m</sub>*).

$$D_m = \frac{D_1}{(1+i)^1} + \frac{D_2}{(1+i)^2} + \dots + \frac{D_n}{(1+i)^n} - \frac{Y}{(1+i)^n}, \quad (2.3)$$

де – *D<sub>1</sub>*, *D<sub>2</sub>*, ..., *D<sub>n</sub>* – майбутні доходи першого, другого та *n*-ого років;

*Y* – втрачена можливість отримання доходу, коли має місце впровадження одного інноваційного проекту, який вимагає відмовитись від попереднього виду виробництва продукції.

Успіх управління інноваційними рішеннями залежить не тільки від внутрішніх (кадрова політика, організація впровадження інноваційного рішення, власне фінансування), а і від зовнішніх (інфраструктурні послуги, можливість кредитування та доступність інших джерел фінансування) умов.

Особливої уваги потребує вибір джерел фінансування інновацій. У нормально функціонуючій економіці (у фазі стабільного розвитку) головним

їхнім джерелом є власні кошти підприємств. В умовах кризи немає достатніх доходів для великих капітальних вкладень як у підприємства так і у держави. У фазах поживлення й підйому збільшуються власні і державні вкладення в інновації.

У сучасних умовах управління інноваційною діяльністю підприємства потребує використання не тільки кількісних методів, а й творчого підходу до обґрунтування впровадження конкретного інноваційного рішення в саме тій ланці технологічного ланцюга де впровадження інновації дасть найбільш вагомий економічний ефект як для промислового підприємства. Як відомо, вирішенню цієї проблеми сприяє використання функціонально-вартісного аналізу [8].

Останнім часом при оцінці інноваційних проектів використовується комплексна оцінка ефективності інноваційних проектів. Тобто, крім комерційного ефекту визначається економічний, бюджетний, соціальний та екологічний ефект, що цілком відповідає концепції використання показників якості життя, як основного необхідного результату інноваційної діяльності [9,10].

Активізація процесу реалізації інноваційного потенціалу менеджменту підприємства можлива з використанням цілої низки методів управління: стимулювання творчого генерування ідей робітниками методом „мозкової атаки”, проведення різноманітних конкурсів, використання експертних запитів; обмін науково-технічною інформацією на конференціях та ярмарках, придбання ліцензій, патентів для використання в інноваційних проектах. Пошук інноваційних ідей завершується оцінкою їх ефективності. Інноваційне рішення вважається впровадженим, коли процес виробництва буде здійснюватись за участю цього інноваційного рішення. Максимальне скорочення часу від визначення конкретного інноваційного рішення до його впровадження забезпечує отримання ринкових переваг перед конкурентами, а також дозволяє знизити витрати та збільшити прибуток підприємства.

## 2.2. Оцінка ефективності інноваційного проекту як основа його консолідованого фінансування

Забезпечення інноваційного розвитку регіонів України потребує створення ефективного механізму його фінансування. Разом з тим, в умовах фінансової кризи, все більш гостро стає питання пошуку джерел фінансування інноваційних проектів. Це визначає важливість розробки фінансового механізму інноваційного розвитку регіонів, консолідації фінансових ресурсів підпри-

ємців, місцевих та центральних органів влади, обґрунтування ступеня участі кожного з розпорядників фінансових ресурсів у процесі фінансування інноваційного розвитку.

Дослідження, що присвячені підвищенню ефективності інноваційного розвитку регіону, проведені до теперішнього часу розкривають, в основному, два аспекти цього процесу: перший – методичні підходи до оцінки ефективності інноваційного розвитку або окремих інноваційних проектів, вибір з них найбільш ефективних; другий – пошук джерел фінансування інноваційного розвитку. Ці напрямки розвиваються паралельно. Так, серед вітчизняних дослідників методів оцінки інвестиційних проектів слід вказати роботи А. І. Амоші, І.А. Бланка, В.П. Ковальова, О.О. Пересаду, В.П. Савчука В.М. Хобти та інших дослідників. Разом з тим комплексний підхід до розкриття усіх аспектів ефективності інноваційного проекту простежується лише у результатах дослідження [11], де автори розподіляють економічний ефект інноваційного проекту на комерційний, економічний, екологічний, соціальний та бюджетний. Разом з тим у роботі [11] не означені отримувачі перелічених складових економічного ефекту та не визначено сутність позитивних наслідків від його отримання.

Дослідженню фінансового забезпечення інноваційного розвитку економіки України та її регіонів присвячені роботи Єрмошкіної О.В., Кузнєцової А.Я., Крупки М.І., Юркевича О.М., та інших науковців. При цьому дослідження перелічених авторів стосуються, як правило, ефективного використання інвестиційного капіталу, банківського та венчурного фінансування інновацій.

Тобто, практично відсутні дослідження, присвячені визначенню взаємозв'язку між економічним ефектом, який отримує той чи інший розпорядник фінансових ресурсів та його участю у фінансуванні відповідного інноваційного проекту, або інноваційної програми. У зв'язку з цим у якості інвестора розглядається підприємство - інноватор, яке і фінансує інноваційний проект за рахунок власних, позикових коштів або коштів, що надходять у вигляді субсидій з державного бюджету. Останнє є проблематичним як з точки зору дефіциту бюджетних коштів, так і з точки зору організаційних аспектів отримання бюджетних ресурсів: достатньо зазначити, що, згідно з існуючим законодавством [12], для отримання бюджетних коштів підприємство - інноватор повинно отримати дозвіл комісії, у яку входять представники 10 міністерств та відомств (рис. 2.1).

Тому, як свідчать офіційні дані Держкомстату України [13], підприємства за останні десять років при інвестуванні у власне виробництво використовували, в основному власні фінансові ресурси (їх частка у загальному обсязі інвестицій складала від 37 до 65 відсотків), при цьому частка коштів, отриманих

з бюджету (державного та місцевого) складала від 0,2 до 2,4 %, кошти іноземних інвесторів складали 0,8 – 24% , а інші джерела – від 5 до 31%.

Враховуючи вищевикладене метою даного підрозділу автори визначили обґрунтування взаємовигідної участі суб'єктів отримання комерційного, економічного, соціального, екологічного і бюджетного ефекту від впровадження інноваційного проекту у консолідованому фінансуванні його розробки та реалізації.

Згідно з чинним законодавством України [14] джерелами фінансування інновацій можуть бути: власні та запозичені кошти суб'єктів інноваційної діяльності; кошти Державного бюджету України, кошти місцевих бюджетів; власні кошти спеціалізованих державних і комунальних інноваційних фінансово-кредитних установ; кошти (інвестиції) будь-яких фізичних і юридичних осіб; інші джерела, не заборонені законодавством України. Бюджетні кошти спрямовуються на здешевлення кредитів, залучених у національній та іноземній валюті, у тому числі за кредитами, залученими від іноземних фінансових установ, для реалізації інноваційних та інвестиційних проектів у реальному секторі економіки; надання державної підтримки для реалізації інвестиційних проектів на умовах співфінансування [14].



Рис. 2.1. Міністерства та відомства, представники яких є членами конкурсної комісії, яка розглядає доцільність фінансування інноваційного проекту за кошти державного бюджету

Існуючи класифікації джерел фінансування [15,16] передбачають такі класифікаційні ознаки, як форми фінансового забезпечення (державне фінансування; фінансування за рахунок позикових коштів; фінансування за рахунок власних фінансових ресурсів суб'єктів господарювання) [15], методи фінансового забезпечення (державне фінансування та комерційне інвестування) [16]. Деякі дослідники [17 ,18] розподіляють джерела фінансування інноваційного проекту за видами власності (власні, залучені та позикові фінансові ресурси). Аналіз існуючих підходів до визначення джерел фінансування інноваційних проектів свідчить, що, не зважаючи на глибоку проробку цього питання, вони не у повній мірі враховують такі фактори, як термін фінансування інноваційного проекту, ступінь ризику та взаємозв'язок ефекту, який отримує розпорядник фінансових ресурсів від реалізації інноваційного проекту з його участю у фінансуванні його розробки та реалізації. Разом з тим, на думку авторів даної публікації, останній фактор повинен бути вирішальним при визначенні джерел фінансування інноваційного проекту.

Розгляд складових ефекту від впровадження інноваційного проекту, дозволяє сформулювати сукупність розпорядників фінансових ресурсів, які повинні брати участь у консолідованому фінансуванні інноваційного проекту. Такий підхід дає змогу розширити джерела фінансування інноваційного проекту.

Консолідоване фінансування інноваційного проекту повинно ґрунтуватися на принципі відповідності участі того чи іншого розпорядника фінансових ресурсів економічному ефекту, який він отримує. Тобто обсяги фінансування між отримувачами економічного ефекту (розпорядниками фінансових ресурсів) у при консолідованому фінансуванні повинні розподілятися прямо пропорційно частці очікуваного економічного ефекту у загальному економічному ефекті від реалізації інноваційного проекту:

$$\gamma_{ij} = \frac{E_{ij}}{\sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n E_{ij}}, \quad (2.4)$$

де  $\gamma_{ij}$  – частка  $i$ -ого ефекту, який отримує  $j$ -й розпорядник фінансових ресурсів у загальному ефекті інноваційного проекту;

$E_{ij}$  – очікуваний  $i$ -ий ефект інноваційного проекту, який отримує  $j$ -й розпорядник фінансових ресурсів при реалізації інноваційного проекту;

$m$  – кількість складових економічного ефекту від впровадження інвестиційного проекту;

$n$  – кількість розпорядників фінансових ресурсів, які отримують економічний ефект від впровадження інноваційного проекту.

Як відомо, ефективність інноваційного проекту містить комерційну, економічну, екологічну та соціальну складові [11].

Так, підприємство – інноватор спрямовує інноваційний проект на отримання комерційного ефекту за рахунок підвищення продуктивності праці, зниження собівартості продукції, підвищення попиту продукції на ринку товарів, робіт та послуг, зниження платежів за забруднення навколишнього середовища, тощо. Оскільки це все призводить до отримання додаткового прибутку у поточному або перспективному періодах, підприємство і вкладає власні кошти у інноваційний проект, або розподіляє витрату власних коштів на більш тривалий період шляхом залучення боргових фінансових ресурсів (банківських або облігаційних кредитів) з подальшим їх погашенням. Разом з тим економічний ефект від впровадження інноваційного проекту отримує не тільки підприємство - інноватор. Так, якщо реалізація інноваційного проекту призводить появи нових робочих місць, зниження захворюваності населення, підвищення заробітної плати на основі зростання продуктивності праці, знижує травматизм та профзахворювання, тощо, це відбивається на рівні виплат по безробіттю; зміні обсягів фонду соціального страхування і пенсійного фонду; зміні витрат, пов'язаних з травматизмом і профзахворюваннями, зменшення виплат допомоги з тимчасової непрацездатності, пенсій по інвалідності, тощо. Якщо соціальний ефект від інноваційного проекту на рівні регіону призводить до зростання платоспроможності громадян, це стимулює розвитку виробництва. При визначенні вартісної оцінки соціального ефекту також доцільно враховувати факт підвищення рівня заробітної плати як на підприємстві, яке впроваджує інновації, так і на підприємствах регіону, що в підсумку призведе до збільшення надходжень в місцеві бюджети за рахунок податку з доходів фізичних осіб.

Ілюстрація якісних характеристик соціального ефекту інноваційного проекту наведена на рис. 2.

Тобто, соціальний ефект інноваційного проекту можна розраховувати за наступною формулою:

$$E_c = \Delta\Pi_{\text{доф}} + \Delta\Pi_{\text{доф}} + \Delta B_{\text{фз}} + \Delta B_{\text{нпр}} , \quad (2.5)$$

де  $E_c$  - соціальний ефект інноваційного проекту, гр. од.,

$\Delta\Pi_{\text{доф}}$  - збільшення надходжень до місцевих бюджетів від податку на доходи фізичних осіб, гр. од.,

$\Delta\Pi_{\text{доф}}$  – збільшення надходжень до позабюджетних фондів, гр. од.,

$\Delta B_{\text{фз}}$  – зниження виплат з фонду сприяння зайнятості, гр. од.,

$\Delta B_{\text{нпр}}$  – зниження виплат по тимчасовій непрацездатності, гр. од.

З наведеної формули ясно, що участь у консолідованому фінансуванні інноваційного проекту, як отримувачі економічного ефекту від його впровадження повинні брати місцеві бюджети та позабюджетні фонди.

Екологічний ефект інноваційного проекту (зниження кількості викидів відходів у навколишнє середовище, економія природних ресурсів, забезпечення безвідходності виробництва) також мають вартісний вимір, оскільки не тільки знижують екологічні платежі підприємства - інноватора, а і знижує втрати екологічних фондів, витрати бюджету, пов'язані з наслідками забруднення навколишнього середовища, що відбиваються на працездатності та захворюваності громадян.

У існуючих дослідженнях екологічну складову дослідники розглядають, здебільшого, як чинник зниження витрат підприємства. Так, за словами Захарченко Д.А., вартісну оцінку екологічного ефекту необхідно визначати показниками: економія від використання відходів; економія від збільшення часу експлуатації устаткування; економія від зменшення витрат на ремонт устаткування; зменшення витрат у результаті поліпшення екологічного стану навколишнього середовища [13]. Швіндіна Г.А. констатує [19]., що витрати споживання природних ресурсів враховують плату за використання природних ресурсів, виплати підприємства на відновлення та відтворення природних ресурсів, концесійні платежі (при виданні природних ресурсів у довгострокову оренду), витрати на зниження або попередження утворення твердих відходів, витрати на зниження або попередження надходження відходів у навколишнє природне середовище, витрати на зниження або знешкодження впливу шкідливих речовин. Тобто, існуючі дослідження не враховують той факт, що екологічний ефект призводить до зменшення захворюваності та смертності населення в регіоні, що в свою чергу відображається як додатковий соціальний ефект у вигляді покращенні якості життя населення регіону, запобігання надмірного відволікання бюджетних коштів на утримання медичних закладів, інтернатів, тощо в умовах підвищеного шкідливого навантаження на навколишнє середовище, здоров'я населення.

Узагальнюючи вищевикладене, можна виділити наступні вартісні характеристики екологічного ефекту інноваційного проекту (рис. 3) .

Таким чином, екологічний ефект інноваційного проекту доцільно розраховувати за наступною формулою:

$$E_{ек} = \Delta B_{нз} + \Delta \Pi_e + \Delta \Pi_{ен} + \Delta E_c, \quad (2.6)$$

де  $E_{ек}$  – екологічний ефект інноваційного проекту, гр. од.,

$\Delta B_{нз}$  – зниження витрат з бюджету на природоохоронні заходи, гр. од.,

$\Delta \Pi_e$  – зниження екологічного податку, гр. од.,

$\Delta III_{en}$  – зниження штрафних санкцій за порушення екологічних нормативів, гр. од.,

$\Delta E_c$  – додатковий соціальний ефект, гр. од.

Як і при оцінці соціального ефекту, зміст формули визначає учасників консолідованого фінансування інноваційного проекту. Це, перш за все – підприємство - інноватор, а також екологічні фонди, місцевий та центральний бюджет.

Якщо соціальні або екологічні ефекти інноваційного проекту можна віднести до основних результатів регіональної цільової програми, то може йти мова про часткове фінансування інноваційного проекту за рахунок коштів місцевого бюджету, спрямованих на реалізацію цієї програми. В Дніпропетровській області на 2011 рік діє 71 програма, серед яких можна виділити «Програма охорони навколишнього природного середовища Дніпропетровської області на 2005–2015 роки», «Обласна комплексна програма поводження з відходами», «Програма поліпшення екологічного стану Дніпропетровської області за рахунок зменшення забруднення довкілля основними підприємствами-забруднювачами на 2007–2015 роки», «Програма підтримки сімей та жінок у Дніпропетровській області на 2007–2011 роки», «Обласна програма запобігання та лікування серцево-судинних та судинно-мозкових захворювань на 2008–2012 роки», «Програма поліпшення стану безпеки, гігієни праці та виробничого середовища в Дніпропетровській області на 2008–2011 роки», «Програма зайнятості населення Дніпропетровської області на 2010–2011 роки» та інші [20].

Таким чином, процес визначення джерел фінансування інноваційного проекту (учасників консолідованого його фінансування) на основі визначення частки кожного з учасників консолідованого фінансування у отриманні економічного ефекту, повинен здійснюватися за такими етапами:

1 – розробка інноваційного проекту з усіма виробничими, операційними та фінансовими розрахунками, які в результаті визначають необхідну суму  $S$  фінансування проекту з урахуванням інфляції, терміну та ризику проекту.

2 – розрахунок ефекту  $E$  проекту та його видів, а саме економічного  $E_e$ , комерційного  $E_k$ , бюджетного  $E_b$ , соціального  $E_c$  та екологічного  $E_{ek}$ :

$$E = \sum E_i = E_e + E_k + E_b + E_c + E_{ek}, \quad (2.7)$$

де  $E$  - загальний ефект інноваційного проекту, гр. од.,

$E_i$  –  $i$ -ий ефект інноваційного проекту, гр. од.,

$E_e$  – економічний ефект від реалізації інноваційного проекту, гр. од.,

$E_k$  – комерційний ефект від реалізації інноваційного проекту, гр. од.,

$E_b$  – бюджетний ефект від реалізації інноваційного проекту, гр. од.,



$E_c$  – соціальний ефект інноваційного проекту, гр. од.,

$E_{ек}$  – екологічний ефект інноваційного проекту, гр. од.

3 – визначення частки ефекту кожного з його отримувачів (по видах ефекту)

4 – розрахунок участі кожного з отримувачів економічного ефекту формулою за формулою (ф. )

Загальна сума коштів, яка спрямовується на фінансування інноваційного проекту з усіх обраних джерел повинна бути достатньою та відповідати розрахункам на першому етапі:

$$x_1 + x_2 + x_3 + \dots + x_n = S, \quad (2.8)$$

де  $x_j$  – фінансування інноваційного проекту j-м учасником консолідованого фінансування, гр. од.,

$S$  – загальної суми фінансування інноваційного проекту, гр. од.

Використання запропонованого підходу визначення джерел фінансування інноваційних проектів дозволить розширити можливості фінансування інновацій, оцінити вплив інноваційного проекту на соціальний розвиток регіону та його екологічне становище. Обґрунтування складу учасників консолідованого фінансування на підставі розподілу економічного ефекту по факторам його отримання та по розпорядникам фінансових ресурсів дозволить підвищити якість управління регіональними інноваційними проектами.

Подальше дослідження повинно бути спрямоване на удосконалення процесу формування фінансових ресурсів інноваційного розвитку регіону.

## 2.3 Оцінка фінансової складової конкурентоспроможності промислових підприємств

Однією з основних галузей економіки України, що визначає рівень її економічного зростання, є металургійна галузь, яка зорієнтована на зовнішній ринок. Так, в умовах глобалізації виробництва та торгівлі, питома вага споживання металопродукції у рамках країни складає приблизно 23,73%. Як наслідок, перспектива розвитку галузі визначається кон'юнктурою світового ринку металу, рівнем конкуренції та конкурентоспроможності металопродукції вітчизняних виробників. Отже, критерієм адаптації металургійного підприємства до ринкових умов господарювання є рівень конкурентоспроможності.

За цих умов особливого значення набуває проблема підтримки на необхідному рівні та підвищення конкурентоспроможності металургійних підпри-

ємств, що можливо лише за умов ефективного стратегічного управління. Особливостям управління конкурентоспроможністю промислового підприємства в умовах ринкових форм господарювання приділяється особлива увага. Саме стратегічне управління конкурентоспроможністю є дієвим важелем виживання підприємств у ринкових умовах та визначним критерієм у конкурентній боротьбі.

Питання управління конкурентоспроможністю та її фінансового забезпечення висвітлені в працях багатьох вчених: Батурова А.В., Буркинського Б.В., Віханського О.С, Зулькарнаєва І.У., Немцова В.Д., Савчука С.І, Фатхутдінова Р.А. та інших. Незважаючи на це, слід констатувати, що виконані дослідження та розробки не дають відповіді на цілий ряд теоретико-методичних і практичних питань, не завжди можуть бути ефективним інструментом при прийнятті управлінських рішень щодо підвищення конкурентоспроможності вітчизняних промислових підприємств на зовнішніх і внутрішніх ринках. Необхідним є подальше удосконалення форм, принципів та методів розробки наукових підходів, моделей та практичних рекомендацій відносно управління та оцінки конкурентоспроможності підприємства з метою реалізації ефективної стратегії розвитку та зміцнення його позицій на ринку. Аналіз існуючих методичних підходів щодо оцінки конкурентоспроможності підприємств показав, що питанням визначення її фінансової складової приділяється недостатньо уваги.

Метою досліджень, результати яких представлено в даній роботі, є удосконалення методичних підходів до комплексної оцінки фінансової складової конкурентоспроможності металургійних підприємств.

Оцінка конкурентоспроможності є важливим аспектом управління конкурентоспроможністю підприємства, адже дозволяє йому вирішити цілий ряд важливих питань: визначити своє положення на ринку, розробити концепцію виходу підприємств на нові ринки збуту, створити стратегічні заходи ефективного управління тощо. Все це можливо лише за наявності об'єктивних методик оцінки рівня конкурентоспроможності підприємств.

Методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності підприємств можна розподілити на групи, в основу створення яких покладено наступні теорії: теорія порівняльних переваг, теорія рівноваги фірми, теорія ефективної конкуренції, теорія якості товару та матричні методи.

Сутність кожного із цих підходів, переваги та недоліки використання відображені у табл. 2.1, що дозволяє зробити висновок про урахування багато чисельних ринкових факторів при оцінюванні конкурентоспроможності підприємств.

Однак вони, як правило, не дають її комплексного кількісного оцінювання, особливо в частині фінансового забезпечення. В умовах вітчизняної економіки необхідно застосовувати не окремі підходи до оцінки конкурентос-

проможності, широко розповсюджені в промислово розвинених країнах, а системно-комплексні, синтезуючі, трансформовані з урахуванням специфіки вітчизняних ринкових відносин.

Сформовані на вітчизняних підприємствах відділи маркетингу не можуть проводити дослідження конкурентоспроможності у зв'язку з відсутністю відповідних фахівців і не укомплектованістю інформаційним, методичним і технічним забезпеченням. Таким чином, можна констатувати, що до теперішнього часу в Україні відсутня єдина методика комплексної кількісної оцінки конкурентоспроможності підприємства, необхідність у якій гостро назріла.

Для інтегральної оцінки рівня конкурентоспроможності підприємств металургійної галузі пропонується враховувати три комплексні показники (рис.2.2), що дозволяє оцінити конкурентоспроможність підприємства за різними напрямками діяльності та надати цілісне уявлення про його стратегічний потенціал:

- комплексний показник рівня задоволення вимог ринку, який відображає вплив чинників внутрішнього та зовнішнього середовища функціонування підприємств на ринку металопродукції. Цей показник дозволяє визначити необхідний об'єм конкурентоспроможної продукції, який виробник повинен запропонувати на ринок із властивостями, що задовольняють потреби споживача;

- комплексний показник науково-технічного та організаційного рівня виробництва відображає потенційні можливості підприємства щодо ефективного виготовлення виробу на основі оцінки якісних показників: сукупні витрати на виробництво товару протягом його життєвого циклу, показників сервісу продукції, корисного ефекту виробу;

- комплексний показник результатів фінансово-господарської діяльності, який показує продуктивність використання ресурсів і можливість фінансового забезпечення конкурентоспроможності підприємств, що дозволяє здійснювати оптимальний розподіл обмежених фінансових ресурсів з метою підвищення конкурентоспроможності металургійних підприємств.

Запропонована у роботі схема інтегральної оцінки конкурентоспроможності, що є результатом синтезу існуючих методик щодо визначення рівня конкурентоспроможності, дозволяє провести її комплексну оцінку з урахуванням особливостей підприємств металургійної галузі.

Зупинимося більш детально на фінансовій складовій оцінки як визначного критерію управління конкурентоспроможністю. Найбільш вагомим критерієм фінансової складової конкурентоспроможності доцільно обрати показник рентабельності власного капіталу, оскільки цей показник відображає можливість нарощування капіталізації підприємства та інноваційного фінансування підвищення конкурентоспроможності за рахунок власних фінансових ресурсів.

Таблиця 2.1

Характеристика основних методів оцінки конкурентоспроможності підприємств

| Теорія, що покладена в основу методу та його сутність  | Вади  | Переваги  |
|--|---|---|
| Теорія порівняльних переваг: базується на оцінці порівняльних переваг фірми по відношенню до її основних конкурентів.                    | Складність виміру порівняльних переваг фірм   | Метод включає досить широкий спектр чинників, серед яких: норма прибутку, рівень продаж, частка ринку, тощо.        |
| Теорія рівноваги фірми: визначається наявністю у виробника факторів, що можуть бути використані з вищою ніж у конкурента продуктивністю. | Відповідність теорії умовам досконалої конкуренції, яка не відповідає сучасним реаліям ведення господарства в Україні                     | Можливість вибору тих факторів, що можуть бути використані виробником з кращою, ніж, у конкурентів продуктивністю.  |
| Теорія ефективної конкуренції: конкурентоспроможність підприємства тим вище, чим впевненіші їх позиції на ринку.                         | Не враховує показники екологічності, соціальної ефективності, іміджу підприємства   | Дає змогу зробити висновки щодо окремих напрямів господарської діяльності підприємства.                             |
| Теорія якості товару: дослідження особливостей ринку кожного продукту.   | Метод не враховує ефективність виробничої діяльності підприємства, тому доцільний лише для підприємств, які виробляють один вид продукції | Простота і наочність оцінки.  |
| Матричні методи: розгляд процесів конкуренції у динаміці, що дозволяє провести якісний аналіз конкурентних переваг.                      | Наочність результатів забезпечується за рахунок спрощеного розрахунку, що зменшує його точність.  | Дозволяє успішно визначити позиції товару на ринку і перспективи розвитку у відповідності до його життєвого циклу . |

Встановлення залежності рентабельності власного капіталу від фінансових чинників здійснено за регресійною моделлю, у якій факторні фінансові показники відбираються на основі результатів кореляційного аналізу з метою виключення дублювання їх впливу на результативний показник.



Рис. 2.2. Схема розрахунку інтегрального індексу конкурентоспроможності підприємства

Для дослідження взято основні фінансові коефіцієнти, які найбільш узагальнено й комплексно характеризують фінансовий потенціал металургійних підприємств. Перелік підприємств, що брали участь у дослідженні був сформований на основі лідерів із виробництва сталевих труб. До нього увійшли: Нижньодніпровський трубопрокатний завод (НТЗ), Харцизький трубний завод (ХТЗ), Новомосковський трубний завод (НМТЗ), Дніпропетровський трубний завод (ДТЗ), Луганський трубний завод (ЛТЗ), Труболіт (ТР) [21].

Для відбору показників, які увійшли до кінцевої регресійної моделі визначення фінансової складової конкурентоспроможності металургійних підприємств, пропонується побудувати матрицю парних коефіцієнтів кореляції з відображенням показників фінансово-господарської діяльності підприємств, що беруть участь у дослідженні. На основі розрахунку щільності зв'язку між обраними для аналізу фінансовими показниками та кореляції між ними і рентабельністю власного капіталу було визначено основні чинники регресійної моделі. Відкинуто показники, що мають найсильніший зв'язок між собою і найслабший із результативним показником рентабельності власного капіталу.

В першу групу фінансових показників діяльності металургійних підприємств увійшли показники рентабельності, частка залишкової вартості основних засобів, які є базовими для моделі оцінки впливу факторів, за якою проводиться регресійний аналіз. Найвищі показники операційної та чистої рентабельності продаж у період з 2007 по 2009 рік були на Харцизькому трубному заводі (ХТЗ). Динаміка операційної рентабельності продаж на ХТЗ та НМТЗ мала тенденцію до спаду, що свідчить про низьку ефективність операційної діяльності.

У другу групу чинників, що впливають на рівень конкурентоспроможності підприємств згідно моделі управління конкурентоспроможністю підприємства, входять коефіцієнти ліквідності, оборотності та структури капіталу підприємства. Дана методика враховує показники довгострокової ефективності підприємства і ті, що визначають його поточну фінансову стабільність та від яких залежить можливість досягнення високого рівня конкурентоспроможності підприємства.

Таким чином, для формування набору чинників, що впливають на рентабельність власного капіталу як головного критерію фінансового забезпечення конкурентоспроможності підприємств, взято основні фінансові показники, що характеризують всі напрями його фінансово-господарської діяльності:

- структуру капіталу (коефіцієнт автономії, коефіцієнт маневреності);
- оборотність (оборотність запасів, дебіторської та кредиторської заборгованості, оборотність активів);
- ліквідність (коефіцієнт загальної, миттєвої та абсолютної ліквідності);
- економічну ефективність (фондовіддача і частка залишкової вартості);
- фінансову стійкість (важіль, що розраховується як відношення власного капіталу до різниці між валютою балансу та власним капіталом).

Окрім приведених факторних фінансових показників, що впливають на рівень конкурентоспроможності підприємств, доцільно оцінити динаміку та склад дисконтованих грошових потоків.

Вихідні дані, що були використані для побудови регресійної моделі рентабельності власного капіталу, представлені у таблиці 2.2.

З метою удосконалення методики відбору факторних показників, що увійдуть до остаточної регресійної моделі, була розрахована обернена кореляційна матриця, на основі якої визначено коефіцієнти значимої кореляції, що відображають щільність зв'язку між окремим факторним показником та рентабельністю власного капіталу.

Для побудови регресійної моделі рентабельності власного капіталу підприємств металургійної галузі та визначення найвагоміших факторних показників було перевірено їх адекватність за допомогою критерію Фішера, який становив 35,32 (більший за нормативне значення, що говорить про адекватність функції) та значення статистики Ст'юдента.

Коефіцієнт детермінації складає 0,972, F – критерій більше необхідного мінімального значення, що говорить про адекватність регресійної моделі і про відсутність розходження між фактичними та оціночними даними та не випадковість зв'язку між чинниками та результативним показником.

Встановлено, що з великої кількості фінансових показників до кінцевої моделі увійшли лише показник структури капіталу (фінансової залежності) та показник зносу основних фондів.

Детальний поетапний розрахунок представлений в таблиці 2.3

Слід зазначити, що стандартне значення похибки, наведене у таблиці, відображає варіацію значень усіх спостережень навколо свого середнього значення: чим меншим є значення стандартної похибки, тим меншою є варіація чинника. Коефіцієнт детермінації – квадрат сукупного коефіцієнту кореляції, що використовується для встановлення тісноти залежності результату від комплексу чинників. Чим ближче значення цього коефіцієнту до 1, тим сильніший зв'язок.

Значущість рівняння множинної регресії оцінюється за допомогою F – критерію Фішера (ф. 2.10):

$$R^2 = \frac{R^2}{1 - R^2} = \frac{m - n - 1}{n} \quad (2.9)$$

де  $R^2$  - коефіцієнт детермінації;

$m$  - кількість спостережень;

$n$  - кількість чинників.

Значущість окремих чинників регресії перевіряється за допомогою t – статистики Ст'юдента (2.11)

$$t_n = \frac{b_n}{\delta_n} \quad (2.10)$$

де  $b_n$  - розрахований коефіцієнт у рівнянні регресії;

$\delta_n$  - стандартне значення похибки для цього коефіцієнту

Коефіцієнти при незалежних змінних розраховуються за методом найменших квадратів:

Таблиця 2.2

Вихідні дані для побудови регресійної моделі залежності рентабельності власного капіталу підприємств металургійної галузі від фінансових коефіцієнтів[21,22]

| Показник | Рентабельність власного капіталу | Частка залишкової вартості | Коефіцієнт миттєвої ліквідності | Коефіцієнт загальної ліквідності | Оборотність кредиторської заборгованості | Коефіцієнт маневреності | Коефіцієнт автономії | Коефіцієнт фінансової залежності |
|----------|----------------------------------|----------------------------|---------------------------------|----------------------------------|--|-------------------------|----------------------|----------------------------------|
| №        | 8                                | 1                          | 2                               | 3                                | 4  | 5                       | 6                    | 7                                |
| НТЗ 2007 | 0,238                            | 0,773                      | 1,793                           | 2,591                            | 12,555                                   | 0,060                   | 0,506                | 1,975                            |
| НТЗ 2008 | -0,060                           | 0,683                      | 1,951                           | 2,677                            | 15,221                                   | 0,037                   | 0,388                | 2,578                            |
| НТЗ 2009 | -0,123                           | 0,545                      | 2,139                           | 6,967                            | 1,213                                    | 0,951                   | 0,813                | 1,200                            |
| ХТЗ 2007 | 0,302                            | 0,727                      | 1,032                           | 1,257                            | 5,744                                    | 0,349                   | 0,676                | 1,479                            |
| ХТЗ 2008 | 0,559                            | 0,950                      | 2,227                           | 2,627                            | 6,926                                    | 0,585                   | 0,637                | 1,570                            |
| ХТЗ 2009 | 0,122                            | 0,315                      | 1,714                           | 3,494                            | 1,402                                    | 5,534                   | 0,902                | 0,460                            |
| НМТЗ 007 | 0,253                            | 0,717                      | 0,896                           | 1,301                            | 5,132                                    | 0,229                   | 0,480                | 2,082                            |
| НМТЗ2008 | -0,458                           | 0,690                      | 1,379                           | 1,645                            | 7,147                                    | -0,103                  | 0,240                | 4,163                            |
| НМТЗ 009 | -0,032                           | 0,614                      | 2,410                           | 3,518                            | 1,122                                    | 1,267                   | 0,799                | 1,590                            |
| ДТЗ 2007 | -0,064                           | 0,317                      | 0,460                           | 1,099                            | 2,624                                    | 0,042                   | 0,295                | 3,390                            |
| ДТЗ 2008 | -0,297                           | 0,639                      | 0,271                           | 0,780                            | 2,470                                    | -0,514                  | 0,383                | 2,610                            |
| ЛТЗ 2007 | 0,002                            | 0,438                      | 0,775                           | 1,119                            | 3,805                                    | -0,007                  | 0,586                | 1,706                            |
| ЛТЗ 2008 | -3,251                           | 0,444                      | 0,762                           | 0,861                            | 6,437                                    | -3,716                  | 0,052                | 19,142                           |
| ТР 2007  | 0,105                            | 0,324                      | 3,132                           | 5,231                            | 15,644                                   | 0,717                   | 0,832                | 1,202                            |
| ТР 2008  | 0,020                            | 0,557                      | 1,379                           | 4,465                            | 16,771                                   | 1,000                   | 0,942                | 1,061                            |
| ТР 2009  | -0,081                           | 0,872                      | 11,581                          | 15,604                           | 1,881                                    | 0,473                   | 0,509                | 6,800                            |



$$\delta_n = \sqrt{\frac{\sum (x_{ni} - \bar{x}_n)^2}{m}}, i = 1, \dots, m \quad (2.11)$$

де  $\delta_m$  – стандартне значення похибки;

$x_{ni}$  – значення спосередження n-ого чинника;

$\bar{x}_n$  – середнє значення n-ого чинника;

$m$  – кількість спостережень.

Значення  $t$  – статистики Ст'юдента для деяких чинників менше критичного значення, тому рівняння регресії потребує доопрацювання. Найнижчою по модулю є  $t$  – статистика Ст'юдента чинника 4 «Оборотність кредиторської заборгованості», тому його буде виключено з моделі.

Після виключення чинника 4 за критерієм  $t$  – статистики Ст'юдента переходимо до другого кроку, де маємо коефіцієнт детермінації близький до 1 і складає 0,972,  $F$  – критерій більше необхідного мінімального значення. Значення  $t$  – статистики Ст'юдента менше критичного значення чинника 3 «Коефіцієнт загальної ліквідності», тому його буде виключено з моделі. Після виключення чинника 3 за критерієм  $t$  – статистики Ст'юдента переходимо до третього кроку, де маємо коефіцієнт детермінації близький до 1 і складає 0,964,  $F$  – критерій більше необхідного мінімального значення. Значення  $t$  – статистики Ст'юдента менше критичного значення чинника 5 «Коефіцієнт маневреності», тому його буде виключено з моделі.

Після виключення чинника 5 за критерієм  $t$  – статистики Ст'юдента переходимо до четвертого кроку, де маємо коефіцієнт детермінації близький до 1 і складає 0,964,  $F$  – критерій більше необхідного мінімального значення і складає 72,98. Значення  $t$  – статистики Ст'юдента менше критичного значення чинника 2 «Коефіцієнт миттєвої ліквідності», тому його буде виключено з моделі. Після виключення чинника 2 за критерієм  $t$  – статистики Ст'юдента переходимо до п'ятого кроку, де маємо коефіцієнт детермінації близький до 1 і складає 0,964,  $F$  – критерій більше необхідного мінімального значення і складає 72,98. Значення  $t$  – статистики Ст'юдента менше критичного значення чинника 2 «Коефіцієнт миттєвої ліквідності», тому його буде виключено з моделі.

Таким чином, отримана модель має наступний вигляд (ф. 2.12)

$$F(\text{Рвк}) = 0,917 \cdot \text{Кзал} - 0,180 \cdot \text{ЗВоз} - 0,088 \quad (2.12)$$

де  $\text{Кзал}$  – коефіцієнт фінансової залежності;

$\text{ЗВоз}$  – частка залишкової вартості основних засобів.

Таблиця 2.3  
 Основна та додаткова статистика для визначення регресії рівня конкурентоспроможності підприємства

| №  | Показники фінансового стану |        |        |        |        |       |       | Показник                                    | Значення |
|--|-----------------------------|--------|--------|--------|--------|-------|-------|---|----------|
|  | 1                           | 2      | 3      | 4      | 5      | 6     | 7     |   |          |
| Крок 1                                       |                             |        |        |        |        |       |       |   |          |
| Показник                                     |                             |        |        |        |        |       |       | Показник                                    | Значення |
| Коефіцієнти при незалежних змінних           | -0,196                      | -0,105 | -0,008 | 0,001  | -0,088 | 0,180 | 0,376 | Стала «а»                                   | 0,234    |
|  |                             |        |        |        |        |       |       | Стандартне значення похибки для сталого «а» | 0,321    |
|  |                             |        |        |        |        |       |       | Стандартне значення похибки для оцінки «у»  | 0,196    |
| Стандартні значення похибок для коефіцієнтів |                             |        |        |        |        |       |       | Коефіцієнт детермінації                     | 0,972    |
|  |                             |        |        |        |        |       |       | Ступінь свободи                             | 8        |
|  | 0,020                       | 0,397  | 0,056  | 0,010  | 0,058  | 0,081 | 0,343 | F - критерій                                | 39,591   |
| t – статистика Ст'юдента                     |                             |        |        |        |        |       |       | Критичне значення F                         | 3,5      |
|  | -9,745                      | -0,264 | -0,139 | -0,010 | -1,517 | 2,209 | 1,097 | Критичне значення t                         | 2,31     |
|  |                             |        |        |        |        |       |       | Регресійна сума квадратів                   | 10,659   |
|  |                             |        |        |        |        |       |       | Залишкова сума квадратів                    | 0,308    |

Продовження таблиці 2.3

| Крок 2                                       |         |        |        |        |       |       |          |
|--|---------|--------|--------|--------|-------|-------|----------|
| Показник                                     | 1       | 2      | 3      | 5      | 6     | 7     | Значення |
| Коефіцієнти при незалежних змінних           | -0,195  | -0,106 | -0,007 | -0,087 | 0,180 | 0,377 | 0,233    |
|  |         |        |        |        |       |       | 0,300    |
|  |         |        |        |        |       |       | 0,185    |
| Коефіцієнт детермінації                      |         |        |        |        |       |       | 0,972    |
|  |         |        |        |        |       |       | 9        |
| Стандартні значення похибок для коефіцієнтів | 0,019   | 0,360  | 0,049  | 0,054  | 0,076 | 0,323 | 51,963   |
|  |         |        |        |        |       |       | 3,37     |
|  |         |        |        |        |       |       | 2,26     |
| t – статистика Ст'юдента                     | -10,444 | -0,295 | -0,154 | -1,617 | 2,351 | 1,165 | 10,659   |
|  |         |        |        |        |       |       | 0,308    |

Продовження таблиці 2.3

| Крок 3                                       |        |        |       |       |       |   |          |
|--|--------|--------|-------|-------|-------|---|----------|
| Показник                                     | 1      | 2      | 5     | 6     | 7     | Показник                                    | Значення |
| Коефіцієнти при незалежних змінних           | -0,196 | -0,410 | 0,009 | 0,062 | 0,536 | Стала «а»                                   | 0,251    |
|  |        |        |       |       |       | Стандартне значення похибки для сталого «а» | 0,323    |
|  |        |        |       |       |       | Стандартне значення похибки для оцінки «у»  | 0,199    |
|  |        |        |       |       |       | Коефіцієнт детермінації                     | 0,964    |
| Стандартні значення похибок для коефіцієнтів | 0,020  | 0,331  | 0,051 | 0,024 | 0,332 | Ступінь свободи                             | 10       |
|  |        |        |       |       |       | F - критерій                                | 53,234   |
|  |        |        |       |       |       | Критичне значення F                         | 3,33     |
|  |        |        |       |       |       | Критичне значення t                         | 2,23     |
| t – статистика Ст'юдента                     | -9,705 | -1,240 | 0,169 | 2,540 | 1,616 | Регресійна сума квадратів                   | 10,570   |
|  |        |        |       |       |       | Залишкова сума квадратів                    | 10,570   |

Продовження таблиці 2.3

| Крок 4                                       |         |        |       |       |  |          |
|--|---------|--------|-------|-------|--|----------|
| Показник                                     | 1       | 2      | 6     | 7     | Показник                                   | Значення |
| Коефіцієнти при незалежних змінних           | -0,197  | -0,390 | 0,063 | 0,516 | Стала «а»                                  | 0,259    |
|  |         |        |       |       | Стандартне значення похибки для сталої «а» | 0,306    |
|  |         |        |       |       | Стандартне значення похибки для оцінки «у» | 0,190    |
|  |         |        |       |       | Коефіцієнт детермінації                    | 0,964    |
| Стандартні значення похибок для коефіцієнтів |         |        |       |       | Ступінь свободи                            | 11       |
|  | 0,017   | 0,294  | 0,022 | 0,296 | F - критерій                               | 72,979   |
|  |         |        |       |       | Критичне значення F                        | 3,11     |
|  |         |        |       |       | Критичне значення t                        | 2,20     |
| t – статистика Ст'юдента                     | -11,880 | -1,324 | 2,864 | 1,744 | Регресійна сума квадратів                  | 10,569   |
|  |         |        |       |       | Залишкова сума квадратів                   | 0,398    |

Отримана у ході дослідження економіко-математична регресійна модель залежності рентабельності власного капіталу як основної фінансової складової оцінки конкурентоспроможності металургійних підприємств від показників фінансової діяльності показує обернену залежність між часткою залишкової вартості основних засобів та рентабельністю власного капіталу. Отже, з метою підвищення конкурентоспроможності металургійного підприємства, слід першочергову увагу приділяти оновленню основних фондів та модернізації виробництва.

Отримана функція дає нам можливість управляти рівнем рентабельності власних коштів за рахунок зміни значення зношеності основних фондів: зменшення частки залишкової вартості основних засобів на 1% призведе до зростання рентабельності власного капіталу на 18%. Таким чином, оптимізуючи фінансову структуру капіталу та рівень технічного оснащення підприємств з урахуванням встановлених залежностей, маємо можливість впливати на загальний рівень конкурентоспроможності, змінюючи комплексний фінансовий показник оцінки конкурентоспроможності металургійних підприємств (ф. 2.13)

$$I_k = \sqrt{\left(1 + \frac{I_{ep}}{I_{eer}}\right)^2 + \left(1 + \frac{I_{ef}}{I_{eef}}\right)^2 + \left(1 + \frac{P_{вк}}{P_{вк}}\right)^2} \quad (2.13)$$

де  $I_{ep}$  – індекс економічного росту

$I_{ef}$  – індекс ефективності використання ресурсів

$P_{вк}$  – рентабельність власного капіталу

$I_{eer}, I_{eef}, P_{вк}$  – еталонні значення відповідних показників

Представлений комплексний показник розраховується методом середньозважених величин. Визначення одиничних показників по кожній групі експертним шляхом є доволі трудомістким і суб'єктивним методом розрахунку. Саме тому оцінка одиничних показників, що увійшли до розрахунку комплексного, здійснюється методом порівняння цих значень із еталонними. Враховуючи значну залежність металургійної промисловості від світової кон'юнктури ринку, за еталонні значення доцільно брати апробовані світовою практикою оптимальні значення відповідних показників або показники по аналогічним підприємствам – світовим лідерам у сегменті виробництва сталевих труб

Вихідні дані для розрахунку індексу економічного росту та його значення представлені в таблиці 2.4.

Результати розрахунків комплексного фінансового показника конкурентоспроможності ПАТ «Нижньодніпровський трубопрокатний завод», ПАТ «Новомосковський трубний завод», ПАТ «Дніпропетровський трубний завод» представлені в таблиці 2.5 [21,22].

У ході дослідження існуючих методичних підходів щодо оцінки рівня конкурентоспроможності підприємств було виявлено, що відсутній комплексний підхід до її оцінки. Крім того, існуючі методики основані переважно на експертних оцінках, а питанням фінансової складової оцінки рівня конкурентоспроможності приділяється недостатньо уваги. З метою удосконалення методичних підходів до оцінки конкурентоспроможності металургійних підприємств запропонована інтегральна кількісна оцінка рівня конкурентоспроможності, що базується на показниках відповідності вимогам ринку, науково-технічного рівня виробництва та його фінансово-господарської діяльності.

Таблиця 2.4

Розрахунок індексу економічного росту [21]

| Показник                       | Підприємство |       |       |       |       |       |
|--------------------------------|--------------|-------|-------|-------|-------|-------|
|                                | НТЗ          |       | НМТЗ  |       | ХТЗ   |       |
|                                | 2008         | 2009  | 2008  | 2009  | 2008  | 2009  |
| Індекс продуктивності праці    | 1,239        | 0,649 | 1,685 | 0,734 | 1,387 | 1,552 |
| Індекс фондівдачі              | 1,191        | 0,292 | 1,249 | 0,215 | 0,894 | 1,395 |
| Індекс чисельності працівників | 0,979        | 0,782 | 0,826 | 0,777 | 0,869 | 0,834 |
| Індекс основних фондів         | 1,018        | 1,740 | 1,115 | 2,650 | 1,349 | 0,928 |
| Індекс економічного росту      | 1,482        | 0,139 | 2,840 | 0,539 | 1,057 | 2,799 |

Таблиця 2.5

Аналіз складових комплексного фінансового показника конкурентоспроможності підприємств

| Показник   | Підприємство |        |        |        |        |        |
|--|--------------|--------|--------|--------|--------|--------|
|  | НТЗ          |        | НМТЗ   |        | ХТЗ    |        |
|  | 2008         | 2009   | 2008   | 2009   | 2008   | 2009   |
| Індекс економічного зростання                          | 1,482        | 0,139  | 2,840  | 0,539  | 1,057  | 2,799  |
| Індекс ефективності використання виробничих ресурсів   | -0,430       | -0,209 | -0,999 | -0,942 | -0,384 | -0,235 |
| Рентабельність власного капіталу                       | -0,060       | -0,120 | -0,458 | -0,038 | 0,559  | 0,371  |
| Комплексний показник результатів фінансової діяльності | 3,689        | 1,722  | 4,255  | 2,477  | 5,587  | 4,877  |

Використання інтегральної оцінки рівня конкурентоспроможності металургійних підприємств та аналіз її фінансової складової дозволить виробникам приймати ефективні тактичні й стратегічні рішення, зорієнтовані передусім на вимоги ринку, споживача та потенціал підприємства, що у майбутньому має забезпечити підвищення рівня їх конкурентоспроможності.

Запропонований у роботі інтегральний показник оцінки фінансової складової конкурентоспроможності металургійних підприємств базується на показниках: індексу економічного росту, індексу ефективності використання ресурсів, рентабельності власного капіталу. Методика розрахунку цих показників вважається загальновідомою, а визначення їх еталонних значень є предметом подальших наукових розробок.

У ході дослідження визначено взаємозв'язок рентабельності власного капіталу від основних фінансових показників, що були відібрані на основі кореляційного аналізу. Отримана економіко-математична регресійна модель залежності рентабельності власного капіталу підприємства, як основного критерію оцінки фінансової складової конкурентоспроможності металургійних підприємств від фінансових показників їх діяльності, дозволить визначити пріоритетні напрями фінансової стратегії підвищення конкурентоспроможності. Таким чином, основою покращення рівня конкурентоспроможності металургійних підприємств України має бути: розробка програм щодо залучення фінансових ресурсів з метою оновлення основних фондів; використання моделей, що дозволяють проводити аналіз перспектив розвитку виробничих потужностей; удосконалення амортизаційної політики підприємства в умовах застарілої технічної бази та високого ступеню зносу металургійного обладнання.

В умовах глобалізації виробництва та торгівлі, а також створення економіки, інтегрованої у світове господарство, першочерговим завданням товаровиробників має бути формування такої стратегії підприємства, яка б забезпечувала максимально ефективне управління його конкурентоспроможністю.

#### 2.4. Оцінка ефективності використання капіталу промислових підприємств під впливом інноваційного розвитку

В умовах ринкової економіки ефективність діяльності підприємств у довгостроковому періоді, високі темпи їхнього розвитку, підвищення конкурентоздатності в значній мірі визначаються ефективністю використання джерел фінансування. Маючи у своєму розпорядженні кошти кредиторів, підприємство повинне забезпечити не тільки додаткове одержання прибутку, збереження і зворотність грошей, але й ліквідність його активів в цілому. Тому одним з най-



важливіших напрямків фінансової політики підприємства на сучасному етапі є формування стратегії підвищення ефективності використання різних джерел фінансування капіталу підприємства, що повинна бути спрямована на забезпечення високих темпів зростання прибутку, мінімізацію комерційних ризиків, забезпечення необхідної ліквідності підприємства.

Зростання потреби підприємств в капіталі, розгортання конкурентної боротьби за обмежені ресурси фінансового ринку, необхідність їх здешевлення для підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання, зниження рівня ризиків зробили актуальним розширення сфер застосування аналітичного обґрунтування рішень в управлінні джерелами фінансування підприємства.

Пріоритетного розвитку набуває методика аналізу використання капіталу, що служить інструментом обґрунтування доцільності його використання підприємствами.

Вимоги сьогодення викликали потребу застосування аналізу не тільки як інструменту контролю, але й засобу прогнозування.

Формування та підвищення ефективності використання капіталу на підприємствах до 90-х років найчастіше розглядалося з позиції забезпечення умов для виконання ними державних планових завдань. Такої точки зору дотримувалася більшість провідних економістів того часу, у тому числі Н.Д.Барковський, В.А.Зайденварг, П.І.Новосьолов, А.М.Чебланов, І.І.Шрайбер, і багато інших [24,25].

Пізніше, тобто з початком трансформації економіки, думки економістів з даної проблеми змінилися і формування джерел фінансування стало розглядатися з позиції підприємства як об'єкта економіки, що бажає одержати максимальний економічний ефект від своєї діяльності. Такі вчені, як І. А. Бланк, М.І. Баканов, В.В.Петров, О.С.Стоянова, і багато інших, при аналізі й оцінці ефективності використання коштів в основному використовують систему розрахунку різних коефіцієнтів [26]. Такий підхід має недоліки і повною мірою не може бути застосований для економіки трансформаційного періоду України, тому що нормальні значення більшості коефіцієнтів у світовій практиці для підприємств України є завищеними чи заниженими.

Актуальність залучення тих чи інших джерел фінансування в оборот підприємств, висока залежність кінцевих результатів діяльності від їхнього використання, недостатня розробленість теоретичних і методичних положень з аналізу, оцінки і прогнозування ефективності використання коштів на підприємствах обумовила вибір теми дослідження.

Метою досліджень є огляд та обґрунтування методичних рекомендацій щодо вдосконалення обґрунтування джерел фінансування та підвищення

ефективності використання капіталу підприємства у період ринкових відносин.

Реалізація мети дослідження призводить до необхідності виявлення і розв'язання наступного комплексу завдань:

- огляд та аналіз концептуальних підходів щодо визначення сутності та значення підходів по оцінки ефективності використання капіталу ;

- вдосконалення методики аналізу використання капіталу та джерел його фінансування ;

- вдосконалення методики аналізу структури капіталу підприємства з метою пошуку резервів підвищення ефективності його використання.

У теорії й господарській практиці фінансово-економічні умови функціонування підприємств можуть розглядатися з різних позицій, але насамперед - з позиції наявності відповідного обсягу й складу капіталу, необхідного для забезпечення виконання стратегічних і тактичних цілей створеного підприємства.

В економічній літературі існували й існують різні підходи до розуміння суті капіталу [27,29,31].

Основна суть сучасного трактування капіталу полягає в розгляді його як економічного блага або ресурсу, необхідного для здійснення виробничо-господарської діяльності будь-яких підприємницьких структур.

Розглядаючи діяльність підприємства з позиції фінансового менеджменту, можна помітити, що вона зводиться до специфічної загальної формули грошового обігу  $D - T - D^1$ . Ця формула свідчить, що вкладення грошей у виробництво товару ( $D - T$ ) здійснюється заради наступного продажу ( $T - D^1$ ) і одержання більшої суми грошей ( $D^1$ ), чим спочатку була вкладена. «Гроші, що описують у своєму русі цей останній цикл, перетворюються в капітал, стають капіталом і вже по своєму призначенню являють собою капітал»[27]. Тобто спочатку авансована вартість не тільки зберігається в обігу, але й змінює свою величину, приєднує до себе додану вартість, або зростає і саме цей рух перетворює її в капітал.

Із загальної формули капіталу видно, що розгляд капіталу підприємства тільки як суми виробничих ресурсів не є зовсім точним. Саме така позиція усе більше поширюється у фінансовій науці, особливо у фінансовому менеджменті, а також знаходить підтримку й у політекономів.

И. Т. Балабанов визначає капітал у такий спосіб: «фінансові ресурси, призначені для розвитку виробничо-торговельного процесу (покупка сировини, товарів і інших предметів праці, знарядь праці, робочої сили, інших елементів виробництва), являє собою капітал у його грошовій формі. Таким чином, капітал – це частина фінансових ресурсів. Капітал – це гроші, пущені в оборот і доходи, що приносять, від цього обороту. Оборот грошей здій-

снюється шляхом вкладення їх у підприємництво, передачі в позичку, здавання в аренду».

В. Г. Белоліпецкий визначає капітал як «частину фінансових ресурсів, задіяних фірмою в оборот і доходи, що приносить, від цього обороту. У такому змісті капітал виступає як перетворена форма фінансових ресурсів».

Аналогічне трактування капіталу дає А. А. Пересада: «частина фінансових ресурсів, що направляється на фінансування предметів і засобів праці, робочої сили й інших елементів виробництва, становить капітал підприємства в грошовій формі».

В. В. Селезньов дає наступне визначення капіталу: «фінансові ресурси, використовувані на розвиток виробничого процесу (покупка сировини, товарів і інших предметів праці, робочої сили, інших елементів виробництва), являють собою капітал у його грошовій формі».

У словнику по ринковій економіці під загальною редакцією Г. Я. Кипермана капітал визначається як «вартість активів юридичної особи або чиста вартість активів мінус сума зобов'язань»[29].

Фінансові ресурси є матеріальною основою формування капіталу. Утворення фінансових ресурсів відбувається на всіх рівнях економічної системи, у т.ч. на рівні суб'єктів господарювання, галузі, регіону й у масштабах усього народного господарства.

У масштабах економічної системи країни джерелом утворення фінансових ресурсів є валовий внутрішній продукт.

З позиції всього народного господарства країни фінансові ресурси можна визначити як «... грошові нагромадження й доходи, які утворюються в процесі розподілу й перерозподілу валового внутрішнього продукту й зосередження у відповідних фондах для забезпечення безперервного розширеного відтворення й задоволення інших суспільних потреб».

Загальну структуру елементів джерел фінансування на рівні суб'єктів господарювання наведено на рис. 2.3.

До складу джерел, що формують фінансові ресурси всього народного господарства країни, входять:

- прибуток;
- платежі й відрахування, які ставляться на собівартість;
- податки й платежі населення;
- приріст довготермінових вкладів населення;
- відрахування на соціальне забезпечення й соціальне страхування;
- відрахування до фонду зайнятості населення;
- амортизаційні відрахування;
- податок на додану вартість;

- акцизний збір;
- інші надходження засобів;

Формування капіталу відбувається на всіх рівнях народного господарства країни, у т.ч. на рівні суб'єктів господарювання, галузей, усього народного господарства. Джерелами утворення капіталу є відповідні фінансові ресурси.

Фінансові ресурси є джерелом формування такого капіталу, який можна назвати фінансовим капіталом.

На наш погляд, фінансовий капітал – це частина фінансових ресурсів, відбитих у бухгалтерському балансі суб'єкта господарювання як джерела засобів для фінансування виробничо-господарської діяльності підприємства, – тобто пасиви підприємства. У даній роботі надалі ми будемо розглядати тільки фінансовий капітал і всі трактування «капіталу» будуть розумітися як «фінансовий капітал»

Якщо фінансові ресурси виступають матеріальною базою для формування фінансового капіталу, то фінансовий капітал є фінансовою основою для здійснення виробничо-господарської діяльності, забезпечує розширене відтворення як у масштабах окремо взятого підприємства, так і всієї економічної системи.

Фінансовий капітал кожного окремого суб'єкта господарювання у масштабах країни можна розглядати як сукупний фінансовий капітал по народному господарству. Фінансовий капітал підприємств, що діють у певній сфері економіки, виступає як фінансовий капітал галузі або сфери діяльності. Введення в оборот поняття «фінансовий капітал підприємства» є дуже важливим як у науковому, так і в практичному плані.

По-перше, поява терміна «фінансовий капітал підприємства» дозволяє визначити капітал, пов'язаний з фінансовими ресурсами й грошовими фондами від капіталу, що перебуває у виробничій і товарній формах.

По-друге, фінансовий капітал пов'язаний з фінансовими ресурсами, є їх специфічною перетвореною формою.

По-третьє, фінансовий капітал пов'язаний з фінансовою звітністю, зокрема знаходить висвітлення в пасиві бухгалтерського балансу, на відміну від фінансових ресурсів (рис. 2.3).

По-четверте, фінансовий капітал виступає джерелом для фінансування виробничо-господарської діяльності суб'єкта господарювання.

По-п'яте, тому що фінансовий капітал пов'язаний з фінансовими ресурсами, він має істотне значення не тільки для окремого підприємства, але й для всієї економічної системи країни, забезпечуючи можливість фінансування розширеного відтворення в масштабах усього народного господарства.

Науковий аналіз сутності й ролі фінансового капіталу як на рівні окремих суб'єктів господарювання, галузей економіки, так і в масштабах економічної сис-

теми держави є важливим етапом рішення проблеми функціонування підприємств і всього народногосподарського комплексу в умовах побудови ринкової економіки.

Недооцінка важливості й своєчасності розробки теоретичних питань веде до того, що пошук шляхів виходу із кризи як у цілому в країні, так і в окремих підприємствах здійснюється практично наосліп, без відповідного наукового обґрунтування, теоретичної підтримки.

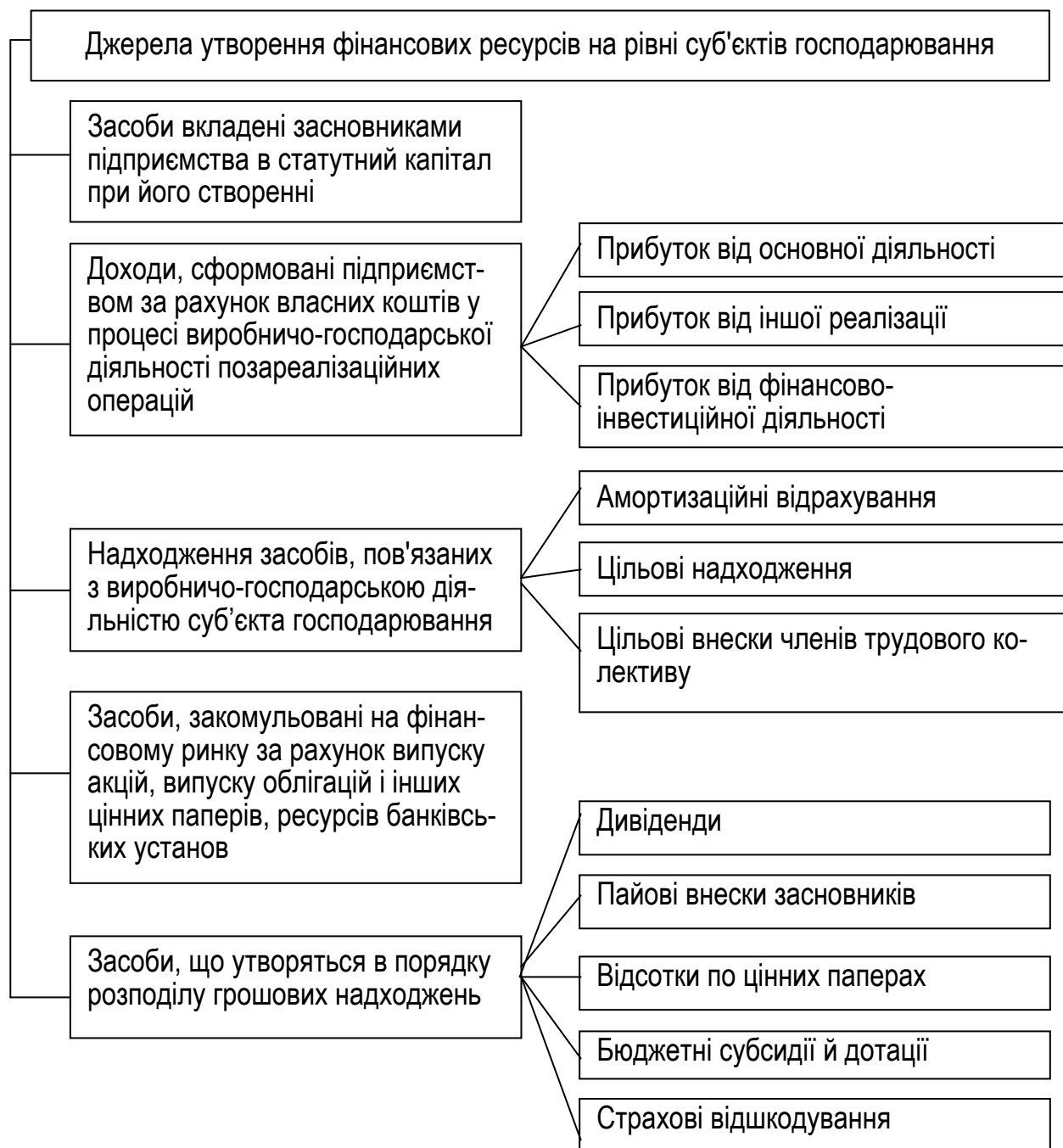


Рис.2.3. Структура елементів джерел фінансування на рівні суб'єктів господарювання

Фінансовий капітал підприємства можна підрозділити на три групи: власний фінансовий капітал; позиковий фінансовий капітал; притягнутий фінансовий капітал. На рисунку 2.4 представлена структура фінансового капіталу з позиції фінансової звітності підприємства.

Фінансовий капітал підприємства перебуває в постійному русі. Чим більше протягом року буде зроблено оборотів фінансового капіталу, тим більше, за інших рівних умов, підприємство одержить прибутку.

Кругообіг фінансового капіталу повторює аналогічний кругообіг фінансових ресурсів, що відображається формулою (2.14).

$$D \Rightarrow T (C_n + P_c) \dots P \dots T^1 \Rightarrow D^1, \quad (2.14)$$

де  $D$  – авансований фінансовий капітал;

$T (C_n + P_c)$  – придбані засоби виробництва й найнята робоча сила;

$P$  – процес виробництва нової (доданої) вартості;

$T^1$  – готова продукція (товари), що містить знову створену (додану) вартість;

$D^1$  – кошти, отримані від продажу товарів, що включають спочатку авансований капітал і додана частина вартості.

Крапки (...) означають, що рух фінансового капіталу перервано, але процес його кругообігу триває в сфері виробництва. Фінансовий капітал підприємства перебуває в постійному русі (рис. 2.4).

Чим більше протягом року буде зроблено оборотів фінансового капіталу, тим більше, за інших рівних умов, підприємство одержить прибутку.

Продовжимо формулу кругообігу капіталу (2.15):

$$D - T (з. в., р. с.) \dots P \dots T' - D' - T'' (з. в. *, р. с. *) \dots P^* \dots T'' - D'', \quad (2.15)$$

де  $T''$  свідчить, що, одержавши приріст вартості в першому акті ( $D - \dots - D'$ ), менеджери підприємства авансували збільшену вартість на придбання більшої кількості засобів виробництва і найм більшого числа працівників (з.в.\*, р.с.\* відповідно).

Поєднання засобів виробництва і робочої сили відбувається у виробництві ( $P^*$ ), результатом якого стає нове зростання вартості, упередженої в новому товарі  $T''$  ( $D'' > D'$ ).

Таким чином, в даний період часу капітал одночасно знаходиться на фазах придбання засобів виробництва і найму робочої сили, виробництва і збуту. Зрештою це і забезпечує безперервність всіх видів діяльності капіталу.

Сутність кругообігу фінансового капіталу складається в послідовній зміні його форм. Рух капіталу завжди починається у формі фінансового капіталу, потім, після придбання засобів виробництва й робочої сили, – триває в товарній формі. Під час виробничого процесу фінансовий капітал функціонує у формі виробничого капіталу, але по завершенні процесу виготовлення продукції капітал переходить у форму товарного капіталу, а вже після реалізації готової продукції знову вертається у фінансову форму.

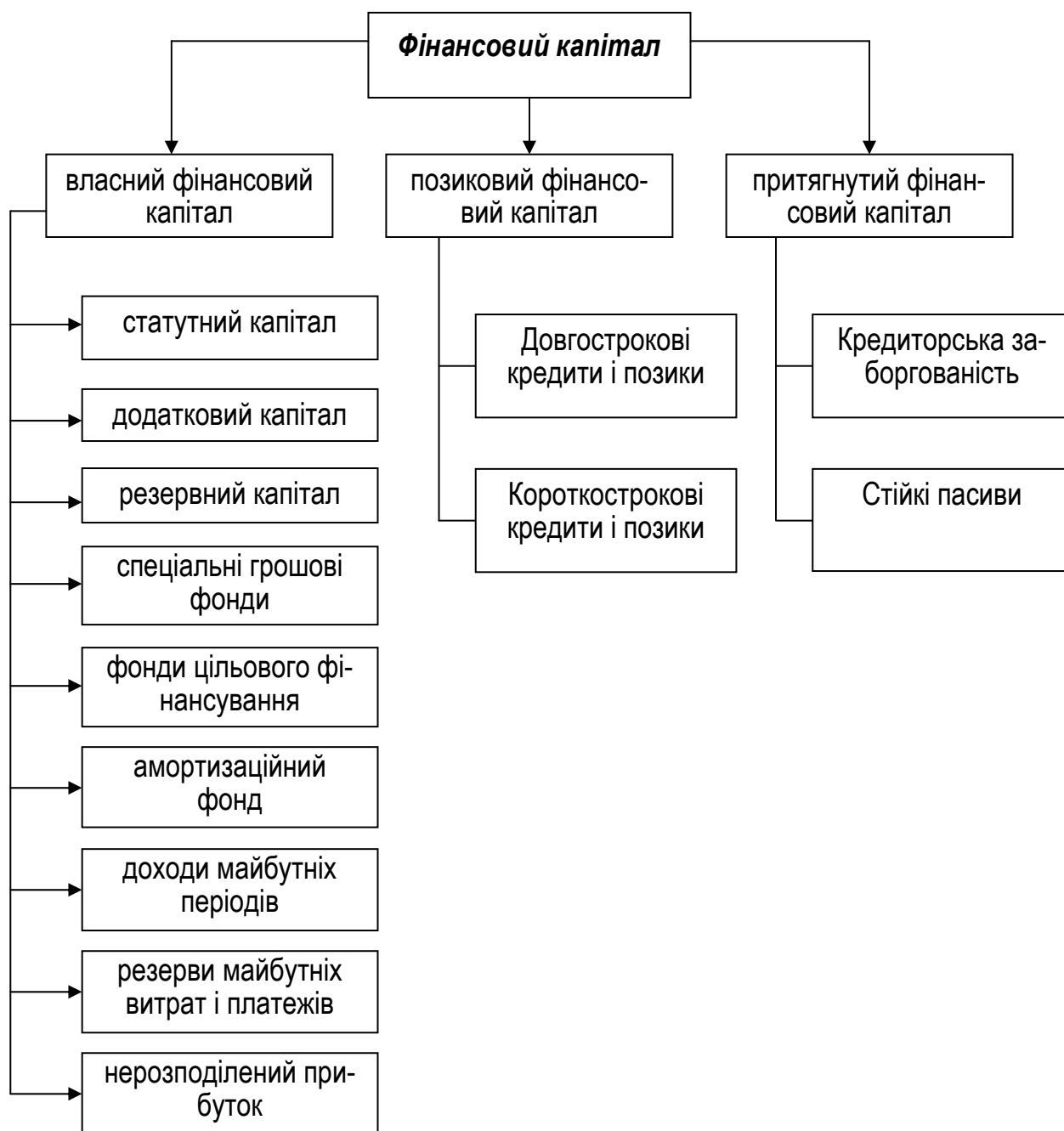


Рис. 2.4. Структура фінансового капіталу з позиції фінансової Звітності

Всі три форми капіталу мають, здавалося б, однакове значення для нормального функціонування підприємства. Однак фінансова форма капіталу має найбільше значення для здійснення виробничо-господарської діяльності. Зв'язано це з тим, що саме фінансовий капітал є по суті стартовим механізмом для розвитку виробництва, розширення його масштабів, підвищення економічної ефективності. Фінансовий капітал – це мобільні ресурси, які можна використати як у виробничо-збутовій, так і фінансово-інвестиційній діяльності, виходячи з можливого обсягу доходу, тривалості його формування й рівня ризику.

Внутрішній аналіз структури джерел фінансування пов'язаний з оцінкою альтернативних варіантів фінансування діяльності підприємства. При цьому основними критеріями вибору є умови залучення позикових ресурсів, їх "ціна", ступінь ризику, можливі напрямки використання і т.д.[29,32].

У загальному випадку поза залежністю від організаційно-правових типів і форм власності джерелами формування майна будь-якого підприємства є власні і позикові ресурси.

У цілому інформація про розмір власних джерел подана в I розділі пасиву балансу. До них, у першу чергу, відносяться:

- статутний капітал – вартісний відбиток сукупного внеску засновників (власників) у майно підприємства при його створенні. Розмір статутного капіталу визначається установчими документами і може бути змінений тільки за рішенням засновників підприємства і внесенню відповідних змін в установчі документи;

- резервний фонд – джерело власних ресурсів, створюваний підприємством, відповідно до законодавства, шляхом відрахувань від прибутку. Резервний фонд має строго цільове призначення – використовується на виплату прибутків засновникам при відсутності або недостатності прибутку звітного року, на покриття збитків підприємства за звітний рік і ін.;

- фонди спеціального призначення – джерела власних ресурсів підприємства, утворені за рахунок відрахувань від прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства;

- нерозподілений прибуток – частина чистого прибутку, що не була розподілена підприємством за станом на дату упорядкування звіту.

Дані про склад і динаміку позикових ресурсів відбиваються в II розділі пасиву. Аналіз власних джерел доцільно починати з оцінки їхньої структури і складу за даними балансу і розшифровок до нього. Варто вивчити, чим подані джерела власних ресурсів, обсяг фондів спеціального призначення, інформацію про нерозподілений прибуток.

Потім переходять до по-елементного вивчення кожного джерела, маючи у вигляді їхню різноманітну роль у функціонуванні підприємства.



Так, при аналізі статутного капіталу насамперед оцінюють повноту його формування, з'ясовуючи, у разі потреби, хто з засновників не виконав (частково виконав) свої зобов'язання по внеску в статутний капітал. Варто переко-  
натися в стабільності величини статутного капіталу протягом звітного періоду й відповідності даним, зафіксованим в установчих документах. Очевидно, що аналіз статутного капіталу має свою специфіку в залежності від організаційно-  
правової форми створення підприємства.

Важливе значення для оцінки ефективності діяльності підприємства має динаміка розміру фондів спеціального призначення (нагромадження і споживання). При цьому аналіз повинний враховувати різноманітну функціональну роль зазначених фондів у механіці фінансування діяльності підприємства. Тому аналіз впливає з відомості роздільно в частині ресурсів, що спрямовуються на виробничі потреби (інвестування і поповнення оборотних ресурсів) і потреби споживання. Важливим питанням в аналізі структури джерел коштів є оцінка самофінансування підприємства і раціональності співвідношення власних і позикових коштів.

Рівень самофінансування розраховується за допомогою наступних коефіцієнтів.

1. Коефіцієнт самофінансування ( $K_{сф}$ ) :

$$K_{сф} = \frac{\Pi + A}{K + З}, \quad (2.16)$$

де  $\Pi$  – прибуток, направлений у фонд нагромадження, тис. грн.;

$K$  – позикові кошти, тис. грн.;

$З$  – кредиторська заборгованість, тис. грн.;

$A$  – амортизаційні відрахування, тис. грн..

Даний коефіцієнт показує співвідношення джерел фінансових ресурсів, тобто у скільки разів власні джерела перевищують запозичені кошти.

Коефіцієнт самофінансування характеризує деякий запас фінансової міцності підприємства. Чим більша величина цього коефіцієнта, тим вище рівень самофінансування.

2. Коефіцієнт стійкості процесу самофінансування ( $K$ ):

$$K = \frac{K_{сф}}{K_c} = \frac{(\Pi + A)(K + З)}{(K + З)M} = \frac{\Pi + A}{M}, \quad (2.17)$$

де  $M$  – власні кошти, тис. грн.;

Цей коефіцієнт показує частку власних коштів, направлених на розширене фінансування. Чим вища величина даного коефіцієнта, тим сталіший процес самофінансування на підприємстві. У 2003 р. частка власних коштів складала 97%, а в 2004 р. 96%. Це означає, що процес самофінансування більш стійким.

3. Рентабельність процесу самофінансування (Р):

$$P = \frac{A + ЧП}{M}, \quad (2.18)$$

де ЧП – чистий прибуток, тис. грн..

Рентабельність процесу самофінансування є не що інше, як рентабельність використання власних коштів. Рівень рентабельності показує величину сукупного чистого доходу, отриманого з 1 грн. вкладених власних фінансових ресурсів, котра потім може бути використана на самофінансування.

Залучення позикових коштів дозволяє підприємству оплатити термінові зобов'язання, а також є засобом розширення своєї діяльності. При цьому варто мати на увазі, що використання окремих видів позикових коштів (позички банку, позики, кредиторська заборгованість постачальникам і т.д.) мають для підприємства різноманітну вартість. У обов'язковому порядку відсотки за користування позиковими засобами виплачуються по позичках банку. Плата по банківських відсотках ставиться на собівартість продукції і на чистий прибуток.

При розрахунках із постачальниками і підрядчиками плата за тимчасове користування коштами кредиторів, як правило, не береться, хоча у випадку невчасної оплати підприємству доведеться заплатити пеню (у відсотках від суми договору) за кожний день прострочення. У умовах широко поширеного в нашій країні порядку попередньої оплати продукції додатковим безкоштовним джерелом фінансування багатьох підприємств-товаровиробників стали сума коштів, що надходить від їхніх покупців. При цьому практика показує, що період між часом надходження грошей на розрахунковий рахунок підприємства і часом відвантаження в багатьох випадках вимірюються місяцями.

У проведеному дослідженні підкреслюється, що фінансовий аналіз покликаний оцінити існуючий фінансовий стан суб'єкта господарювання, забезпечити оптимізацію джерел формування його капіталу, виявити невикористані можливості росту та спрогнозувати майбутній фінансовий стан.

У роботі стверджується, що в економічній літературі серед вчених не існує єдиного підходу до проведення фінансового аналізу. Крім того, особливістю вітчизняної практики фінансового аналізу є розробленість методики аналізу використання капіталу, та майже повна відсутність напрацювань у

сфері формування капіталу, що було зумовлено централізованим розподілом ресурсів в нашій державі. Тому виникла необхідність визначити порядок проведення аналізу формування капіталу підприємства.

У роботі підтримано підхід, згідно з яким спочатку проводиться аналіз формування капіталу, а потім — аналіз його використання.

Виходячи з цього, автор пропонує аналіз формування капіталу підприємства здійснювати у наступній послідовності (рис.2.5).



Рис. 2.5. Структурно-логічна схема аналізу формування капіталу підприємства

Ступінь обґрунтованості визначеної структурно-логічної схеми дослідження процесу формування капіталу підприємства може бути визначений лише шляхом практичного застосування запропонованої аналітичної методики на прикладі конкретних підприємств.

Глибоке розуміння процесу формування капіталу тісно пов'язане з визначенням фінансового стану підприємства та пошуку можливостей його поліпшення. Оскільки однією з цілей аналізу формування капіталу є оцінка фінансового ризику (ризиків ліквідності), то для її досягнення в процесі аналізу вивчаються джерела утворення капіталу, його структура, надійність, терміновість використання, рівень самофінансування та інші аспекти.

Отримані результати дозволяють побачити, які джерела фінансування діяльності використовує підприємство, наскільки фінансово ризиковою є така структура джерел формування капіталу для інвесторів і як це впливає на ефективність господарської діяльності.

До генеральної сукупності, що підлягала статистичному спостереженню, в даній роботі належать чотири підприємства машинобудівної промисловості. У роботі аналіз структури капіталу рекомендується розпочинати із загальної оцінки динаміки капіталу за досліджуваний період й оцінки зміни співвідношень власного та позиченого капіталу. Це дозволяє виявити ризиковість структури капіталу та її вплив на ефективність здійснення господарської діяльності.

Оцінка структури капіталу може здійснюватися за допомогою як абсолютних, так і відносних показників. Однак в умовах інфляції реальний стан об'єктивніше відобразатиметься за допомогою відносних показників. За умов ринкової економіки, коли господарська діяльність підприємства та його розвиток здійснюються за рахунок самофінансування, важливого значення набуває аналітична характеристика фінансової залежності підприємства.

Для повнішого та глибшого вивчення структури капіталу нами проведено аналіз фінансових коефіцієнтів із застосуванням наступних показників: коефіцієнта фінансової автономії, коефіцієнта заборгованості, коефіцієнта короткотермінової заборгованості, коефіцієнта співвідношення позиченого та власного капіталу, коефіцієнта співвідношення довготермінового позиченого капіталу та всього довготермінового капіталу, коефіцієнта співвідношення короткотермінового позиченого капіталу та власного капіталу (табл. 2.6).

Це дало можливість оцінити формування капіталу підприємств за рахунок різних джерел, визначити рівень їх фінансової стійкості та платоспроможності.

Ефективне використання капіталу передбачає раціональне використання як основного, так і оборотного капіталу. Проте, на відміну від основного капіталу, оборотний легше піддається трансформації та управлінню. Корируючи

обсяг оборотного капіталу до необхідного рівня, можна зменшити потребу в ньому за короткий термін часу й поліпшити показники прибутковості підприємства.

Таблиця 2.6

Показники фінансової стійкості та платоспроможності підприємств

| Економічні показники   | Підприємство 1 | Підприємство 2 | Підприємство 3 | Підприємство 4 | Середнє значення показника серед підприємств будівельної галузі Дніпропетровської області |
|--|----------------|----------------|----------------|----------------|---|
| Коефіцієнт фінансової автономії  | 0,69           | 0,81           | 0,82           | 0,79           | 0,67  |
| Коефіцієнт заборгованості  | 0,31           | 0,19           | 0,18           | 0,21           | 0,33  |
| Коефіцієнт поточної заборгованості   | 0,31           | 0,19           | 0,16           | 0,21           | 0,29  |
| Коефіцієнт співвідношення позиченого та власного капіталу  | 0,45           | 0,23           | 0,22           | 0,27           | 1,47  |
| Коефіцієнт співвідношення довготермінового позиченого капіталу та всього довготермінового капіталу | 0,00           | 0,00           | 0,03           | 0,00           | 0,09  |
| Коефіцієнт співвідношення короткотермінового позиченого та власного капіталу                       | 0,45           | 0,23           | 0,20           | 0,27           | 1,08  |

У роботі проведено аналіз показників оборотного капіталу, який в першу чергу піддається впливу внаслідок змін в структурі фінансування.

За допомогою показників обсягів оборотного капіталу, чистого оборотного капіталу, власного оборотного капіталу, коефіцієнта забезпеченості ма-

теріальних запасів власним оборотним капіталом, коефіцієнта забезпеченості підприємства власними коштами, коефіцієнта маневрування, коефіцієнта чистого оборотного капіталу в роботі досліджено й оцінено адекватність вибору джерел формування капіталу структурі активів підприємства та ступінь сприйняття ризику керівництвом підприємства для застосування відповідної політики фінансування.

Результати аналізу структури капіталу, показників фінансової стійкості та платоспроможності, оцінки показників оборотного капіталу є свідченням ефективності використання наявних коштів і передумовою визначення доцільності їх використання для підвищення рентабельності власного капіталу. В результаті дослідження запропоновано застосування показника необхідного рівня оборотного капіталу, який відображає його оптимальний розмір.

Це дало можливість спрогнозувати майбутню потребу в коштах залежно від заданого масштабу діяльності підприємства.

Для підвищення ефективності роботи підприємств й обґрунтування управлінських рішень доцільно провести оцінку структури капіталу з точки зору його вартості. Показником такої оцінки є показник середньозваженої вартості капіталу, який визначається як середня арифметична зважена величина вартості окремих елементів капіталу.

За результатами дослідження середньозваженої вартості капіталу досліджуваних підприємств оцінено її динаміку та визначено вплив структурних зрушень капіталу й цінового фактору на неї.

Витрати на відшкодування вартості позиченого капіталу є абсолютним виразом середньозваженої вартості капіталу підприємства та в сукупності з амортизаційними виплатами мають безпосередній вплив на розмір прибутку від звичайної діяльності, показники ліквідності та платоспроможності підприємства.

Нами запропоновано ввести показник межі платоспроможності, як необхідної умови забезпечення платоспроможності підприємства:

$$EBIT - INT - \frac{\bar{D}st}{(1-T)} \geq 0, \quad (2.19)$$

де  $EBIT$  – сума прибутку від звичайної діяльності до вирахування фінансових витрат і податку на прибуток (далі прибуток) за аналізований період, в гривнях;

$INT$  – витрати, пов'язані з виплатою відсотків за користування позиченим капіталом, в гривнях;

$\bar{D} st$  – суми амортизаційних виплат позиченого капіталу, що підлягають

виплаті в досліджуваному періоді, в гривнях;

$T$  – ставка податку на прибуток, виражена десятковим дробом.

Одним із найбільш актуальних питань в сфері формування капіталу підприємства є визначення такої його структури, яка б дозволила досягнути основної мети діяльності підприємства.

Існуюча методика обчислення оптимальної структури капіталу підприємства орієнтована на відповідний рівень обсягу реалізації продукції та не дозволяє визначити максимально допустимий обсяг капіталу, що формується із короткотермінових джерел [29,31]. Зважаючи на це, для обґрунтування вибору оптимальної структури капіталу при коливанні рівня обсягу реалізації, нами запропоновано ввести загальний коефіцієнт еластичності, який відображає вплив зміни обсягу реалізації продукції на зміну показника рентабельності власного капіталу. Допустимий розмір короткотермінового капіталу визначається виходячи з межі платоспроможності (форм.2.19).

Для визначення доцільності застосування оптимальної структури капіталу, обчисленої за статичним підходом при умові коливання обсягу реалізації продукції запропоновано ввести показник “межа байдужості”, який показує такий рівень реалізації продукції, при якому рівень показника рентабельності власного капіталу залишається незмінним, незважаючи на джерела походження капіталу, що використовуються в фінансово-господарській діяльності підприємства. Формула для визначення межі байдужості має вигляд:

$$S_{indif} = \frac{VC * (1 - \frac{\bar{E}_1}{\bar{E}_2}) + FC * (1 - \frac{\bar{E}_1}{\bar{E}_2}) + INT_1 - \frac{\bar{E}_1}{\bar{E}_2} * INT_2}{(1 - \frac{\bar{E}_1}{\bar{E}_2})}, \quad (2.20)$$

де  $S_{indif}$  – обсяг реалізації продукції на межі байдужості, в гривнях;

$VC$  – загальні змінні витрати, в гривнях;

$\bar{E}_1$  – середньорічний обсяг власного капіталу при діючій структурі, в гривнях;

$\bar{E}_2$  – середньорічний обсяг власного капіталу при оптимальній структурі, в гривнях;

$FC$  – постійні операційні витрати, в гривнях;

$INT_1$  – фінансові витрати за користування позиченим капіталом при заданій структурі капіталу, в гривнях;

$INT_2$  – фінансові витрати на обслуговування позиченого капіталу при оптимальній структурі, в гривнях.

Ефективне управління капіталом слід ототожнювати не лише з контролем за його рухом, але й можливістю планування майбутньої потреби в ресурсах, виявленню невикористаних внутрішніх резервів мобілізації капіталу. Тому наступним етапом дослідження має бути обґрунтування потреби підприємства в капіталі та виявлення факторів, що її визначають.

## 2.5 Оцінка підприємницького потенціалу промислових підприємств в умовах інноваційного розвитку

У спробі звільнитися від догматизму, економічна наука намагається зараз виявити внутрішні рушійні сили економіки, чинники та резерви значного якісного росту, вивчити світовий досвід управління як передумову подальшого швидкого прогресу нашого суспільства. У зв'язку з цим постає невідкладне методологічне завдання – розкрити й оцінити у системі накопичений теоретичний арсенал, визначити шляхи гарантованого та найбільш ефективного прискорення соціально-економічного розвитку.

В світлі цього завдання доцільно звернутися до такої мало дослідженої економічної категорії як підприємницький потенціал.

У вітчизняній економічній літературі поки що немає однозначного визначення поняття " підприємницький потенціал". Складність і не розробленість пов'язаних з ним наукових і практичних проблем породжує безліч точок зору на її вирішення.

Оцінка ефективності господарської діяльності, визначення методів впливу на виробничі чинники з метою збільшення віддачі системи, вибір напрямків перебудови державної власності у процесі розвитку ринкових відносин безпосередньо зв'язані з діючим у науковій та практичній діяльності терміном "потенціал".

Як відомо, в економічній науці існують поняття, які водночас є категоріями інших областей знань, тому що мають однакові родові ознаки. Поняття "потенціал" відноситься до числа таких категорій, тому що має широке використання в багатьох галузях наукових знань, наприклад, фізиці, біології, демографії, а в останні роки все більш міцно входить у лексикон вчених-економістів.

Вивчення еволюції думок щодо розуміння терміну «потенціал» приводить до висновку, що його виникнення в економічних дослідженнях попередньо було пов'язано з розробкою проблем комплексної оцінки рівня розвитку виробничих сил та відносилось до періоду двадцятих років поточного століття.



Термін "потенціал" у своєму етимологічному значенні походить від латинського слова "potentia" і означає "скриті можливості", які в виробничій практиці завдяки праці можуть перейти в реальну дійсність[34,37 ].

В вітчизняній економічній літературі потенціал у широкому розумінні бачиться як можливості, наявні сили, запаси, засоби, які можуть бути використані, або рівень потужності у будь-якому відношенні, сукупність засобів, необхідних для чого-небудь. Короткий словник іноземних слів також під цим терміном розуміє "ступінь потужності (скриті можливості) у якому-небудь відношенні ..." [34,37 ].

Таким чином, терміни "потенціал", "потенціальний" означають наявність у кого-небудь (будь-то окремо взята людина, первинний робочий колектив, суспільство в цілому) скритих можливостей, що ще не проявилися або хисту до діяльності у відповідних сферах.

Визначення поняття потенціалу має не тільки важливе наукове але й практичне значення, оскільки уявлення про його зміст визначає підхід до його оцінки, вимірювання і управління.

Перехід до нового ринкового механізму господарювання значно підвищив актуальність дослідження ринкових ознак потенціалу, які найбільш повно виражає, на нашу думку, поняття «підприємницький потенціал підприємства». Складність і не розробленість методологічних питань породжує безліч точок зору на його розуміння.

У своєму дослідженні ми розглядаємо потенціал як сукупність ресурсів (трудових, матеріальних, технічних, фінансових, інноваційних і т.п.), навиків та можливостей керівників, спеціалістів та інших категорій персоналу, щодо виробу товарів, здійснення послуг (робіт), отриманню максимального доходу (прибутку) і забезпечення функціонування та розвитку підприємства. Підприємницький потенціал – це складна, динамічна, поліструктурна система. Ця агломерація має свої закономірності розвитку, від вміння використання яких у вирішальному ступені залежить ефективність економіки, темпи та якості її росту. Звідси підприємницький потенціал характеризується чотирма основними рисами[36 ]..

Перша риса. Підприємницький потенціал підприємства визначається його реальними можливостями в тій чи іншій сфері економічної діяльності. При цьому не тільки реалізованими, але й нереалізованими по яким-небудь причинам.

Друга риса. Можливості будь-якого підприємства в більшості залежать від наявності ресурсів та резервів (економічних, соціальних), не залучених у виробництво. Тому потенціал підприємства характеризується також і певним обсягом ресурсів, як залучених в виробництво, так і ні, але підготовлених для використання.

Третя риса полягає в тому, що потенціал підприємства визначається не тільки і не стільки наявними можливостями, але й ще навиками різних категорій персоналу до його використання з метою виробу товарів, здійснення послуг (робіт), отриманню максимального доходу (прибутку) і забезпечення ефективного функціонування та сталого розвитку підприємства.

Четверта риса. Рівень і результати реалізації підприємницького потенціалу підприємства (обсяги виробленої продукції або отриманого доходу (прибутку)) визначаються також формою підприємництва і адекватної до неї організаційної структури підприємства.

Спираючись на основні характеристики підприємницького потенціалу, можна стверджувати, що його модель визначається :

- обсягом та якістю наявних у нього ресурсів (чисельністю зайнятих, основними виробничими і невиробничими фондами або матеріальними запасами, фінансовими і нематеріальними ресурсами - патентами, ліцензіями, інформацією, технологією);

- можливостями керівників та інших категорій персоналу до створення будь-якої продукції, інакше кажучи їх освітнім, кваліфікаційним, психофізіологічним та мотиваційним потенціалом;

- можливостями менеджменту оптимально використовувати наявні ресурси підприємства (підготовкою, талантом, вмінням створювати і оновлювати організаційні структури підприємства);

- інформаційними можливостями (тобто можливостями підприємства до оновлення і «переварювання» інформації для використання її в виробництві);

- інноваційними можливостями (можливостями підприємства, щодо оновлення виробництва, технологій, тощо);

- фінансовими можливостями (кредитоспроможністю, внутрішньою та зовнішньою заборгованістю в сфері фінансів), та іншими можливостями.

Разом вони створюють сукупну (економічну та соціальну) можливість підприємства, яка при порівнянні з аналогічною можливістю, наприклад другого підприємства, відображає рівень його конкурентоспроможності.

На основі вищевикладеного матеріалу досить чітко з'ясовується сутність підприємницького потенціалу підприємства і його структура.

Між складовими елементами підприємницького потенціалу складаються певні взаємозв'язки, які виникають з технології, організації і управління виробництвом.

Не зважаючи на різні підходи до структурної характеристики підприємницького потенціалу підприємства, ознаки, якими повинні володіти його елементи, зостаються такими:

– елементи повинні функціонувати одночасно і в сукупності, так як закономірності розвитку потенціалу не можуть бути розкриті окремо, а тільки в поєднанні їх, що потребує досягнення збалансованого оптимального співвідношення між елементами;

– елементи повинні бути об'єктивно пов'язані з функціонуванням і розвитком підприємства, тобто з одного боку – підлягати фізичному та моральному старінню, а з іншого – бути чутливими до досягнень науково-технічного прогресу;

– складові елементи підприємницького потенціалу повинні бути взаємозамінними і адекватними характеристикам продукції і послуг, що виробляються.

В загальній постановці питання до елементів підприємницького потенціалу підприємства можна віднести усе, що пов'язане з функціонуванням і розвитком підприємства. Відбір найбільш важливих з їх числа представляє собою дуже складну проблему, про що свідчить безліч різних думок з цього приводу.

Виходячи з вище наведеного, ми вважаємо, що підприємницького потенціал підприємства доцільно характеризувати не одним, а сукупністю показників, причому, у залежності від природи самого показника, чи то застосовувати вартісну оцінку, чи то натуральну, чи то зовсім іншу – евристичну.

Методологічною ж основою їх визначення є співвідношення результату з масою ресурсу, використаного для його досягнення. При цьому показники рівня використання елементів потенціалу, по можливості, повинні дозволяти порівняльну оцінку як ефективності використання різноманітних елементів потенціалу одного підприємства, так і різних виробничих систем.

Отже, підприємницький потенціал промислового підприємства – це складна, організована, динамічна система, яка формується з множини взаємопов'язаних та взаємодіючих елементів, зокрема основних і оборотних фондів та трудових ресурсів. Останні виконують різні функції у процесі виготовлення продукції за кількістю, якістю і в терміни, визначені ринком. Основна проблема дослідження підприємницького потенціалу промислових підприємств полягає в тому, що всі його елементи функціонують одночасно і в сукупності. Динамізм підприємницького потенціалу промислових підприємств обумовлений впливом інновацій, нестабільністю зовнішніх чинників господарювання, кон'юнктурними факторами виробництва.

В даний час в аналітичній роботі практикуються підходи, пов'язані з використанням різноманітних методів для оцінки стану і рівня ефективності використання підприємницького потенціалу підприємства.

Попередньо вивчивши, ми класифікували їх по наявності основних характеристик і в залежності від використання при аналізі функціонування підприємства (табл.2.7).

Таблиця 2.7

Класифікація методів оцінки стану та рівня ефективності використання підприємницького потенціалу підприємства

| Методи                               | Порівняння | Індексний | Балансовий | Ланцюгових підстановок | Елімінавання | Графічний | Функціонально-аналітичний | Факторний | Економіко-математичний | Індивідуальні | Евристичні | Коллективні |
|--------------------------------------|------------|-----------|------------|------------------------|--------------|-----------|---------------------------|-----------|------------------------|---------------|------------|-------------|
| Класифікація по:                     |            |           |            |                        |              |           |                           |           |                        |               |            |             |
| 1. Наявності основних характеристик: |            |           |            |                        |              |           |                           |           |                        |               |            |             |
| Чіткість критеріїв                   | **         | **        | **         | *                      | *            | **        | *                         | **        | **                     | *             | *          | *           |
| Ступінь об'єктивності                | *          | *         | *          | *                      | *            | *         | *                         | *         | *                      | *             | *          | **          |
| Мінімальна трудомісткість            | *          | 0         | *          | 0                      | 0            | 0         | 0                         | *         | 0                      | *             | *          | *           |
| Простота процедури                   | *          | 0         | *          | 0                      | 0            | 0         | 0                         | *         | 0                      | *             | *          | *           |
| Можливість використання ЕОМ          | **         | **        | **         | **                     | **           | **        | *                         | *         | **                     | **            | **         | **          |
| Наочність результатів                | **         | **        | **         | **                     | *            | **        | *                         | *         | **                     | **            | **         | **          |
| Можливість адаптації                 | *          | *         | *          | *                      | *            | *         | **                        | *         | *                      | *             | *          | **          |

Примітки: \*\* – якість притаманна методу в значному ступені

\* – якість притаманна методу в слабому ступені

0 – якість не притаманна даному методу

Г – головний метод

Д – допоміжний метод

2. В залежності від використання при діагностиці потенціалу підприємства:  
 Виконання плану виробництва і реалізації  
 Рівень якості товару  
 Забезпеченість ресурсами  
 Використання ресурсів  
 Організаційно - технічний рівень  
 Рівень соціального розвитку колективу  
 Охорона навколишнього середовища  
 Рівень нормативно – методичного забезпечення

|   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Г | Г | Д | Д | Д | - | Г | - | - |
| Г | Д | Д | - | Д | Г | Д | Г | Г |
| Г | - | Г | - | Д | - | Д | Д | Д |
| Г | Д | Г | - | Д | Г | Г | Д | Д |
| Г | Д | - | - | Д | Д | Д | Д | Г |
| Г | Д | - | - | Д | - | Д | Г | Г |
| Г | - | - | - | Д | - | Д | Г | Г |
| Г | - | - | - | Д | - | Д | Д | Г |

Примітки: \*\* – якість притаманна методу в значному ступені

\* – якість притаманна методу в слабкому ступені

0 – якість не притаманна даному методу

Г – головний метод  
 Д – допоміжний метод

Одним з методів дослідження було обрано факторний аналіз.

Для вибору найбільш інформативних показників оцінки підприємницького потенціалу була побудована матриця, в якій відбита тіснота кореляційного зв'язку між кожною парою показників.

Коефіцієнти коригування по Пірsonу обчислювалися за формулою [33,35]:

$$r_{xy} = \frac{\sum_{i=1}^m (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{\sqrt{\sum_{i=1}^m (x_i - \bar{x})^2} \sqrt{\sum_{i=1}^m (y_i - \bar{y})^2}} = \frac{\text{cor}(x,y)}{\sqrt{s_x^2 s_y^2}} \quad (2.21)$$

де  $\bar{x}, \bar{y}$  – відбірні середні  $x^m$  і  $y^m$ ,  $s_x^2, s_y^2$  – відбірні дисперсії, .

В результаті обчислень була отримана матриця вигляду:

$$Q = \begin{pmatrix} 1 & Z_{x_1 x_2} & Z_{x_1 x_3} & \dots & Z_{x_1 x_m} \\ Z_{x_1 x_2} & 1 & Z_{x_2 x_3} & \dots & Z_{x_2 x_m} \\ Z_{x_1 x_3} & Z_{x_2 x_3} & 1 & \dots & Z_{x_3 x_m} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ Z_{x_1 x_m} & Z_{x_2 x_m} & Z_{x_3 x_m} & \dots & 1 \end{pmatrix} \quad (2.22)$$

$\Gamma_{x_i, j}$  – коефіцієнт коригування між чинниками  $x_i$  і  $x_j$ ;

$m$  – кількість чинників, врахованої матриці [33,35] .

З матриці можна отримати ряд підматриць, в кожній з яких перший рядок відповідає чиннику, залежному від інших чинників; решта рядків відповідає незалежним чинникам. Позначимо  $\Gamma_{yx_i}$  – залежний чинник;  $\Gamma_{x_i x_j}$  – незалежний чинник,  $i = 1, 2, \dots, m$ ,  $m$  – число незалежних чинників. В результаті буде отримана кореляційна матриця

$$\begin{pmatrix} 1 & \Gamma_{yx_1} & \Gamma_{yx_2} & \dots & \Gamma_{yx_m} \\ \Gamma_{yx_1} & 1 & \Gamma_{x_1 x_2} & \dots & \Gamma_{x_1 x_m} \\ \Gamma_{yx_2} & \Gamma_{x_1 x_2} & 1 & \dots & \Gamma_{x_2 x_m} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ \Gamma_{yx_m} & \Gamma_{x_1 x_m} & \Gamma_{x_2 x_m} & \dots & 1 \end{pmatrix}$$

По цій кореляційній матриці можна відібрати чинники, які дійсно впливають на результат показника .

Для вирішення цього завдання виконувалася процедура послідовного відбору чинників. Алгоритм цієї процедури зводиться до наступного: хай  $\Gamma_{yx_k}$  –

найбільший з коефіцієнтів кореляції в першому рядку. Це означає, що залежність  $Y = f(x_k)$  буде визначатися коефіцієнтом детермінації  $R_1^2 = r_{yxk}^2$ .

Відбираємо наступний по величині коефіцієнт кореляції в першому рядку кореляційної матриці.

Хай це буде  $r_{yx1}$ . Тоді можна сформулювати приватну підматрицю:

$$\begin{pmatrix} 1 & r_{yxk} & r_{yx1} \\ r_{yxk} & 1 & r_{yx1} \\ r_{yxk} & r_{yx1} & 1 \end{pmatrix} \quad (2.23)$$

По цій підматриці визначимо коефіцієнт детермінації для залежності

$$Y = f(x_k, x_1).$$

Його обчислимо за формулою [33,35]:

$$R_1^2 = 1 - \frac{|Q(3 \times 3)|}{A_{1,1}}, \quad (2.24)$$

де  $|Q(3 \times 3)|$  - визначник кореляційної матриці ( $Q_{3 \times 3}$ )

$A_{1,1}$  – доповнення алгебри до елемента матриці  $Q_{1,1}$ .

Очевидно, що  $R_2^2 > R_1^2$ .

Процедура, що описана в п. 2, повторюється ізвідбором третьої факторної ознаки.

В результаті отримуємо кореляційну матрицю  $Q(4 \times 4)$ . Для неї повторяться обчислення  $R_3^2 > R_2^2$ .

Описана послідовність дій проводиться до тих пір, поки спостерігається помітне збільшення коефіцієнта детермінації.

Якщо  $R_{m+1}^2 - R_m^2 < 0,02$ , то процес приєднання чинників припиняється і в регресивну модель включаються перші  $m$  чинників:

$Y = f(x_1 x_2 \dots x_m)$ . На число кроків в описаній процедурі включення чинників впливає об'єм вибірки.

Оскільки в нашому випадку об'єм вибірки  $n = 7$ ,  $m = 4$  або  $5$ . Як буде показано далі число відібраних чинників, що беруть участь в моделі не перевищує 4. В початковій кореляційній матриці, наприклад, можуть бути наступні залежності:  $Y$  – собівартість продукції, а  $X$  - показники діяльності підприємства.

Для інших шахт ПАТ «ДТЕК Павлоградвугілля» також були отримані аналогічні кореляційні матриці.

На підставі проведеного кореляційного аналізу для відібраних чинників були побудовані регресивні залежності (табл. 2.8). Для розрахунку регресивної незалежності використовувалася вбудована функція MS Excel ЛІНЕЙН.

В результаті розрахунків були отримані не тільки коефіцієнти регресії, але і їх помилки, коефіцієнт множинної детермінації, а також статистика Фішера для оцінки адекватності отриманої регресивної моделі. По значеннях коефіцієнтів регресії і їх помилках було розраховано їх коефіцієнти надійності (Ст'юдента) [33,35].

В більшості випадків коефіцієнти регресії при пояснюючих змінних були значущі з рівнем значущості 0,1. Для деяких коефіцієнтів регресії рівень значущості був нижчий 0,1. Такий рівень значущості пояснюється малим об'ємом вибірки.

Порівняння розрахункового значення статистики Фішера з табличним підтвердила адекватність більшості рівнянь регресії при рівні значущості 0,1. При цьому з двох варіантів рівняння з лінійними і гіперболічними членами вибирається той, для якого критерій адекватності був вищий. Результати розрахунків рівнянь регресії приведені в таблиці 2.8.

Таблиця 2.8

Результати розрахунків рівнянь регресії

| Шахти          | Рівняння регресії   | Коефіцієнт детермінації |
|----------------|---|-------------------------|
| Самара         | $X_{93}=82,67-1,265*8-0,074*48+0,022*55$                  | $R^2=0,84$              |
|                | $X_2=25,54+0,023*17+20,41*56$                             | $R^2=0,87$              |
|                | $X_{48}=-14,97+20,24*8+2,027*2-0,051*17$                  | $R^2=0,6$               |
|                | $X_{17}=-30250,7+0,1721A_{80}+0,4512A_{260}$              | $R^2=0,5$               |
|                | $A_{80}=515969-0,751p_{480}+9,701p_{620}-4,121p_{380}$    | $R^2=0,4$               |
|                | $A_{260}=68506+0,395p_{480}+0,2669p_{620}+0,3671p_{380}$  | $R^2=0,8$               |
| Ювілейна       | $X_{93}=-20,85+1,388*8-0,008*48+0,002*55$                 | $R^2=0,5$               |
|                | $X_2=-415,1+28,68*56+0,063*17$                            | $R^2=0,98$              |
|                | $X_{17}=10168+0,155A_{80}-0,13A_{260}$                    | $R^2=0,54$              |
|                | $X_{48}=-647,4+1,267*2+33,39*8$                           | $R^2=0,97$              |
|                | $A_{80}=-20481-0,111P_{480}+0,941P_{620}+1,126P_{380}$    | $R^2=0,97$              |
|                | $A_{260}=-9390,5+0,601P_{480}+0,207P_{620}+0,1607P_{380}$ | $R^2=0,98$              |
| Героїв космосу | $X_{93}=265,9-0,712*8-0,012*48-0,062*48$                  | $R^2=0,9$               |
|                | $X_2=163,2+0,043*17+15,37*56$                             | $R^2=0,54$              |
|                | $X_{48}=-418,1+1,8306*2-0,0941*17+2,090*8$                | $R^2=0,85$              |
|                | $X_{17}=34842-0,189a_{80}+0,872a_{260}$                   | $R^2=0,74$              |
|                | $A_{80}=446068+2,007P_{480}+0,417P_{620}-1,427P_{380}$    | $R^2=0,84$              |
|                | $A_{260}=58818+1,060P_{480}+0,015P_{620}-0,250P_{380}$    | $R^2=0,8$               |



Продовження таблиці 2.8

|                    |  |            |
|--------------------|--|------------|
| Західно –Донбаська | $X_{93}=227,4-1,865*48-0,0197*55$                          | $R^2=0,87$ |
|                    | $X_2=291,5+0,068*17+3,656*56$                              | $R^2=0,98$ |
|                    | $X_{48}=1041+2,336*2-0,254*17-10,59*8$                     | $R^2=0,93$ |
|                    | $X_{17}=-14373+0,054A_{80}-0,00009A_{260}-0,068P_{480}$    | $R^2=0,87$ |
|                    | $A_{80}=68772+0,961P_{480}+1,057P_{620}+0,781P_{380}$      | $R^2=0,99$ |
|                    | $A_{260}=-157172+0,054P_{480}-0,063P_{620}+0,439P_{380}$   | $R^2=0,6$  |
| Степова            | $X_{93}=175,5-2,777*8-0,028*48-0,005*55$                   | $R^2=0,4$  |
|                    | $X_2=293,7+0,041*17+14,21*56$                              | $R^2=0,6$  |
|                    | $X_{48}=884,1+1,395*2-0,023*17+15,36*8$                    | $R^2=0,7$  |
|                    | $X_{17}=-5058,4+0,078A_{80}-0,0628A_{260}+0,0999P_{480}$   | $R^2=0,83$ |
|                    | $A_{80}=-9691,2+0,4656P_{480}+0,2409P_{620}+0,7254P_{380}$ | $R^2=0,94$ |
|                    | $A_{260}=-73532+0,9404P_{480}+0,4178P_{620}+0,4347P_{380}$ | $R^2=0,98$ |
| Тернівська         | $X_{93}=248,25+4,69*8-0,068*48-0,097*55$                   | $R^2=0,78$ |
|                    | $X_2=121,6+0,081*17+1,181*56$                              | $R^2=0,88$ |
|                    | $X_{48}=-608,9+1,399*2+0,005*17+4,566*8$                   | $R^2=0,92$ |
|                    | $X_{17}=9453-0,0278A_{80}+0,1039A_{260}-0,3225P_{480}$     | $R^2=0,3$  |
|                    | $A_{80}=9485+0,231P_{480}+0,8153P_{620}+0,6515P_{380}$     | $R^2=0,98$ |
|                    | $A_{260}=374,9+0,6001P_{480}+0,2095P_{620}+0,1451P_{380}$  | $R^2=0,8$  |
| Дніпровська        | $X_{93}=217,1-1,76*8-0,029*48-0,031*55$                    | $R^2=0,8$  |
|                    | $X_2=791+0,061*17+8,436*56$                                | $R^2=0,74$ |
|                    | $X_{48}=198,9+0,5019*2-0,0515*17+15,61*8$                  | $R^2=0,63$ |
|                    | $X_{17}=-4280+0,046A_{80}+1,1095A_{260}+0,1209P_{480}$     | $R^2=0,93$ |
|                    | $A_{80}=-1342+0,8407P_{480}+0,8465P_{620}+0,9672P_{380}$   | $R^2=0,99$ |
|                    | $A_{260}=2269+0,2574P_{480}+0,1341P_{620}+0,0222P_{380}$   | $R^2=0,99$ |
| Павло-градська     | $X_{93}=-159-0,147*55+19,28*8-0,067*48$                    | $R^2=0,89$ |
|                    | $X_2=113,2+0,0833*17+6,568*56$                             | $R^2=0,9$  |
|                    | $X_{48}=-1422+0,3752*2+44,32*8+0,0466*17$                  | $R^2=0,99$ |
| Сташкова           | $X_{17}=-1498+0,0681A_{80}-0,0744A_{260}-0,0041P_{480}$    | $R^2=0,85$ |
|                    | $A_{80}=50575-0,4397P_{480}+0,5512P_{620}+0,7425P_{380}$   | $R^2=0,9$  |
|                    | $A_{260}=-53406+1,472A_{80}+0,4305P_{620}+0,2672P_{380}$   | $R^2=0,96$ |
|                    | $X_{93}=65,51+0,091*8-0,039*48+0,0003*55$                  | $R^2=0,54$ |
|                    | $X_2=-266,2+25,29*56+0,381*17$                             | $R^2=0,99$ |
|                    | $X_{48}=-2354,7+1,561*2+0,0899*17+12,92*8$                 | $R^2=0,65$ |
|                    | $X_{17}=32482-0,0888A_{80}-0,04823A_{260}+0,1518P_{480}$   | $R^2=0,6$  |
|                    | $A_{80}=64061+1,4082P_{480}+0,6683P_{620}+0,6392P_{380}$   | $R^2=0,9$  |

Де показники:

№8 – зольність;

№93 – собівартість продукції;

№48 – товарна продукція, т.т;

№55 – чисельність;

№2 – обсяг виробництва, т.т;

№56 – продуктивність праці;

A80 - необоротні активи (основні фонди);

A260 – оборотні кошти;

P480 – довгострокові позикові засоби;

P380 – власний капітал;

P620 – поточні зобов'язання підприємства.

Отримані результати є підставою для продовження дослідження в напрямку оцінки підприємницького потенціалу і розробки відповідної стратегії підприємства.

В «еру активних дій» успіху досягнуть підприємства, які :

– зможуть сконцентруватися на головних напрямках своєї діяльності та найбільш вдало використати основні цінності організації;

– здатні ефективно розпоряджуватися часом, прискореним потоком нововведень, ідей;

– створюють умови для гнучких форм організації, режимів роботи, різноманітних комбінацій ресурсів і усиль робітників;

– вважають, що сумісна праця повинна приносити задоволення усім учасникам (це являється морально-етичним резервом організації);

– мають високий рівень управління (з позиції нововведень, прибутковості та відповідальності).

## Резюме

Результати досліджень, викладених у другому розділі свідчать про те, що еволюційний розвиток методичних підходів до оцінки ефективності інноваційногорозвитку підприємства пройшов шлях від оцінки ефективності впровадження окремих елементів технічного переозброєння та визначення лише комерційного ефекту для підприємства - інноватора до визначення комплексного (комерційного, економічного, екологічного, соціального, бюджетного) ефекту, що пов'язано з розвитком уявлень про підприємство, як складну виробничу систему, діяльність якої впливає на усі складові

суспільного життя та рівень добробуту громадян. При цьому визначення складових цього ефекту дозволяє здійснити перехід до консолідованого фінансування інноваційних проектів і, на цій основі, створити сприятливе інноваційне середовище, змінити сприйняття інноваційного розвитку як справу окремого підприємства, консолідувати суспільство на основі участі у інноваційному розвитку регіонів.

Аналіз основних методів оцінки конкурентоспроможності підприємств дозволив визначити показники інтегральної оцінки рівня конкурентоспроможності до яких віднесені рівень задоволення вимог ринку, науково-технічний та організаційний рівень виробництва та показник результатів фінансово-господарської діяльності. Доведено, що перелічені показники формують інтегральний індекс конкурентоспроможності підприємства. Реалізація такого підходу для визначення конкурентоспроможності металургійних підприємств довела доцільність його використання.

Враховуючи, що власник капіталу (акціонер) у процесі підвищення конкурентної позиції підприємства та інноваційного процесу перш за все звертає увагу на рівень прибутковості власного капіталу у довгостроковій перспективі, встановлено показники ефективності формування та використання капіталу, як показники конкурентоспроможності та інноваційної активності. Результатом досліджень, викладених у даному розділі є також обґрунтування методичних підходів до оцінки підприємницького потенціалу.

Перелічені результати досліджень дозволяють всебічно оцінити ефективність інноваційного розвитку підприємства, визначити принципи розподілу фінансування інноваційних проектів серед його отримувачів, усвідомити комплексність дії інноваційних проектів на підприємство і регіон, якість життя громадян.

### *Перелік літературних джерел до розділу 2*

1. Статистичний щорічник України за 2005 рік / Під ред. О.Г. Осауленка – К.: Державний комітет статистики України, 2006. – 576 с.
2. Типовая методика определения эффективности капитальных вложений, новой техники в народном хозяйстве СССР.- М., Госпланиздат, 1960,34с.
3. Методика (основные положения) определения экономической эффективности использования в народном хозяйстве новой техники, изобретений и рационализаторских предложений.- М., «Экономика», 1977, 44с

4. Методические рекомендации по определению экономической эффективности мероприятий, направленных на ускорение научно-технического прогресса». – М.,»Экономика», 1985. – 54с.
5. Брігхем Є. Основи фінансового менеджменту: Пер. з англ. –К., Молодь, 1997.-
6. Нікбахт Є., Гроппеллі А. Фінанси / Пер. з англ. В.Ф. Овсієнка, В.Я. Мусієнка. – К.: Основи, 1993.- 383с.
7. Бланк И.А. Управление использованием капитала / И.А. Бланк – К.: Ника-центр, 2000. – 656
8. Справочник по функционально-стоимостному анализу / А.П. Ковалев, Н.К. Моисеева, В.В. Сысун и др. Под ред М.Г. Карпунина, Б.Н. Маданчика. – М.: Финансы и статистика, 1988, - 431 с.
9. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования , М.: Госстрой России Министерство экономики РФ Министерство финансов РФ Госкомпром России, 1994, - 60 с.
10. Галушко О.С., Доценко О.І. Консолідоване фінансування інноваційного розвитку регіону.//Економічний вісник: Зб. Наук. праць. - №1. – Дніпропетровськ: РВК, 2012. – С.
11. Опарін В. М. Фінанси (Загальна теорія): Навч. посібник. — 2-ге вид., доп. і перероб. — К.: КНЕУ, 2002. — 240
12. Фінанси: Підручник / За ред.. С.І. Юрій, В.М. Федосова. – К.: Знання, 2008. – 611с.
13. Закон України «Про інноваційну діяльність» (зі змінами і доповненнями)// Відомості Верховної Ради, 2002, N 36: [Електронний ресурс]: режим доступу: URL://http://portal.rada.gov.ua
14. Постанов а Кабінету Міністрів України «Деякі питання надання державної підтримки для реалізації інноваційних та інвестиційних проектів у реальному секторі економіки» від 16 червня 2010 р. N 476 - Електрон. ресурс/ Режим доступу: URL^http//www.rada.gov.ua
15. Кузнєцова А.Я. Інвестиційно-інноваційна діяльність та система її фінансового забезпечення.. –Автореферат дис. доктора екон. наук 08.04.01. – Державна установа “Інститут економіки та прогнозування НАН України”, Київ, 2005. – 37с.
16. Юркевич О. М. Фінансове забезпечення інноваційної діяльності в економіці України. – Автореферат дис. кан. екон. наук 08.04.01. – Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, 2006. – 16с.

17. Инновационный менеджмент: Учебное пособие/ Под ред. д.э.н., проф. Л.Н. Оголевой. – М.: ИНФРА=М, 2004 - 238с.
18. Морозов Ю.П. Инновационный менеджмент: Учеб. Пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 446с.
19. Наукова та інноваційна діяльність (1990-2010рр.) – Електрон. ресурс/ Режим доступу: URL^ <http://www.ukrstat.gov.ua/>
20. Джерела фінансування інноваційної діяльності у Дніпропетровській області – Електрон. ресурс/ Режим доступу: URL^ <http://www.dneprstat.gov.ua/statinfo/ni/ni6.htm>
21. Система розкриття інформації // [Електронний ресурс]/ Спосіб доступу: <http://www.smida.gov.ua>.
22. Сайт огляду основних тенденцій розвитку металургійної галузі країн// [Електронний ресурс]/ Спосіб доступу: <http://www.metaltorg.ru/analytics>.
23. Афанасьев А.А. Управление структурой капитала / А.А. Афанасьев, С.А. Кравченко // Экономика. Финансы. Право. – 2003. – № 1. – С. 25-28.
24. Базилінська А. Я. Фінансовий аналіз: теорія і практика: навч. посібник. / А. Я. Базилінська – К.: Центр навчальної літератури, 2009. – 328 с.
25. Баліцька В.В. Структурування капіталу підприємств та оцінка ефективності його використання/ В.В. Баліцька // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 6. – С. 56-62.
26. Бланк И. А. Управление использованием капитала / И.А. Бланк. – К. : Ника-Центр : Эльга, 2000. – 656 с.
27. Бланк И.А. Финансовый менеджмент : учебный курс / И.А. Бланк. – К. : Ника-Центр : Эльга, 2006. – 656 с.
28. Комарецька П. В. Управління фінансовим потенціалом підприємств. [Електронний ресурс]/ Спосіб доступу: / [avtoreferat.net/content/view/13888/46/](http://avtoreferat.net/content/view/13888/46/) - Кеш
29. Поливана Т.М. Формування оптимальної структури капіталу корпорацій: теоретичні підходи та міжнародний досвід / Т.М. Поливана // Економіка. Финансы. Право. – 2008. – № 3. – С. 18-22.
30. Ринкова економіка: Словник / За общ.ред. Г. Я. Кіпермана. - М. : Республика, 1993. С. 183-185).
31. Стеценко Б. Теоретичні підходи до визначення оптимальної структури капіталу акціонерного товариства/ Б. Стеценко // Ринок цінних паперів. Вісник ДКЦПФР. – 2010. – № 5/6. – С. 41-47.
32. Юхименко П. Теорії оптимізації структури капіталу підприємства та їх адаптація до українських економічних реалій / П. Юхименко, О. Загурський, В. Могилко // Банківська справа. – 2010.

33. Афифи А., Эйзен С. Статистический анализ. Подход с использованием ЭВМ. М.Мир, 1982 – 488с.
34. Горяча О.Л. Основні підходи до визначення поняття „ виробничий потенціал підприємства” // Фінансова система України: Зб. наук. праць. — Серія економічна. — Вип.8. — Ч. 2.— Острог, 2006. — С. 57-63.
35. Кухарев В. Н., Салли В. И., Эрперт А. И. Экономико - математические методы и модели в планировании и управлении. К. Вища школа, 1991.
36. Дидык Л. М., Лисовенкова И. М. Предпринимательский потенциал предприятия и проблемы его оценки // Академічний огляд. Економіка та підприємництво: Дніпропетровськ, НГАУ, ДАУБП. – 2000. - №2. – С. 90 – 93.
37. Репіна І. М. Функціонування підприємства в умовах формування нового інвестиційного середовища / Економіка ті підприємництво: Збірник наукових праць. Вип.1. – К., КНЕУ, 1997. – С. 70-75.

### Розділ 3

## ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ТА ІННОВАЦІЙНУ АКТИВНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ

### 3.1 Інноваційні фактори ресурсного потенціалу промислового підприємства.

В сучасних економічних умовах значну роль у забезпеченні ефективного функціонування промислових підприємств відіграє управління ресурсним потенціалом підприємства не лише з метою скорочення витрат, а й з метою забезпечення ефективної інноваційної діяльності підприємства, як підґрунтя їх подальшого розвитку. Сучасний стан промислових підприємств характеризується високим рівнем застарілих технологій та зношеності устаткування, браком обігових коштів, архаїчною організаційною структурою, що негативно впливає на інноваційну сприятливість багатьох підприємств [1]. Так, за період з 2004 по 2007 р.р. кількість інноваційно активних промислових підприємств серед підприємств добувної промисловості зменшилась з 2,7 % до 1,6 %; найбільших обсяг інновацій у промисловості у 2007 р. (75,7%) припадає на комплексну механізацію та автоматизацію виробництва, що свідчить про необхідність спрямування управління ресурсним потенціалом підприємства на розвиток ефективної інноваційної діяльності підприємства з метою забезпечення сталого розвитку підприємства не лише сьогодні, а й на перспективу.

Проблемам побудови ефективного механізму управління інноваційною діяльністю підприємств присвячено багато робіт вітчизняних та закордонних вчених. Проте сучасний стан інноваційної діяльності підприємств свідчить про необхідність подальшої розробки цього питання, у зв'язку з практично відсутніми дослідженнями у сфері визначення інноваційних факторів ресурсного потенціалу підприємства з метою інноваційно спрямованого вдосконалення механізму управління ресурсним потенціалом підприємства як основи сталого розвитку його діяльності.

Метою даного дослідження є визначення інноваційно цілеорієнтованих елементів ресурсного потенціалу підприємства для подальшого вдосконалення механізму управління ресурсним потенціалом підприємства як основи сталості і ефективності його інноваційної діяльності.

Основним напрямком у визначенні інноваційно цілеорієнтованих елементів ресурсного потенціалу є дослідження взаємозв'язку між інноваційним та виробничим процесом, і загалом можливість їх поєднання й визначення умов здійснення певних інноваційних рішень з погляду конкретних підприємств, що концентрується в такому понятті, як "інноваційний потенціал" [2].

За результатами аналізу існуючих досліджень у галузі визначення структури та механізму управління інноваційним потенціалом підприємств, доцільно виділити два основні напрямки, що пропонують розглядати «інноваційний потенціал» як:

1) «інтегровану сукупність матеріального потенціалу та потенціалу інтелектуального, що включає до себе всі наявні матеріальні і нематеріальні ресурси підприємства, які використовуються у інноваційній діяльності підприємства та забезпечують досягнення конкурентних переваг шляхом розроблення і запровадження інновацій» [3]. Більш конкретизованим у цьому напрямку є підхід до визначення інноваційного потенціалу Соболевою Т.О., яка пропонує вважати інноваційним потенціалом підприємства «його здатність створювати і (або) впроваджувати інновації через залучення та ефективно управління інноваційними складовими науково-технічного, виробничо-технологічного, кадрового та фінансового потенціалів для реалізації інноваційних цілей підприємства» [4];

2) «узагальнену характеристику можливостей підприємства здійснити вперше чи відтворити (сприйняти) ефективні нововведення на підставі використання власних та залучених ресурсів» [5]. Споріднену точку зору на визначення інноваційного потенціалу підприємства, а саме пропонують розглядати «інноваційний потенціал» як сукупність можливостей та ресурсів підприємства, мають такі вчені, як Колесников Є.В.[2], Панчева Л.А.[6], Рудика О.В.[7], Яковлева Н.Г.[8].

З огляду на необхідність встановлення зв'язку інноваційного та ресурсного потенціалів підприємства доцільно розглянути другий напрямок досліджень, серед яких найбільш ємним є визначення “інноваційного потенціалу підприємства” як цілеорієнтованої комбінації інноваційних ресурсів та каталізаторів, які уможливають використання цих ресурсів для досягнення мети інноваційної діяльності, підвищення рівня конкурентоспроможності і стратегічного успіху підприємства. При цьому інноваційні ресурси підприємства розглядаються як детермінанти, що визначають спроможність системи до інноваційної діяльності та виступають її джерелами, а умови, що забезпечують оптимальне використання інноваційних ресурсів для досягнення стратегічної мети підприємства, виступають каталізаторами [9].

З огляду на вищевказане очевидно, що здатність підприємства займатися інноваційною діяльністю визначає не лише наявність інноваційних ресурсів, необхідних для впровадження інноваційної діяльності та виробництва інноваційних продуктів, а присутність сукупності взаємодіючих та взаємопов'язаних інноваційних ресурсів та відповідних умов, що забезпечують їх ефективне використання у процесі інноваційної діяльності. Це дає можливість говорити про «інноваційні складові» або «інноваційні фактори» ресурсного потенціалу підприємства.



Виходячи з результатів аналізу сучасних досліджень у галузі інноваційного потенціалу підприємства доходимо висновку, що перелік «інноваційних факторів» не є вичерпним і чітко визначеним.

Найбільш узагальнюючим є виділення двох основних «інноваційних складових»: матеріальні ресурси інноваційної діяльності та інтелектуальний потенціал, кожна з яких має специфічні цілі використання і розвитку, підпадає під вплив різних чинників і, залежно від рівня розвитку, може бути зарахована до сильних або слабких сторін підприємства. Комбінація двох складових інноваційного потенціалу – матеріальної та інтелектуальної – відображає все різноманіття можливих станів інноваційного потенціалу промислового підприємства [3].

В межах ресурсного підходу Яковлева Н.Г. виділяє три основних складових, які забезпечують інноваційну діяльність ВАТ, а саме: а) основний капітал, який здатний до продукування інновацій; б) інтелектуальний капітал, який складається з інтелектуальної власності та інтелектуального кадрового потенціалу (людського капіталу); в) фінансовий капітал, який забезпечує самофінансування розвитку ВАТ. При цьому слід зазначити, що на більш високому рівні деталізації пропонується відносити до «інноваційних факторів» кадрові, науково-технічні, виробничо-технологічні і фінансово-економічні ресурси, необхідні для здійснення інноваційної діяльності, які здатні продукувати інновації за наявності сприятливих умов [8].

Колесников Є.В. вважає ключовими організаційну, фінансову, матеріально-технічну, трудову та ринкову складові. При цьому вказує на необхідність розглядати «інноваційні складові» як окремі об'єкти економічних досліджень, що дозволяє найбільш повно розкрити та врахувати їх окремі властивості при визначенні загальної оцінки інноваційного потенціалу суб'єкта господарювання [2].

Найбільш структурованим є визначення «інноваційних факторів» ресурсного потенціалу підприємства у залежності від виду інновацій, для впровадження яких задіяні відповідні складові ресурсного потенціалу, запропоноване Соболевою Т.О., а саме при класифікації пропонується виділяти інновації за формою втілення та відокремлювати матеріальні (нова продукція); інформаційні (ноу-хау, нові методи управління); матеріально-інформаційні (нова виробнича технологія) інновації. Даним підходом запропоновано виділяти основні та забезпечувальні інновації. До основних інновацій відносяться нові продукти та послуги, реалізацію яких підприємство розглядає як місію свого існування на ринку. Нові ресурси, обладнання, зміни оргструктури тощо, необхідні для створення та реалізації основних інновацій, виступають як забезпечувальні інновації [4]. Зазначений підхід дає можливість на лише визначити

інноваційні фактори ресурсного потенціалу підприємства у залежності від виду інновацій, а й ранжувати визначені інноваційні фактори за ступенем їх участі у інноваційній діяльності підприємства.

Таким чином, аналіз існуючих підходів дозволяє зробити висновок, що обсяг та структура інноваційно цілеорієнтованих елементів ресурсного потенціалу підприємства залежить від виду та обсягу запроваджуваних конкретних інновацій на кожному окремо взятому підприємстві. Доцільно зазначити однаковість декількох вчених щодо надання головної ролі серед інноваційних складових ресурсного потенціалу інтелектуальному капіталу, який складається з таких основних елементів, як кадровий інтелектуальний потенціал та інтелектуальна власність [5,8]. Хоча, при цьому зауважено, що інноваційна діяльність, джерелом якої є розумова праця людини, має такі характерні особливості: висока капіталомісткість; значний період окупності інвестицій; високий ступінь ризику її здійснення [4].

Як і раніше, особливого значення в сталому інноваційному розвитку підприємства набуває розв'язання процесу фінансового забезпечення інноваційних рішень, бо ризик незадовільного фінансового забезпечення інноваційного рішення може розглядатися як узагальнюючий з погляду розвитку інноваційного потенціалу підприємства в цілому. Тож обґрунтування рекомендацій та пропозицій щодо розвитку інноваційного потенціалу підприємства з погляду фінансового аспекту відповідної діяльності слід вважати базою для втілення прийнятних інноваційних рішень [2].

Сучасний етап науково-технічного розвитку потребує від підприємств України створення нового організаційно-економічного механізму управління інноваційною діяльністю. Підґрунтям розробки та впровадження такого механізму є забезпечення умов оптимального використання інноваційних складових ресурсного потенціалу підприємства для досягнення тактичних цілей та стратегічної мети підприємства. Зазначені «умови» визначені «каталізаторами» інноваційного процесу і на думку Новікової І.В., до їх складу доцільно відносити мотиваційний механізм, інноваційну культуру підприємства та його організаційно-управлінські елементи [9]. На думку деяких вчених першим кроком щодо формування інноваційної стратегії розвитку підприємства є розроблення й прийняття місії та філософії організації. Без цього рішення та дії керівництва й працівників будуть виходити з особистих уявлень про цінності організації [5]. На думку автора підґрунтям розвитку внутрішніх «каталізаторів» інноваційної діяльності окремих підприємств є оптимізація основного зовнішнього каталізатору інноваційної діяльності підприємств в цілому - вдосконалення державної політики у сфері координації та підтримки інноваційно орієнтованих підприємств. Вдосконалення даного «каталізатору» по-

винно бути спрямоване на забезпечення основного «каталізатору» розробки і впровадження інноваційної політики підприємства – фінансового стимулювання інноваційних процесів на підприємствах з боку держави. Становлення внутрішніх «каталізаторів» інноваційного напрямку розвитку підприємства знаходиться у прямій залежності від темпів та ефективності вдосконалення основних зовнішніх «каталізаторів».

У сучасних економічних умовах, для більшості інноваційно орієнтованих промислових підприємств досягнення тактичних цілей простого виживання домінує над стратегічними цілями розвитку підприємства, а брак фінансових ресурсів спонукає більшість підприємств відмовитись від досягнення стратегічних інноваційних цілей на користь впровадження разових інноваційних проектів. Доцільним все ж є зосередження не на скороченні обсягів реалізації інноваційних рішень, а на оптимізації ресурсних затрат при їх впровадженні. При цьому слід звернути увагу на стратегію оптимізації витрат, запропоновану Русіною А.С. [1]. Основним принципом даної стратегії є оцінювання витрат за кожним з проектів і вибір таких проектів, що дозволяє найбільш повно у комплексі задіяти власні ресурси підприємства та забезпечити скорочення термінів упровадження зі збереженням або зростанням запланованої прибутковості. При цьому під оптимізацією витрат розуміється їх розподіл для впровадження однієї інновації або вибір найбільш оптимальної інновації (пакету інновацій) для впровадження в існуючих умовах, з подальшою індивідуальною оптимізацією кожної з вибраних інновацій. Основним критерієм оптимізації є максимальне використання ресурсів, які дублюються, що дозволяє знизити загальні витрати на впровадження пакету інновацій порівняно з сумою індивідуальних витрат на впровадження кожної з них.

Виходячи зі стратегії оптимізації витрат на інноваційні проекти, ресурсні витрати підприємства на впровадження інновацій для тимчасового уникнення технологічного відставання невиправдано перевищують інноваційні витрати підприємств у межах стратегічної інноваційної політики підприємства.

Занизький рівень інноваційної активності підприємств України має декілька основних пояснень. Серед основних чинників, які зумовлюють недостатній розвиток інноваційної діяльності в Україні є: відсутність сформованої інноваційної інфраструктури; недосконалість законодавства; відсутність механізмів комерціалізації результатів завершених науково-технічних розробок та передачі їх до сфери виробництва; відсутність системи стимулювання інноваційної діяльності [10]. Також, за результатами проведених досліджень встановлено, що для значної кількості інновацій не існує прямої залежності між ефектом, який одержує підприємство або власник, та ефектом, який отримує національна економіка від цієї інновації в цілому [5]. А в сучасних еко-

номічних умовах для більшості підприємств вагомим та визначальним чинником на етапі прийняття рішення про доцільність впровадження інновацій є прибуток. Та все ж, підтримання інноваційного процесу є основою для перспективного розвитку підприємства, що повинно спонукати власників після вдалої інновації та отримання очікуваного прибутку не захоплюватися його обсягами, а планувати та розробляти нові інновації.

Незважаючи на те, що головною проблемою, що гальмує розвиток високотехнологічного сектора економіки, залишається відсутність фінансування та недостатньо ефективна державна інноваційна політика [10]. Запровадження ефективного механізму управління інноваційно цілеорієнтованими елементами ресурсного потенціалу підприємства є тактичним завданням кожного підприємства, що має на меті довгостроковий сталий розвиток. Саме тому питання визначення ефективного організаційно-економічного механізму управління ресурсним потенціалом підприємства у контексті реалізації його інноваційної політики потребує подальшої розробки та вдосконалення.

### 3.2 Фактори, викликані процесами глобалізації, які змушують промислове підприємство обирати інноваційний шлях розвитку

Зростання попиту на високоякісні товари та послуги, інтенсивне використання природних ресурсів, стрімкий розвиток технологій в усіх сферах діяльності, зумовив необхідність вибору інноваційного підходу до планування розвитку промислового підприємства. Поява великої кількості транснаціональних корпорацій, філії яких розповсюджені та розповсюджуються в усіх економічно вигідних зонах господарювання, складають значну частку конкурентоздатних підприємств. Національні промислові компанії та підприємства різних країн світу, орієнтовані на збереження конкурентних позицій та якісні результати діяльності, повинні швидко приймати удосконаленні технічні, організаційні управлінські рішення і реагувати на зміни у виробництві.

Сучасні глобалізаційні перетворення передбачають зростаючу інтеграцію економік та соціумів у світі, збільшення потоків торгівлі товарами та послугами, капіталу та інноваційних ідей, міграції людей за кордон. Також, умови глобалізації передбачають процес взаємопроникнення, взаємозв'язку і переплетіння економік усіх країн світу, коли економічні процеси, що відбуваються в одній країні, знаходять відображення в інших країнах. Тісний зв'язок економік країн світу, що залежать одна від одної, умовно стирає всілякі межі і дозволяє підприємству вести господарську та фінансову діяльність, не звертаючи уваги на обмеження з боку національних, соціальних, політичних бар'єрів.

Дослідженню процесів глобалізації присвячено багато наукових робіт зарубіжних та вітчизняних авторів, а саме: Стігліц Дж. [11], Бек У. [12], Ансофф І. [13], Бандурин В. [14], Луцишин З. [15], Лук'яненко Д. [16], Білорус О.Г. [17], Горецька Е., Саприкіна В., Міселімян Т. [18], Керней А. [19], Филюк Г. [20], Долгов С. [21].

На сьогодні процеси глобалізації є однією з головних тенденцій розвитку світового господарства, яка впливає на економічну, соціальну, політичну, культурно-цивілізаційну картину світу та охоплює в тій чи іншій мірі всі країни світу. Ріст національних економік окремих країн піддається впливу і змінам у відповідності з тенденціями глобального масштабу. У зв'язку з цим ступінь схильності країни до процесів глобалізації визначає вектор ефективного розвитку таких мікросистем, як промислові підприємства. Саме тому, актуальність проблеми полягає у визначенні факторів, викликаних умовами глобалізації, та науковим обґрунтуванням вибору інноваційного напрямку розвитку як пріоритетного.

Оцінка ступеня впливу процесів глобалізації на ефективне планування розвитку промислового підприємства передбачає:

- визначення, впливу процесів глобалізації на рівень динаміки макроекономічних показників країни;
- аналіз динаміки цих показників за період 4-5 років;
- зіставлення з цими даними динаміки розвитку промислового підприємства за цей період;
- визначення можливих напрямків розвитку промислового підприємства в залежності від тенденцій світового економічного розвитку.

Для визначення умов глобалізації в світовій економічній науці запропонований ряд показників, які характеризують рівень глобалізації світової економіки. Умовно показники глобалізації можна розділити на окремі групи (рис.3.1).

Щоб охарактеризувати та оцінити процеси глобалізації на рівні країни, вводяться різні макроекономічні показники, які розроблені світовими співтовариствами, незалежними консалтинговими компаніями, статистичними службами та окремими авторами: індекс антикризової ефективності, індекс миролюбності, індекс глобалізації, індекс сприйняття корупції, індекс якості життя, індекс економічної свободи, індекс бідності тощо. Однак, на думку авторів [18], всі ці величини не дають повної картини глобалізації світового співтовариства. Тому в роботі [18] був запропонований індекс рівня глобалізації, розрахунок якого може бути здійснений за допомогою методу головних компонент на основі відібраних десяти макроекономічних показників, які відображають ступінь глобалізації країни: приріст реального ВВП; інфляція; рівень безробіття; експорт; імпорт; частка країни у світовому експорті; частка країни у світовому імпорті; чисельність користувачів мережі Інтернет на 1000 чоловік населення; індекс промислового виробництва; ВВП на душу населення.

| Глобалізація                                    |  |
|---|--|
| Показники рівня глобалізації світової економіки |  |
| Економічні                                      | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. зростання обсягу міжнародної торгівлі [19];</li> <li>2. рівень міжнародної ділової активності [19];</li> <li>3. торговельні потоки [19];</li> <li>4. міжнародні інвестиції [19];</li> <li>5. виплати (у тому числі і зарплати), що здійснюються з перетином державних кордонів [19];</li> <li>6. обсяг інтернаціоналізації виробництва товарів і послуг і темпи його зростання в порівнянні з обсягом і темпами зростання усього ВВП в світі [21];</li> <li>7. обсяг і динаміка ПІІ в порівнянні з обсягом і динамікою всіх інвестицій (внутрішніх і міжнародних) [21];</li> <li>8. обсяг і динаміка міжнародної централізації капіталу (у вигляді іноземних злиттів і поглинань компаній) у порівнянні із загальними даними про централізацію капіталу (включаючи внутрішньодержавні злиття і поглинання) [21];</li> <li>9. обсяг і динаміка великих, складних комплексних міжнародних інвестиційних проектів в порівнянні із загальними масштабами подібних проектів [21];</li> <li>10. обсяг всієї торгівлі товарами та послугами, темпи зростання торгівлі в порівнянні з валовим продуктом (необхідно розглядати товари і послуги не тільки в їх сукупності, але і роздільно, бо інтернаціоналізація товарного виробництва і обігу в силу природних причин істотно вище, ніж у сфері послуг) [21];</li> <li>11. дані про міжнародні операції з патентами, ліцензіями, ноу-хау [21];</li> <li>12. обсяг і динаміка міжнародних операцій банків та інших кредитних установ у порівнянні із загальним об'ємом і динамікою всіх їх операцій [21];</li> <li>13. обсяг і динаміка міжнародних фондових ринків у порівнянні із загальними розмірами цих ринків і темпами їх зростання, при цьому доцільно розрізняти основні сегменти цих ринків: облігації та інші боргові зобов'язання (державні і приватні), акції, похідні цінні папери (ф'ючерси, опціони), операції своп і репо [21];</li> <li>14. обсяг і динаміка валютних ринків в порівнянні із загальними масштабами грошових ринків [21];</li> <li>15. зростання транснаціональних злиттів і поглинань компаній;</li> <li>16. зростання масштабу виробництва;</li> </ol> |
| Технологічні                                    | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. рівень розвитку інформаційно-комунікаційної інфраструктури [19];</li> <li>2. число користувачів Інтернету [19];</li> <li>3. число безпечних Інтернет-серверів (необхідні для проведення онлайн-транзакцій) [19];</li> <li>4. технологічні інновації;</li> </ol>  |
| Політичні                                       | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. членство держав у міжнародних організаціях [19];</li> <li>2. участь у міжнародних місіях (включаючи місії ООН) [19];</li> <li>3. ратифікація певних багатосторонніх договорів [19];</li> <li>4. кількість державних транскордонних фінансових операцій [19];</li> <li>5. кількість посольств та інших іноземних представництв в країні [19];</li> </ol>  |
| Соціальні                                       | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. обсяг міжнародних поїздок і туризму [19];</li> <li>2. обсяг телефонного трафіку [19];</li> <li>3. обсяг поштових відправлень [19];</li> <li>4. обсяг транскордонних грошових переказів [19];</li> <li>5. обсяг інших особистих контактів [19].</li> </ol>  |

Рис. 3.1. Показники рівня глобалізації світової економіки

Автори консалтингової компанії AT Kearney спільно з політологічним журналом Foreign Policy [19] позиціонують індекс рівня глобалізації як зведений показник, що дозволяє оцінити масштаб інтеграції країн в світовий простір і порівняти різні країни за його компонентами. Індекс рівня глобалізації обчислюється як сума вказаних дванадцяти показників [19] з рівними ваговими коефіцієнтами.

Для всіх країн, охоплених даним дослідженням, складається рейтинг за індексом глобалізації, який вказує їхнє місце серед інших досліджуваних держав. Дослідження процесів глобалізації проводяться консалтинговою компанією з 2003 року.

На підставі результатів, наведених у роботах [18,19], виділені макроекономічні показники країн, динаміка яких в деякій мірі залежить від процесів світової глобалізації. Із перелічених вище параметрів [18,19] оцінки рівня глобалізації, пропонується враховувати найбільш вагомі. З них можна виділити: інфляцію, рівень безробіття, приріст ВВП, частку країни в світовому експорті, частку країни в світовому імпорті, експорт, імпорт. Поряд з перерахованими вище параметрами, що впливають на рівень глобалізації, в даній роботі пропонується ще врахувати такі параметри як: ринкова капіталізація компаній на біржі (у % від ВВП), індекс інтернаціоналізації, індекс транснаціональності, відношення прямих іноземних інвестицій до ВВП, відношення індексу обсягу продукції промисловості до торгівлі товарами.

В якості «оцінки» рівня глобалізації країни використовувалися і індекс рівня глобалізації [18], і місце країни у рейтингу країн за рівнем участі у глобалізаційних процесах світової економіки [19]. Обрання періоду 2003-2007 рр. обґрунтовується наявністю повного обсягу статистичних показників та необхідних математичних даних для вирішення поставленої задачі.

Навчальною інформацією виступали зазначені вище макроекономічні показники за період з 2003 по 2007 роки у тринадцяти країнах світу.

Отже, результати аналізу засвідчили, що практично на рівень кожного з обраних показників впливають процеси глобалізації, та має місце взаємозалежність рівня динаміки інтеграції країни у глобалізований економічний простір та рівня макроекономічних показників (в більшій або меншій мірі).

Таким чином, основні висновки дослідження впливу кожного з відібраних факторів на «оцінку» рівня глобалізації країни зводяться до такого.

1) У процесі дослідження побудованих моделей виявлено, що вплив інфляції на рівень глобалізації країни суттєво проявляється лише у сукупності з іншими факторами, такими, наприклад, як приріст реального ВВП. Існують дві протилежні точки зору щодо впливу зростаючої інфляції на зростання рівня глобалізації країни. Деякі науковці вважають, що інфляція не має жодного ві-

дношення до зростаючої глобалізації, а інші – що процеси глобалізації викликають збільшення інфляції на рівні окремих держав. Частіше за все це відбувається у країнах, що розвиваються, з низьким рівнем ВВП.

2) Процеси глобалізації викликають зростання рівня безробіття по окремих країнах світу.

Встановлено, що зростаюча інфляція зменшує приріст ВВП. Результати математичних експериментів також свідчать про падіння приросту реального ВВП при збільшенні ступеня участі країни у процесах глобалізації у той самий час. Це свідчить про те, що у процесах глобалізації провідна роль належить високорозвиненим країнам, темпи зростання ВВП яких, як правило є нижчими за темпи країн, що розвиваються.

Під час зростання ІІ зростає рівень глобалізації країни. У роботах [22,23] зазначається, що цей індекс є відображенням ступеня залучення окремої ТНК у виробництво товарів та послуг за кордоном і визначається як середня сума трьох величин: частки активів за кордоном у загальному обсязі активів ТНК, частки зарубіжних продажів у загальному обсязі продажів цієї корпорації, частки персоналу за кордоном у загальній чисельності робітників ТНК.

Індекс транснаціональності оцінює значення іноземних ТНК для окремої країни. Згідно з [22,23] він визначається як сума чотирьох складових: частки прямих іноземних інвестицій серед усіх капітальних інвестицій країни, відношення накопичених в країні прямих іноземних інвестицій до ВВП країни, частки випуску продукції філіями іноземних корпорацій у виробництві ВВП країни, частки зайнятих на цих філіях серед усієї чисельності зайнятих у країні. Оскільки рушійною силою процесу глобалізації є поява транснаціональних корпорацій, то індекс транснаціональності, як і індекс інтернаціоналізації, можна віднести до факторів, що посилюють рівень глобалізації країни.

Експорт, як окремий фактор, не має впливу на індекс рівня глобалізації, цей показник можна не враховувати у подальшому дослідженні.

Зі зростанням показника частки країни у світовому експорті індекс рівня глобалізації країни має тенденцію до зростання.

За період, що був проаналізований, зростання показника ринкової капіталізації компаній на біржі показало переважно позитивний результат щодо зростання індексу рівня глобалізації країн.

Зростання показника відношення ПІІ до ВВП викликає зростання індексу рівня глобалізації у країні.

З ростом показника відношення індексу обсягу продукції промисловості до торгівлі товарами (у % від ВВП) індекс рівня глобалізації країни має тенденцію до зниження. У країн з високим рівнем глобалізації на суверенній території практично відсутня промислово-виробнича база. Вона розосереджена на



території слабо розвинених країн з низьким рівнем ВВП. Високий рівень цього показника свідчить про низький ступень залучення у світові процеси глобалізації.

На основі використаної інформації, проведених досліджень та отриманих результатів, можна стверджувати, що модель оцінки рівня глобалізації має достатньо високу якість. Про це свідчить зроблений прогноз «оцінок» рівня глобалізації України за період 2003-2010 років включно (рис.3.2), з якого можна зробити висновки про узгодженість отриманих результатів та результатів досліджень, що представлені в [18,19] та мають за основу зовсім іншу вихідну інформацію.

Хоча функціональні залежності в різних роках отримані різні, всі вони дають можливість виділити ряд істотних макроекономічних показників, які визначають рівень глобалізації країни. Це такі параметри, як: приріст реального ВВП, інфляція, рівень безробіття, імпорт, частка країни у світовому експорті, ринкова капіталізація компаній на біржі індекс обсягу продукції промисловості як відношення промисловості до торгівлі товарами; відношення прямих іноземних інвестицій до ВВП, у %; середнє значення індексу інтернаціоналізації; середнє значення індексу транснаціональності великих компаній країни.

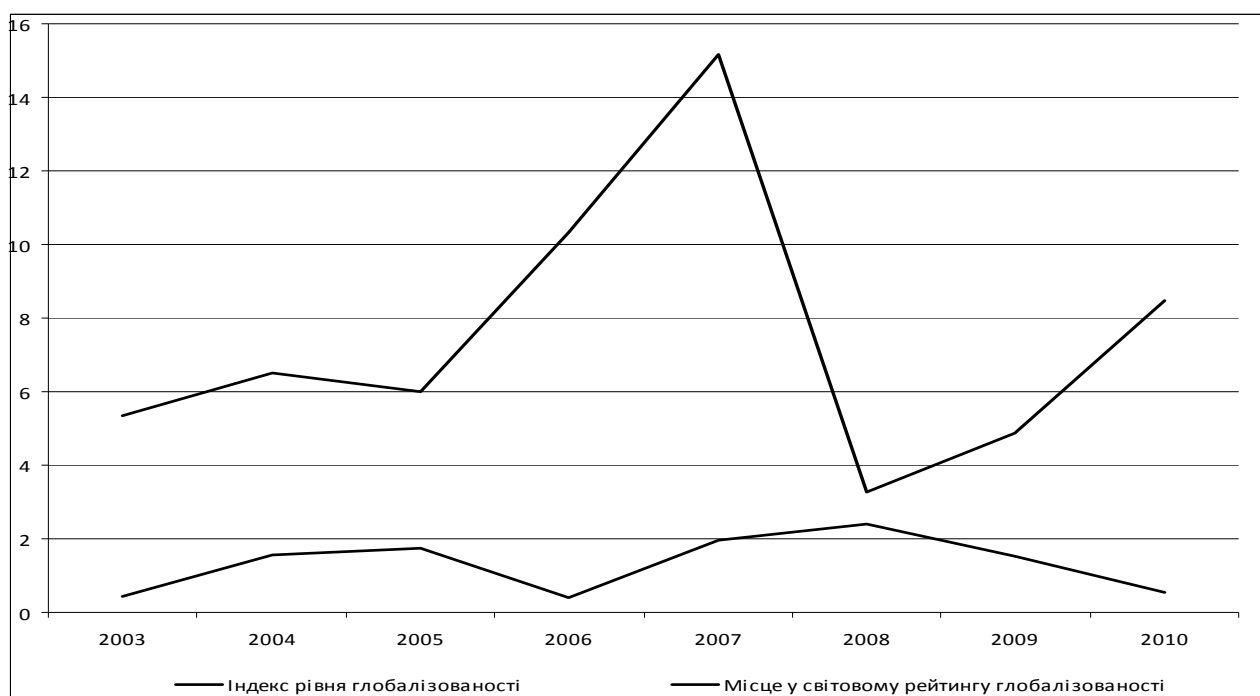


Рис. 3.2. Динаміка рівня глобалізації України за період 2003-2010 рр.

Побудована модель дозволяє проаналізувати вплив процесів глобалізації на зміну рівня макроекономічних показників певної країни, взаємозалежність рівня глобалізації країни та рівня макроекономічних показників цієї країни.

Отже, глобалізацію можна оцінити як складне, багатофакторне, всеосяжне та всеохоплююче явище, яке впливає на внутрішній розвиток країн. А від внутрішнього розвитку країн залежить вибір стратегії планування розвитку промислового підприємства. Послідовність цього процесу можна відобразити наступним чином (рис.3.3):

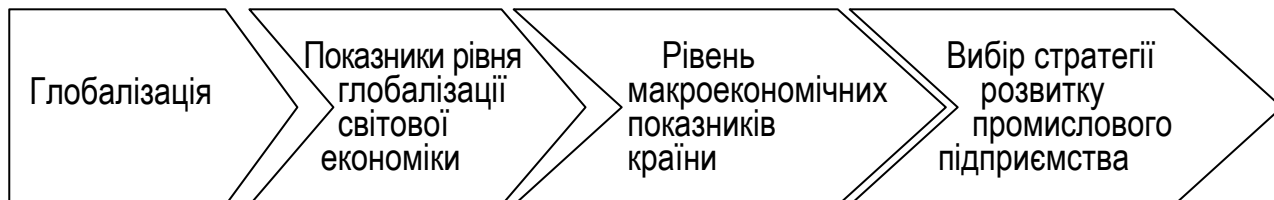


Рис. 3.3. Вплив процесів глобалізації на вибір інноваційної стратегії розвитку промислового підприємства

Враховуючи дослідження проведені в роботах [18,19] та в даному дослідженні можна зазначити, що однією із рушійних складових стратегічного планування діяльності промислового підприємства в умовах глобалізації є розвиток його інноваційного напрямку. Оскільки саме обрання інноваційного напрямку сприяє ефективному функціонуванню промислового підприємства на світовому ринку. Рівень економічного росту країни визначається не доходами від експорту сировини, а кількістю інновацій, які є результатом науково-технічної діяльності підприємств. Технологічний розрив виключає можливість глобальної конкурентоспроможності для слабо розвинених країн або для тих, що розвиваються і, в свою чергу, робить їх сировинним придатком для прогресивних держав. Промислові підприємства втратили свої передові позиції, які займали в період планової економіки. В сучасних умовах відбувається постійне технологічне відставання і втрата ринків збуту. На сьогодні тільки кардинальні зміни в освоєнні та впровадженні нових технологій, підготовці висококваліфікованих кадрів і використання інноваційних підходів щодо організації виробництва зможуть вивести промислові підприємства на конкурентоздатні позиції.

### 3.3 Особливості розробки інвестиційних проектів освоєння родовищ корисних копалин на базі застосування інноваційних технологій

Ринкові перетворення в економіці України тривалий час супроводжуються економічним спадом і кризовими явищами. В цих умовах важливе значення має розвиток інноваційної діяльності, оскільки економічні негаразди негативно відбилися на ефективності розробок і реалізації інноваційних проектів, що не сприяє залученню сучасних технологій, нововведень та інвестицій.

До основних чинників, які обумовлюють недостатній розвиток інноваційної діяльності, можна віднести недосконалість законодавства в частині державного стимулювання інноваційної діяльності; високий економічний ризик залучення інвестицій тощо. Для більшості існуючих виробництв, особливо гірничо-видобувного спрямування, використання інновацій не стало головним фактором розвитку. Головними причинами цього є брак вільних обігових коштів для модернізації виробництва та недостатньо ефективна державна політика у галузі підтримки інновацій. Тому метою даного дослідження виступає теоретичне обґрунтування та дослідження механізму впливу інновацій на підвищення конкурентоспроможності підприємства видобувної галузі.

Проблеми науково-технічного прогресу завжди знаходилися в центрі уваги провідних вітчизняних та зарубіжних вчених. Так, вони набули широкого висвітлення в працях таких відомих вітчизняних вчених, як Александров В.В., Александрова В.П., Амоша О.І., Бажал Ю.М., Бойко Є.І., Галуза С.Г., Гальчинський А.С., Геєць В.М., Герасимчук М.С., Гончарова Н.П., Захарченко В.І., Крупка М.І., Кузьмін О.Є., Лапко О.О., Осика А.П., Пампура О.І., Пересада А.А., Петрович Й.М., Продіус І.П., Черваньов Д.М., Чумаченко М.Г., Чухрай Н.І., Яковлев А.І. Серед зарубіжних вчених, роботи яких набули широкого визнання, в області інноваційної діяльності працювали Бірман Г., Водачек Л., Завлін П.Н., Мединський В.Г., Менсфілд Е., Перлман М., Санто Б., Твісс Б., Фатхутдинов Р.А., Шерер Ф., Шумпетер Й. та інші.

У наукових працях цих вчених розглядається широке коло питань з проблематики інновацій, зокрема теоретичні основи інновацій, оцінка ефективності інноваційних проектів, формування інфраструктури інноваційної діяльності, фінансування та стимулювання інноваційних процесів, кадрове забезпечення інноваційної діяльності. Проте швидкі темпи розвитку науково-технічного прогресу спричиняють появу нових проблем в інноваційній діяльності. Все це вимагає постійного удосконалення методів їх вирішення шляхом підвищення ефективності управління інноваційними процесами в усіх галузях народного господарства, особливо в гірничій промисловості України, яка повинна нарощувати випуск продукції для задоволення потреб внутрішнього ринку і збільшення її обсягів на зовнішніх ринках.

Поняття «конкурентоспроможність підприємства» дуже багатогранне і розповсюджується на всі складові діяльності підприємства: організаційні, фінансові і виробничі. Визначено, що конкурентоспроможність підприємства може бути оцінена тільки шляхом порівняння умов, ресурсів та результатів діяльності конкретного підприємства з певною групою підприємств, які визнані його конкурентами [24]. Можливість виживання підприємства в умовах постійної конкурентної боротьби залежить від його конкурентоспроможності. Конку-

рентоспроможність не є явищем, притаманним конкретному об'єкту, вона не витікає з його внутрішньої природи, а виявляється тільки за умов порівняння цього об'єкта з іншими. До того ж слід визначити, що конкурентоспроможність підприємств можливо оцінити шляхом порівняння найбільш суттєвих показників їх діяльності. Результатом цього порівняння є визначення рівня конкурентоспроможності [25].

Досягнутий за окремий проміжок часу рівень конкурентоспроможності підприємства видобувної галузі не може розглядатися як довгострокова характеристика його ринкової позиції незалежно від ефективності його діяльності. Конкурентоспроможність окремого підприємства на певному сегменті ринку виступає як узагальнююча оцінка його конкурентних переваг в питаннях формування ресурсного потенціалу, якості задоволення споживчого попиту та досягнутої завдяки цьому ефективності функціонування господарчої системи, які мають місце на момент чи протягом періоду оцінювання. Підтримка високої конкурентоспроможності означає, що всі ресурси підприємства використовуються настільки продуктивно, що воно опиняється більш прибутковим, ніж його головні конкуренти. Важливим моментом в проведенні перетворень по підвищенню конкурентоспроможності підприємства являється вибір способу їх здійснення. Що стосується проблем впровадження інновацій, то Гриньова В.М. стверджує, що вони є однією з основних умов підвищення конкурентоспроможності. Проведене науковцем теоретичне дослідження дозволило автору визначити основні фактори низької інноваційності економіки України [26]:

- вкрай низька частка бюджетних витрат на наукові дослідження;
- низька частина інноваційної продукції в загальному обсязі продукції виробництва;
- застарілість найбільш розповсюджених технологій у провідних галузях промисловості: металургії та металообробці, контролі виробничих процесів, виробництві матеріалів, монтажу кінцевих виробів;
- відсутність спроможності підприємств щодо фінансування досліджень і інвестування розробок за рахунок власних фінансових накопичень;
- низька інноваційність безпосередніх зарубіжних інвестицій, які вкладаються у виробництво сучасних технологій і виробів;
- нерозвиненість інформаційної та сервісної інфраструктури щодо забезпечення розвитку інноваційного підприємництва;
- висока енергоємність української економіки;
- відсутність програми приватизації організаційних одиниць в сфері науки, недосконалість системи оцінки інтелектуальної власності [27].

На конкурентоспроможність гірничо-видобувного підприємства впливає система факторів, основні складові якої приведені в табл.3.1. Слід зазначити, що виділені фактори взаємопов'язані та взаємообумовлені, і зміни конкурентоспроможності відбуваються під впливом їх сумісної дії.

Таблиця 3.1

Зовнішні та внутрішні фактори, що визначають конкурентоспроможність гірничо-видобувного підприємства

| Зовнішні фактори  | Внутрішні фактори  |
|---|--|
| 1. Діяльність державних владних структур (фіскальна та кредитно-грошова політика, законодавство, тощо).   | 1. Діяльність керівництва та апарату управління підприємства (організаційна та виробнича структури управління, професійний та кваліфікаційний рівень управлінських кадрів, тощо)                                       |
| 2. Господарська кон'юнктура, що включає кон'юнктуру ринків сировинних та матеріальних ресурсів, ринків трудових ресурсів, ринків засобів виробництва, ринків фінансових ресурсів.   | 2. Система технологічного оснащення. Обновлення устаткування та технологій, тобто заміна їх на більш прогресивні, забезпечує підвищення конкурентоспроможності підприємства, підсилює внутрішню гнучкість виробництва. |
| 3. Розвиток споріднених та підтримуючих галузей, тобто розвиток нових технологій (ресурсозберігаючих технологій, технологій глибокої переробки, нових матеріалів та джерел енергії). Впровадження цих досягнень у гірниче виробництво підвищує науковий та виробничий потенціал підприємства. | 3. Сировина та допоміжні матеріали. Якість мінеральної сировини, комплексність її перероблення та величина втрат при видобутку та відходів при переробці серйозно впливають на конкурентоспроможність підприємства.    |
| 4. Параметри попиту на продукцію гірничо-видобувної галузі (стан світової економіки, стабільність попиту на мінеральну сировину, вимоги споживачів до якості продукції підприємства, стан купівельної спроможності споживачів, тощо).   | 4. Збутова та цінова політика видобувного підприємства (маркетингові дослідження ринків збуту продукції, об'єми та витрати реалізації, ринкове стимулювання збільшення об'ємів продаж, тощо).                          |

На прикладі закритого акціонерного товариства «Запорізький залізорудний комбінат» (ВАТ «ЗЗРК») проведемо дослідження механізму впливу інновацій на підвищення конкурентоспроможності підприємства видобувної галузі з урахуванням факторів внутрішнього та зовнішнього середовища.

Гірничорудні підприємства в силу особливостей виробничого процесу характеризуються досить високим рівнем фондоємності. Для успішного функціонування на ринку видобутку корисних копалин гірничорудним підприємствам необхідно займатися своєчасним технічним переозброєнням виробництва, що потребує вагомих капітальних вкладень. Після поглибленого ретроспективного аналізу виробничо-господарської діяльності та з огляду на перспективи розвитку підприємства, а також після вивчення досвіду вітчизняних та зарубіжних підприємств в 1997 році було прийняте рішення про створення спільного підприємства з іноземними інвестиціями у формі закритого акціонерного товариства «Запорізький залізорудний комбінат».

Приступити до технічного переозброєння гірничого виробництва за рахунок придбання і використання імпоротної самохідної техніки з'явилася на комбінаті саме після утворення спільного підприємства. Словацька фірма «Minerfin», одна із засновників закритого акціонерного товариства, як свій внесок у статутний фонд спільного підприємства придбала для комбінату комплекс гірничих машин для впровадження нової технології з використанням самохідної техніки. Таким чином на підприємстві було уникнуто спад виробництва та забезпечена стабільна робота комбінату на перспективу, враховуючи розширення зовнішнього ринку реалізації продукції.

Слід зазначити, що створення спільного підприємства з іноземними інвестиціями у формі закритого акціонерного товариства дозволило комбінату:

- оперативно впроваджувати наукові відкриття щодо здійснення видобувних робіт для випуску конкурентоспроможної на внутрішньому та зовнішньому ринках продукції;
- забезпечувати зниження витрат у розрахунку на одиницю продукції за рахунок підвищення обсягів видобутку залізної руди після технічного переозброєння процесу видобутку;
- поставляти на зовнішній ринок високоякісну мінеральну сировину - залізну руду, потреба в якій задоволена поки що не повністю;
- створювати нові робочі місця за рахунок нарощування обсягів виробництва, що особливо актуально для такого місто утворюючого підприємства як ЗАТ «ЗЗРК».

Ефективна збутова діяльність гірничорудного підприємства неможливе без досконалого аналізу та визначення перспектив розвитку внутрішнього та зовнішнього ринку збуту продукції. Ринок збуту залізорудної продукції має цілий ряд характерних ознак та тісний зв'язок з тенденціями на світовому ринку залізної руди. Світовий ринок залізної руди в порівнянні з достатньо фрагментованим ринком сталі виглядає в значній мірі консолідованим. Видобуток цієї сировини здійснюється, приблизно, в 50 країнах, однак сім країн, а саме Китай, Бразилія, Австралія, Росія, Індія, США і Україна контролюють більше 80% світового ринку. Дотепер для світового ринку залізної руди була характерна наявність стійкої структури міжнародної торгівлі, обумовленої особливостями розміщення видобувних та чавуноплавильних потужностей. У зв'язку з наявністю довгострокових зв'язків, посиленних тим, що більшість плавильних заводів звикли закупати руду з чітко визначеними специфікаціями і не вільні в виборі постачальників, процес ціноутворення на світовому ринку має майже ритуальний характер. В цілому рух цін на руду повторює коливання світового ринку сталі, однак в останні роки це співвідношення порушилось. Одним з чинників, що зруйнував колишню рівновагу на світовому ринку залізної руди, визначено консолідацію у видобувній галузі, яка всього за кілька років стала самою концентрованою у світі.

Конкуренція на світовому ринку залізної руди не має жорстокого характеру, тому що у кожного постачальника є своє, визначене коло споживачів. Коливання, як правило, незначні і торкаються відносно невеликих споживачів, які купують руду не тільки у виробників, а і у трейдерів. Втім, про стабільність на світовому ринку залізної руди зараз можна говорити тільки в минулому часі не тільки в результаті світової фінансової кризи. За останні декілька років на ньому з'явився новий великий імпортер, доля якого зростає з неймовірною швидкістю – це Китай. По валовому об'єму видобутку залізної руди Китай займає перше місце в світі, проте весь матеріал досить низької якості (зміст заліза складає в середньому 33%, в той час, коли низьким сортом вважається сировина з менш ніж 62% заліза). При цьому, незначне число китайських видобувних підприємств може конкурувати з іноземними постачальниками щодо якості, різноманітності та вартості своєї продукції. Перехід на більш якісні сорти і продукцію високого переділу вимусило китайські металургійні компанії зробити ставку, переважно, на імпорту руду. Зі своєї сторони всі ведучі компанії, які мають потужності з видобутку залізної руди, прагнуть розширити поставки до Китаю.

«Запорізький залізорудний комбінат» і до перетворення його у спільне підприємство експортував залізну руду до Словаччини та близької до неї

Чехії. Після утворення спільного підприємства, як і слід було очікувати, основними країнами-споживачами продукції комбінату стали саме Словаччина та Чехія. За період 1997 – 2007 роки по підприємству експортні постачання залізної руди домінують над потребами внутрішнього ринку.

Визначення середовища функціонування підприємства необхідно для встановлення його положення на ринку. Тут важливо виходити із максимізації тих можливостей підприємства, які відрізняють його від конкурентів. До форм та методів максимізації внутрішніх можливостей відноситься проведення технологічної політики, направленої, по-перше, на постійне внесення "ноу-хау" в технологію виробництва, по-друге, на забезпечення високої якості продукції, що випускається по-третє, на постачання продукції в строк. Прагнучи до гнучкого використання своїх внутрішніх можливостей, підприємство повинно забезпечити собі технологічну та економічну ефективність не нижче галузевої.

Ускладнення гірничо-геологічних умов видобутку природних ресурсів вимагає значних капітальних вкладень для збільшення площ кар'єрів і глибини шахт. З кожним роком ці витрати ростуть, однак їх ефективність безперервно падає. На Запорізькому залізорудному комбінаті впроваджена новітня технологія, що водночас вирішує декілька проблем – підвищення ефективності виробництва та конкурентоспроможності підприємства, а також зниження негативного впливу на навколишнє середовище.

Запорізький ЗРК є найскладнішим за гідрогеологічними умовами розробки гірничорудним підприємством України. Саме тому цей комбінат був обраний для випробування нової технології, яка дозволяє знизити вплив видобування на навколишнє середовище в гірничодобувному регіоні. Кутами зсувів поверхні можливо керувати за допомогою порядку відпрацювання покладів та способу підтримання вироблених просторів. Підтримання локалізованих вироблених просторів здійснюється закладкою як твердучими, так і гідравлічними, або просто відвальними породами. За такою технологією наступна рекультивация виявляється абсолютно непотрібною. Із зменшенням порушень вміщуючих порід знижуються водоприпливи та засмічення ними руди, тому зростає доля вилучення копалин із надр.

Система видобутку залізної руди з твердуючою закладкою на Запорізькому ЗРК дозволила за 30 років видобути понад 95 млн. т руди при мінімальних порушеннях земної поверхні. Втрати руди склали не більше 8%. Загальні водоприпливи знизилися з 4500 до 1800...2000 кубометрів на годину. Неушкодженим залишився гідрорежим горизонтів підземних прісних вод, що використовуються для постачання регіону. З експлуатації не виключено



жодної ділянки земної поверхні. Накопичений за роки видобування відвал пустих порід переорієнтовано на склад інертного заповнювача, що на 100% складається з відходів виробництва.

Вперше у гірничорудній практиці доведено економічну доцільність і ефективність застосування природоохоронних заходів безпосередньо у процесі видобутку руди. Технологія твердуючої закладки виробленого простору дозволила: зберегти навколишнє середовище, отримати значний економічний ефект, не знижуючи, а поліпшуючи металургійну цінність видобуваної сировини, і зробити підземні роботи безпечними. Одним з факторів, що впливають на ефективність застосування систем із твердуючою закладкою, є чистота корисної копалини й особливо кошовної сировини, що йде на переробку без попереднього збагачення. Збіднення руди закладкою в розмірі 1,7% спричиняє зниження якості на 1%. З огляду на неминучість збіднення руди, що добувається з вторинних камер, закладним матеріалом, він повинний розглядатися як один з елементів металургійної сировини, що попадає в рудну масу в кількості, обумовленій нормативним збідненням. Тому при підборі закладного матеріалу необхідно прагнути до підвищення його основності. Впровадження шлако-вапняної закладки дозволило підвищити металургійну цінність залізорудної сировини. Тому що основність шлако-вапняної закладки в 10-15 разів вище основності шлако-піщаної закладки і складає 1,6-1,8. Застосування нового виду закладної суміші при фіксованому рівні збіднення 1,8%, приводить до збільшення основності аглоруди від 0,05 до 0,13, не змінюючи змісту заліза в ній. Використання такої руди в агломераті при існуючих на аглофабриках видаткових коефіцієнтах забезпечує підвищення змісту заліза в агломераті на 0,5% і скорочення витрат вапняку флюсового на 11,6%. Таким чином, достатньо високою є конкурентоспроможність продукції Запорізького ЗРК за рахунок підвищення металургійної цінності залізорудної сировини.

На Запорізькому ЗРК рентабельність виробничої діяльності складає 18-22%. Витрати на закладні роботи досягають 15-19% у виробничій собівартості. Але собівартість видобутку руди на 9-11% нижче, ніж при застосуванні систем видобутку з обваленням. Блокування гірничого тиску зменшило витрати на гірничопрохідницькі роботи та підтримання виробок на 8-10%, а на водовідлив – у 2,5 рази. Повнота вилучення руди досягає до 92%. Все це свідчить про високу ефективність виробництва. До цього слід додати скорочення виплат за такі чинники, як втрата земель, накопичення відходів, забруднення водоймищ регіону мінералізованими водами. Отже отримані вагомі конкурентні переваги саме за рахунок впровадження інноваційних рішень.

Застаріла система видобутку з обваленням застосовується на шахтах Криворізького басейну. При цьому повнота вилучення руди складає 25%, засмічення гірничої маси вміщуючими породами 8%, а водоприплив – 4250 кубометрів за годину. Порушення земної поверхні тільки одною Криворізькою шахтою складає не менше 160 гектарів. Своєчасне впровадження новітньої технології на ряді шахт Криворізького регіону дозволила б підвищити їх рівень конкурентоспроможності на підставі застосування основних положень системи видобутку руди із закладкою виробленого простору при комбінованій розробці залізних руд.

Таким чином, конкурентоспроможність є одним з вагомих показників стану підприємства як господарчої (виробничої) системи, який визначає перспективи його подальшого розвитку, можливість досягнення стратегічних цілей та завдань. Аналіз поняття конкурентоспроможності гірничовидобувного підприємства дає підстави вважати, що одним з важливих напрямів підвищення конкурентоспроможності видобувної галузі є орієнтація на інновації і прогресивні технології. Конкурентоспроможність гірничовидобувного підприємства та інновації – це речі, які тісно пов'язані між собою: чим вищий рівень впровадження інновацій та розвитку новітніх технологій, тим більш конкурентоспроможним є підприємство. Вирішальне значення мають набуті конкурентні переваги, основою яких є позитивний вплив інноваційного фактора на розвиток технологій гірничого виробництва.

## Резюме

У третьому розділі доведено, що до факторів впливу на конкурентоспроможність та інноваційну активність підприємств слід віднести такі інноваційно цілеспрямовані фактори, як ресурсний потенціал підприємства. Аналіз існуючих підходів дозволив автору стверджувати, що запровадження механізму управління інноваційно цілеспрямованими елементами ресурсного потенціалу підприємства дозволить підвищити його інноваційну активність.

Враховуючи, що національна економіка функціонує в умовах глобалізації, у розділі обґрунтовано, що на рівень інноваційної активності впливають економічні, технологічні, політичні і соціальні характеристики рівня глобалізації та рівень інтеграції країни у глобальну економіку. У розділі перелічені групи факторів конкретизовані та розроблена їх класифікація. При цьому встановлено взаємозв'язок параметрів, який дозволяє визначити природу впливу факторів глобалізації на вибір стратегії розвитку підприємства.

У цьому ж розділі встановлено, що до зовнішніх факторів впливу на конкурентоспроможність підприємства слід віднести параметри попиту, розвиток споріднених підприємств і галузей, господарська кон'юнктура та діяльність державних владних структур. До внутрішніх факторів автором віднесені цінова та збутова, якість сировини, система технологічного оснащення та діяльність керівництва підприємства. Вплив перелічених факторів на ефективність розвитку підприємства розглянуто на прикладі найбільш фонемного виробництва – гірничодобувного.

Визначення факторів впливу дозволяє виявити ті, що не підлягають регулюванню та врахувати їх при визначенні управлінських рішень, спрямованих на регулювання факторів, які підлягають регулюванню. Тобто, ефективне управління конкурентоспроможністю та інноваційною активністю підприємства забезпечується ефективним регулюванням (управлінням) рівня факторів, що підлягають регулюванню з урахуванням існуючого та прогнозованого рівня факторів, які не регулюються на рівні підприємства.

### *Перелік літературних джерел до розділу 3*

1. Русінова О.С. Організаційно-економічний механізм управління витратами інноваційної діяльності підприємств: Автореф. дис.. канд. екон. наук: 08.02.02-Донецький національний ун-т. – Донецьк, 2006. – 20с.
2. Колесников Є.В. Фінансова складова результативності використання інноваційного потенціалу промислового підприємства: Автореф. дис.. канд. екон. наук: 08.00.04 – Харківський національний економічний ун-т. – Харків, 2007. – 20с.
3. Станіславик О.В. Теоретико-методичні основи оцінювання інноваційного потенціалу промислових підприємств (на прикладі машинобудування): Автореф. дис.. канд. екон. наук: 08.00.04 – Одеський національний політехнічний університет – Одеса, 2008. – 20с.
4. Соболева Т.О. Управління формуванням та реалізацією інноваційного потенціалу підприємства (за матеріалами фармацевтичних підприємств України) : Автореф. дис.. канд. екон. наук: 08.00.04 – Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана – Київ, 2008. – 20с.
5. Фесенко І.А. Економічна оцінка інноваційного потенціалу вугледобувних підприємств: Автореф. дис.. канд. екон. наук: 08.06.01 – Східноукраїнський національний ун-т. – Луганськ, 2003. – 19с.

6. Панчева Л.А. Формирование эффективной системы управления инновационным потенциалом промышленного предприятия на принципах инвестиционно-производственного менеджмента: Автореф. дис.. канд. экон. наук: 08.00.05 – Орловская региональная академия государственной службы – Орел, 2006. — 19с.
7. Рудика О.В. Развитие инновационного потенциала предприятия у трансформационной экономике: Автореф. дис.. канд. экон. наук: 08.06.01 – Харьковский национальный экономический ун-т. – Харьков, 2006. – 22с.
8. Яковлева Н.Г. Организационно-экономический механизм управления инновационным потенциалом открытых акционерных товариществ: Автореф. дис.. канд. экон. наук: 08.06.01 – Киевский национальный торговельно-экономический ун-т. – Киев, 2006. – 22с.
9. Новикова І.В. Інноваційний потенціал підприємства: оцінка та фінансово-інвестиційне забезпечення розвитку: Автореф. дис. канд. экон. наук: 08.06.01-Киевський національний економічний ун-т. – Київ, 2003. – 16с.
10. Шевченко А.В. Организационно-экономический механизм управления перспективным развитием инновационной деятельности предприятия: Автореф. дис.. канд. экон. наук: 08.06.01 – Национальный авиационный университет – Киев, 2006. – 23с.
11. Joseph E. Stiglitz, Globalization and Its Discontents, W.W. Norton & Company, June 2002.
12. Бек У. Что такое глобализация? / Пер.с нем. А.Григорьева, В. Седельника; Общая редакция и послесл. А. Филиппова. – М.: Прогресс-Традиция 2001. – 304 с.
13. Ансофф И. Стратегическое управление. – М.: Экономика, 1989 – 560 с.
14. Бандурин В. В., Рачич Б. Г., Чатич М. Глобализация мировой экономики и Россия. – М.: Буквица, 1999. – 279с.
15. Луцишин З.О. Трансформація світової фінансової системи в умовах глобалізації. – К.: Видавничий центр «Друк», 2002. – 320с.
16. Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації: Монографія / За ред. д-ра экон. наук, проф. Д. Г. Лук'яненка. – К.: КНЕУ, 2001. – 538 с.
17. Білорус О. Г. Економічна система глобалізму: Монографія. – К.: КНЕУ, 2003. – 360 с.
18. Горецкая Е.О., Сапрыкина В.Ю., Миселимян Т.Л. Построение индекса уровня глобализации мировой экономики // Научно-практический журнал «Сфера услуг: инновации и качество», Выпуск №1. 2011.

- [Електронний ресурс]: режим доступу: URL:  
// [http://journal.kfrgteu.ru/old\\_nomer.php?number=1](http://journal.kfrgteu.ru/old_nomer.php?number=1)
19. А.Т. Kearney, Foreign Policy, [Електронний ресурс]: режим доступу:  
URL:// <http://www.atkearney.com>
  20. Филюк Г.М. Конкуренція і монополія в епоху глобалізації: Монографія. – Житомир: Вид-во ЖДУ ім. І.Франка, 2009. – 404 с.
  21. Долгов С.И. Основные направления глобализации и ее показатели. Учебное пособие. – М.: ВАВТ, 1997.
  22. [Електронний ресурс]: режим доступу: URL:  
//<http://archive.unctad.org/sections/press/docs/pr07037ru.pdf>
  23. [Електронний ресурс]: режим доступу: URL:  
// <http://www.vavt.ru/glossecon/glossecon/LSPECDAC8>
  24. Азоев Г.Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г.Л. Азоев. – М.: Новости, 2000. – 283 с.
  25. Должанський І.З. Конкурентоспроможність підприємства / І.З. Должанський, Т.О. Загорна. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.
  26. Гриньова В.М. Організаційні проблеми інноваційної діяльності на підприємствах / В.М. Гриньова. – Х.: Бізнес Інформ, 2005. – 200 с.
  27. Перспективи інноваційного розвитку України. Зб. наук. статей. – К.: Альтпресс, 2002. – 312 с.

## Розділ 4

### ОРГАНІЗАЦІЙНО-ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

#### 4.1. Вибір джерел фінансування інноваційних проектів в умовах розвитку фінансового ринку

В умовах розвитку фінансового ринку в Україні спектр джерел фінансування і свобода в ухваленні рішення про його варіанти значно розширюється: підприємство може змінювати структуру капіталу, випускаючи пайові цінні папери, довго-, середньо- і короткострокові боргові зобов'язання, здійснювати викуп одних цінних паперів і випуск нових, підтримуючи необхідний для реалізації своєї стратегії і тактики рівень фінансування. Варто враховувати, що кожне з джерел фінансування як власних, так і позикових, характеризується певною вартістю їх залучення, терміновістю, вимогами до забезпечення повернення позикових коштів. Ці витрати повинні враховуватись при розробці інноваційного проекту, так як витрати на виплату процентів по позиковим коштам враховуються у валові витрати підприємства [1], а погашення основної суми боргу проводиться виключно з прибутку підприємства після оподаткування [2]. Крім того, в залежності від обраних джерел фінансування та відповідних фінансових витрат визначаються витрати підприємства, виручка від реалізації, прибуток, та в решті решт і ефективність реалізації інноваційного проекту в цілому. Тому одним з розділів обґрунтування доцільності інвестиції є план фінансування проекту, який включає джерела та обсяги фінансування, фінансові витрати, джерела погашення залучених коштів та інші параметри, що пов'язані з фінансуванням проекту.

Вартість залучення позикових коштів визначається як внутріфірмовими чинниками (фінансовий стан позичальника, забезпеченість кредиту, термін на який він дається й ін.), так і зовнішніми:

макроекономічними (економічний потенціал країни, регіону, галузі, облікова і кредитна політика національного банку, ситуація на фінансовому ринку й ін.);

фінансовими (структура активів і пасивів комерційних банків, середньоринкова ціна залучення і розміщення коштів і ін.);

мікроекономічними (фінансовий стан і кредитна політика кредитора, постачальника, платіжна дисциплінованість позичальників і ін.).

Джерелами фінансування реалізації інноваційних проектів можуть бути як власні кошти підприємства, так і позикові.

Відповідно до законодавства України [3-5] основними джерелами фінансових ресурсів підприємств є: грошові і матеріальні внески фундаторів (власників); прибутки, одержувані в процесі здійснення операційної, інвестиційної і фінансової діяльності підприємства; надходження від реалізації цінних паперів, що емітуються підприємством; капітальні вкладення інвесторів; дотації державного бюджету; кредити банків і інших організацій, у т.ч. іноземних, і ін.

Слід також враховувати, що відповідно до закону України «Про оподаткування прибутку» [2] власним джерелом придбання основних засобів і нематеріальних активів є прибуток. Відшкодування витрат на придбання основних фондів і інших необоротних активів відбувається в наступні за придбанням періоди шляхом включення амортизаційних відрахувань у собівартість продукції [1, 6]. У цьому випадку реальні витрати підприємства, пов'язані з придбанням основних фондів і інших необоротних активів являють собою різницю між одночасними витратами підприємства, спрямованими на придбання нематеріальних активів, і реальними (дисконтованими) потоками надходжень амортизаційних відрахувань у складі виручки від реалізації продукції (4.1):

$$P_{на} = \sum_{t=1}^T \frac{S_{на,t} - (A_t + \Delta N_t)}{(1 + r_{ал})^t} - \frac{L - N_{л}}{(1 + r_{ал})^T} \quad (4.1)$$

де  $P_{на}$  – реальні витрати підприємства, пов'язані з придбанням основних фондів і інших необоротних активів, грн.;

$t$  – поточний період часу,  $t = 1, 2, \dots, T$ ;

$T$  – період експлуатації необоротних активів, років;

$S_{на,t}$  – вартість придбаних необоротних активів у  $t$ -ому періоді, грн.;

$A_t$  – амортизаційні відрахування, що включаються в собівартість продукції в  $t$ -ому періоді, грн.;

$N_t$  – зниження податку на прибуток за рахунок включення амортизаційних відрахувань у валові витрати підприємства в  $t$ -ому періоді, грн.;

$L$  – ліквідаційна вартість необоротних активів, що демонтуються (ліквідуються) у  $T$ -ому періоді, грн.;

$N_{л}$  – податок на прибуток, отриманий при реалізації необоротних активів по ліквідаційній вартості, грн.;

$r_{ал}$  – середньоринкова ставка залучення ресурсів, долі од.

При цьому варто врахувати, що відповідно до нових стандартів бухгалтерського обліку [1, 6, 7], підприємство вправі самостійно визначати порядок списання витрат на придбання необоротних активів ( $A_i$ ). Водночас, при визначенні розміру оподаткованого прибутку, порядок нарахування амортизаційних відрахувань визначається по відповідній методиці [2], що впливає на розмір податку на прибуток ( $N_i$ ), отже, на розмір ( $M_i$ ).

Зважаючи на те, що більшість крупних підприємств є акціонерними товариствами, очевидно, що зниження прибутку, що спрямовується на виплату дивідендів, істотно впливає на котирування акцій. Це у свою чергу відбивається на ринковій вартості компанії, її інвестиційної привабливості.

Акціонерні товариства, яким необхідно здійснити крупний інноваційний проект (реконструкцію, технічне переозброєння, розширення виробництва), можуть поповнювати власні засоби за рахунок додаткової емісії акцій, що, відповідно до чинного законодавства [3, 8], може провадитися тільки після повної оплати акцій попередньої емісії по вартості не нижче номіналу.

Залучення капіталу за рахунок додаткової емісії акцій пов'язано з додатковими витратами: це дивіденди, що необхідно виплачувати по емітованих акціях і витрати, що пов'язані з емісією і розміщенням акцій. Отже, сумарні витрати на залучення коштів шляхом додаткової емісії акцій ( $P_{акц}$ ) можна розрахувати за формулами (4.2, 4.3):

$$P_{акц} = Z_{эм} + D, \quad (4.2)$$

$$D = D_{пр} + D_{прив} \quad (4.3)$$

де  $Z_{эм}$  – витрати на емісію, грн.;

$D$  – сума дивідендів, виплачуваних по додатково емітованих акціях, грн.;

$D_{пр}$ ,  $D_{прив}$  – дивіденди, виплачувані відповідно по простих і привілейованих акціях протягом усього періоду діяльності підприємства починаючи з моменту їхньої емісії, грн.

Відповідно до чинного законодавства сума емітованих привілейованих акцій не може перевищувати 10% статутного фонду [8]. Якщо підприємство використовує в якості інструмента залучення додаткового капіталу привілейовані акції, то темп приросту ставки дивіденду дорівнює нулю.

Зважаючи на те, що підприємство може одночасно випускати обидва види акцій, сумарні витрати, пов'язані з залученням інвестиційних ресурсів шляхом випуску акцій пропонується розраховувати за формулою 4.4:



$$P_{акц} = Z_{эм} + \eta_{див} \left( S_a^{прив} \sum_{t=1}^T \frac{1}{(1+r_{ал})^t} + S_a^{пр} \sum_{t=1}^T \frac{(1+g_t)^t}{(1+r_{ал})^t} \right) \quad (4.4)$$

де  $T$  – термін діяльності підприємства, років;

$S_a^{пр}$  – сума капіталу, що залучається шляхом емісії простих акцій, грн.;

$S_a^{прив}$  – сума капіталу, що залучається шляхом емісії привілейованих акцій, грн.;

$див$  – ставка дивідендів по привілейованих акціях, долі од. ;

$g_t$  – темп приросту ставки дивіденду в  $t$ -ому періоді, долі од.

Істотну роль у формуванні фінансових ресурсів підприємства грають прямі інвестиції без випуску цінних паперів (додаткові внески в статутний фонд) [9]. При цьому витрати ( $P_{п.инв.}$ ) підприємства пов'язані з виплатою частини прибутку інвестору відповідно до умов договору можна розрахувати так (4.5):

$$P_{п.инв.} = Z_{б-пл} + \sum_{t=1}^T \frac{d_t \Pi_t}{(1+r_{ал})^t} \quad (4.5)$$

де  $Z_{б-пл}$  – витрати, пов'язані з розробкою бізнес-плану, що підтверджує доцільність інвестування коштів у дане підприємство, грн.;

$d_t$  – доля прибутку підприємства що спрямовується інвестору в  $t$ -ому періоді відповідно до умов договору, долі од. ;

$\Pi_t$  – прибуток, отриманий підприємством від реалізації інноваційного проекту в  $t$ -ому періоді, грн.;

$T$  – термін дії договору про інвестування і розподіл прибутку, років.

Світова практика функціонування підприємства свідчить про те, що за рахунок власних коштів підприємства покривають біля 60,0% сукупних потреб у фінансуванні, а біля 40% потреб за рахунок позикових коштів. У умовах функціонування фінансового ринку джерелами позикового капіталу можуть виступати кредити фінансових і нефінансових інститутів (вітчизняних і закордонних), спільні кредити, надані на умовах синдикованої позики декількома фінансово-кредитними установами, боргові цінні папери, кредиторська заборгованість.

Залучення позикового капіталу пов'язано з відповідними фінансовими витратами, до яких відносяться проценти по кредитах, облігаціям, лізингу і т.п., а також інші витрати підприємства, пов'язані з залученням позикових коштів.

При цьому фінансові витрати залежать від ринку, на якому набуваються ресурси, а також від конкретного суб'єкта (фінансово-кредитної установи), що

надає ці ресурси. Однією з основних характеристик позикових коштів є термін, на який вони даються в розпорядження підприємству. Варто враховувати, що при збільшенні терміна використання позикових коштів збільшується і ризик кредитора. Приймаючи до уваги те, що між ризиком і рівнем платності існує залежність [10, 11], при збільшенні терміна використання позикових коштів збільшується і їхня вартість.

Процентна ставка визначається в залежності від виду кредитної операції. Так, при визначенні процентних платежів по овердрафту, кредитної лінії, терміновим кредитам, а також товарним кредитам використовується базова банківська процентна ставка, диференційована в залежності від терміна кредиту. У той же час при використанні ломбардного кредиту процентна ставка приймається на рівні ломбардної ставки, що звичайно в 1,1–1,3 рази нижче базової кредитної ставки.

Використання ж у якості джерела фінансування авального кредиту, форфейтингу, факторингу передбачає розрахунок процентної ставки в залежності від ставки доміціляції і мінімального рівня прибутковості операції для банку. Таким чином, ставка по авальному кредиту ( $r_{ав}$ ), факторингу ( $r_{ф-т}$ ) і форфейтингу ( $r_{ф-р}$ ) пропонується розраховувати так (4.6):

$$r_{ав} = r_{ф-т} = r_{ф-р} = r_{дом} + r_{min} \quad (4.6)$$

де  $r_{дом}$  – ставка доміціляції, долі од. ;

$r_{min}$  – мінімально припустимий рівень прибутковості даної операції для банку, долі од.

Процентні ставки по кредитах ЄБРР розраховуються відповідно до вимог ЄБРР виходячи зі ставки Libor на момент укладання кредитного договору і мінімального рівня прибутковості для банку, уповноваженого надавати такі кредити (4.7):

$$r_{ЄБРР} = r_{Libor} + r_{min} \quad (4.7)$$

де  $r_{Libor}$  – ставка Libor на момент укладання кредитного договору, долі од.

Вибір джерела фінансування також залежить від цілей, на які будуть спрямовані ці кошти (формування необоротних або поточних активів), і відповідним цим цілям термінів, на які залучаються позикові кошти: коротко-, середньо- і довгострокові. Необхідно підкреслити, що деякі види кредитів (термінові кредити, кредитна лінія, факторинг, форфейтинг, авальний кредит і ін.) можуть виступати джерелами як короткострокових, так і довгострокових ресурсів [11]. У залежності від терміна залучення ресурсів кредитором визначається рівень оплати цих коштів.

Розподіл джерел фінансування по термінах та об'єктах фінансування поданий у табл. 4.1.

У закордонній практиці реалізації інвестиційних проекту одним із найбільш поширених джерел залучення позикових коштів є облігаційні позики. Як і у випадку емісії акцій у даному варіанті присутні витрати, пов'язані з організаційно-технічною стороною процесу емісії, процентними (купонними) виплатами по облігаціях, і з погашенням основної суми боргу (після закінчення терміна дії облігацій). Крім того, у випадку залучення в якості посередника банку, інвестиційної компанії, послуг реєстраторів і депозитаріїв, підприємство повинно виплатити винагороду вказаним організаціям за відповідні послуги ( $Z_{поср}$ ). Таким чином, сумарні витрати, пов'язані з залученням коштів шляхом випуску і розміщення облігацій ( $P_{обл}$ ) можна розрахувати наступним чином (4.8):

$$P_{обл} = Z_{эм} + P_{вип} + Z_{поср} - S_{обл} \quad (4.8)$$

де  $Z_{эм}$  – витрати на емісію, грн.;

$P_{вип}$  – сумарні виплати по облігаційній позиці (процентні виплати й основна сума боргу), грн.;

$Z_{поср}$  – винагорода за посередницькі й інші послуги учасників фінансового ринку, грн.;

$S_{обл}$  – сума облігаційної позики, грн.

Відповідно до Закону України «Про цінні папери і фондову біржу» [8] облігації, що випускаються підприємствами можуть бути як процентними, так і безпроцентними. У залежності від умов випуску облігацій, форми виплати процентів різноманітні. Так при випуску купонної облігації витрати підприємства на виплату процентів і основної суми боргу доцільно розрахувати так (4.9):

$$P_{вып} = \sum_{t=0}^T \sum_{i=1}^M \frac{S_{обл,t}^{ноз}}{(1+r_{ан})^t} + \sum_{t=1}^T \sum_{i=1}^M \frac{S_{обл,i,t} \eta_{обл,i,t}}{(1+r_{ан})^t} \quad (4.9)$$

де  $T$  – сумарний термін облігаційної позики,  $t=1, 2, \dots, T$ , років;

$M$  – число емісій облігаційної позики, вироблених за період  $T$ ,  $i=1, 2, \dots, M$ , од.;

$S_{обл,i,t}$  – сума облігаційної позики  $i$ -ої емісії процентних облігацій у  $t$ -ом періоді, грн.;

$\eta_{обл,i,t}$  – купонна ставка по облігації  $i$ -ої емісії в  $t$ -ом періоді, долі од. ;

$T$  – сумарний період облігаційної позики, років;

$S_{ноз,обл,i,t}$  – сума погашення облігаційної позики  $i$ -ої емісії в  $t$ -ом періоді, грн.

Таблиця 4.1

## Розподіл джерел фінансування по термінах використання й об'єктах

| №   | Назва джерела                         | Терміни  |           |           |            |            |                   | Об'єкти        |                   | Сума           |                  |
|-----|---------------------------------------|--|-----------|-----------|------------|------------|-------------------|----------------|-------------------|----------------|------------------|
|     |                                       | до 1 міс.  | до 6 міс. | до 1 року | до 3 років | до 5 років | 10 років та більш | Поточні активи | Необоротні активи | min            | Max              |
| 1.  | Прибуток                              | Термін визначається терміном діяльності підприємства |           |           |            |            |                   | +              | +                 | -              | Прибуток         |
| 2.  | Прямі інвестиції (без цінних паперів) |  |           |           |            |            |                   | +              | +                 | -              | Активи інвестора |
| 3.  | Акціонерний капітал                   |  |           |           |            |            |                   |                |                   |                |                  |
| 4.  | прості акції                          |  |           |           |            |            |                   | +              | +                 | -              | УФ               |
| 5.  | привілейовані акції                   |  |           |           |            |            |                   | +              | +                 | -              | 10% УФ           |
| 6.  | Овердрафт                             |  |           |           |            |            | +                 |                | -                 | $S_{max}^{ov}$ |                  |
| 7.  | Факторинг                             |  |           |           |            |            | +                 |                | -                 | $0,8S_{зал}$   |                  |
| 8.  | Товарний кредит                       |  |           |           |            |            | +                 |                | -                 | $0,8S_{зал}$   |                  |
| 9.  | Короткостроковий кредит               |  |           |           |            |            | +                 | +              | -                 | $0,8S_{зал}$   |                  |
| 10. | Ломбардна операція                    |  |           |           |            |            | +                 |                | -                 | $0,8S_{зал}$   |                  |
| 11. | Авальний кредит                       |  |           |           |            |            | +                 |                | -                 | $S_{max}^{av}$ |                  |
| 12. | Кредитна лінія                        |  |           |           |            |            | +                 |                | 5 тис. грн.       | $0,8S_{зал}$   |                  |
| 13. | Форфейтинг                            |  |           |           |            |            | +                 |                | -                 | $0,8S_{зал}$   |                  |
| 14. | Середньостроковий кредит              |  |           |           |            |            | +                 | +              | -                 | $0,8S_{зал}$   |                  |
| 15. | Строковий кредит ЕБРР                 |  |           |           |            |            | +                 | +              | 10 тис. дол       | $70\% S_{пр}$  |                  |
| 16. | Оперативний лізинг                    |  |           |           |            |            |                   | +              | -                 | $S_{ліз} - L$  |                  |
| 17. | Фінансовий лізинг                     |  |           |           |            |            |                   | +              | 10 тис. дол       | 1,5млн. дол.   |                  |
| 18. | Облігаційна позика                    |  |           |           |            |            | +                 | +              | -                 | 25% УФ         |                  |
| 19. | Довгостроковий кредит                 |  |           |           |            |            | +                 | +              | -                 | $0,8S_{зал}$   |                  |

У випадку ж емісії дисконтної облигації, витрати підприємства можна визначити так (4.10):

$$P_{\text{вып}} = \sum_{t=0}^T \sum_{i=1}^M \frac{S_{\text{диск},i,t}^{\text{ног}}}{(1+r_{\text{ал}})^t} - \sum_{t=0}^T \sum_{i=1}^M \frac{S_{\text{диск},i,t}}{(1+r_{\text{ал}})^t} \quad (4.10)$$

де  $S_{\text{диск},i,t}$  – сума реально отриманих коштів при продажу дисконтних облигацій і-ої емісії в t-ом періоді, грн.;

$S_{\text{диск},i,t}^{\text{ног}}$  – сума, виплачувана по облигаціях при їхньому погашенні і-ої емісії в t-ом періоді (сумарний номінал що погашаються облигацій), грн.

При ухваленні рішення про емісію облигацій варто брати до уваги, що відповідно до законодавства (стаття 11 закону України «Про цінні папери і фондову біржу») [8] обсяг облигаційної позики для акціонерних товариств не може перевищувати 25% статутного фонду і провадиться тільки після повної оплати всіх емітованих акцій.

Залучення позикового капіталу, особливо в умовах нестабільних економічних, соціальних і політичних умов, сполучено з наданням кредитору істотних гарантій повернення кредиту. У якості гарантій повернення кредиту можуть виступати:

- передані в заставу основні й оборотні кошти підприємства;
- поручництво (гарантії) третіх осіб;
- страховий поліс по відповідальності підприємства перед третіми особами й ін.

Якщо кредит не є бланковим, тобто незабезпеченим заставою, то варто враховувати, що передані в заставу оборотні кошти виключаються з процесу виробництва, а, отже, і з процесу формування виручки від реалізації і прибутку. Аналогічна ситуація виникає і з основними фондами (рухоме майно, не встановлене устаткування і т.п.). У теж час будівлі, споруди і деякі інші види основних фондів можуть продовжувати брати участь у виробничому процесі, проте не можуть видозмінюватися. Отже, при оцінці вартості залучення фінансових ресурсів необхідно враховувати утрати від вибуття з виробничого процесу об'єкта застави. Варто брати до уваги, що сума застави звичайно перевищує суму що видається кредиту, а в умовах нестабільній економіки коефіцієнт перевищення може досягати 1,5-1,7.

До витрат, пов'язаним із заставою, відносять витрати на страхування об'єкта застави, що є обов'язковим при наданні кредитів закордонними фінансовими інститутами (наприклад, ЄБРР). При страхуванні майна крім страхової премії також стягається плата за оцінку експертизу, проведену страховою компанією. Таким чином, сумарні витрати, пов'язані з заставним забезпеченням кредиту, ( $P_{\text{зал}}$ ) можна визначити за формулою 4.11:

$$P_{зал} = P_{выб} + P_{стр} + P_{эксн} = \sum_{t=0}^T \frac{\Pi_{зал,t}}{(1+r_{ал})^t} + S_{зал}r_{пр} + P_{эксн} \quad (4.11)$$

де  $P_{выб}$  – збитки підприємства, пов'язані з вибуттям об'єкта застави з обороту, грн.;

$P_{стр}$  – сума комісійної винагороди страхової компанії, грн.;

$P_{эксн}$  – витрати по експертизі заставного майна, грн.;

$\Pi_{зал,t}$  – прибуток, що могло б одержати підприємство, спрямував об'єкт застави у виробництво в  $t$ -ом періоді, грн.;

$T$  – термін використання позикових коштів, забезпечених даним об'єктом застави,  $t = 1, 2, \dots, T$ , років;

$S_{зал}$  – сума застави, грн.;

$r_{пр}$  – страхова премія, долі од.

При залученні фінансових ресурсів через банківської установи у вартість кредиту крім процентних виплат по ньому входять також платежі за відкриття позикових рахунків, комісійна винагорода фінансовому посереднику по форфейтинговій, факторинговій угоді, дисконт банку при дисконті векселів, плата за авалювання і доміціляцію векселів. Слід також враховувати, що при залученні коштів від міжнародних фінансових інститутів стягається також плата за резервування коштів на спеціальному рахунку.

Поширеною формою залучення довгострокових позикових коштів у закордонній практиці господарювання, а в останні роки й у вітчизняній практика, є лізинг. Відповідно до закону України «Про лізинг» [12, 13] підприємство має можливість залучити кошти шляхом фінансового або оперативного лізингу. При цьому лізинг може здійснений у формі поворотного, пайового, міжнародного лізингу [12].

Витрати підприємства, пов'язані з залученням позикових коштів шляхом використання операційного лізингу доцільно розрахувати наступним чином (4.12):

$$P_{лиз}^{оп} = \sum_{t=0}^T \frac{S_{лиз}r_{лиз} + A_t + \Pi_{лиз,t} + S_{код,t} + S_{экс,t}}{(1+r_{ал})^t} + S_{рег} \quad (4.12)$$

де  $S_{лиз}$  – сума лізингового контракту, грн.;

$r_{лиз}$  – ставка по лізинговому кредиті, долі од. ;

$\Pi_{лиз,t}$  – прибуток, одержуваний лізингодавцем і що закладається в лізинговий платіж у  $t$ -ом періоді, грн.;

$S_{код,t}$  – витрати на утримання об'єкта лізингу в  $t$ -ом періоді, грн.;

$S_{экс,t}$  – витрати на експлуатацію об'єкта лізингу в  $t$ -ом періоді, грн.;

$S_{рег}$  – витрати на державну реєстрацію об'єкта лізингу, грн.

Останній компонент формули 4.12 включається тільки в тому випадку, якщо в лізинговій операції бере участь державна власність, державні кошти або гарантії уряду: такі договори підлягають обов'язкової державної реєстрації в порядку, установленому Кабінетом міністрів України [12].

Використання в якості джерела позикових коштів фінансового лізингу сполучено також із витратами на страхування об'єкта лізингу. Відповідно до умов лізингового договору позичальник після закінчення певного терміна викупує об'єкт застави у лізингодавця. У такий спосіб сумарні витрати підприємства, пов'язані з використанням фінансового лізингу можна визначити так (4.13):

$$P_{лиз}^{фин} = \sum_{t=0}^T \frac{A_t + S_{лиз} r_{лиз} + \Pi_{лиз,t} + S_{код,t} + S_{экс,t} + S_{стр}}{(1+r_{ал})^t} + S_{рез} + \sum_{t=1}^{T+n} \frac{S_{ост} - (A_{t1} + \Delta N_{t1})}{(1+r_{ал})^{t1}} - \frac{L - N}{(1+r_{ал})^{T+n}} \quad (4.13)$$

де  $S_{стр}$  – витрати на страхування об'єкта лізингу в  $t$ -ом періоді, грн.;

$S_{ост}$  – залишкова вартість об'єкта лізингу, по якій він викупується в лізингодавця в  $T$ -ом періоді, грн.;

$L$  – ліквідаційна вартість об'єкта лізингу, що демонтується (ліквідується) у  $T+n$  періоді, грн.

При значній вартості об'єкта лізингу можливо використання пайового лізингу, тобто коли лізингодавцями виступають декілька підприємств, між якими платежі по лізингу розподіляються відповідно до їхньої долі в лізинговому контракті.

Розглядаючи різноманітні варіанти фінансування інноваційних проектів необхідно враховувати, що на суму кредиту в залежності від обраного джерела позикових коштів, накладаються обмеження, розрізняється сума і порядок платежів за використання позикових коштів, а також забезпечення, необхідне для залучення необхідної їхньої суми. Як уже відзначалося вище, сума застави може досягати 1,5-1,7 суми кредиту.

При використанні в якості джерела фінансування овердрафту максимальну суму кредиту доцільно визначити за наступною формулою (4.14):

$$S_{max}^{ов} = \frac{\Pi_t + \Pi_{t-1}}{2} k_{ов} \gamma_{общ} \gamma_{сн} \quad (4.14)$$

де  $\Pi_t$ ,  $\Pi_{t-1}$  – сумарні надходження на поточний рахунок клієнта в банку в  $t$ -ом і  $t-1$ -ом періодах, грн.,

$k_{об}$  – коефіцієнт овердрафту, що відбиває долю кредиту в середньому сумарному обороті підприємства по поточному рахунку, грн.;

$общ$  – коефіцієнт загального ризику, що визначає фінансовий стан позичальника, долі од. ,

$сн$  – коефіцієнт ризику зниження оборотів підприємства по поточного рахунка, обумовлений конкурентною позицією підприємства, а також сезонністю виробництва, долі од.

Використання в якості джерела фінансування авального кредиту під дохідний вексель обмеження суми кредиту можна визначити наступним чином (4.15):

$$S_{\max}^{ав} = S_n \left( 1 + \frac{r_{б} t_{б}}{365} + r_{дом} \right) \quad (4.15)$$

де  $S_n$  – необхідна сума кредиту, грн.,

$r_{б}$  – процентна ставка по дохідному векселі, долі од. ,

$t_{б}$  – період обігу векселя, днів,

$r_{дом}$  – ставка плати за доміціляцію векселів , долі од.

При формуванні графіка платежів по обраному джерелу фінансових ресурсів необхідно враховувати регулярність грошових надходжень, необхідних для погашення як процентів по кредитах, так і основної суми боргу. Для цього доцільно використовувати такий показник, як ймовірність надходження (наявності) певної грошової суми в певний період часу.

Приймаючи в увагу те, що у випадку неплатежу (невчасного) по кредиті кредитором установлюються відповідні штрафні санкції, то при розрахунку загальної суми платежів по відповідних позикових коштах необхідно враховувати також і ці суми, які можна розрахувати так (4.16):

$$P_{шт} = \sum_{t=1}^T \sum_{i=1}^N (1 - p_{i,t}) \frac{S_{шт,i,t}}{(1 + r_{ан})^t} \quad (4.16)$$

де  $P_{шт}$  – сума штрафних санкцій по кредиті, грн.;

$p_{i,t}$  – ймовірність надходження  $i$ -ої суми боргу (процентів) у  $t$ -ий період часу,

$p_{i,t} \in (0;1)$ , долі од. ;

$S_{шт,i}$  – сума штрафних санкцій, нарахованих за порушення терміна платежу по  $i$ -ої сумі боргу (процентів), грн.;

$i$  – кількість видів штрафних платежів по кредиті,  $i = 1, 2, \dots, N$ , шт.



Ймовірність надходження коштів у момент настання терміна платежу визначається в залежності від стабільності виробництва і збуту продукції, сталості попиту (у т.ч. сезонні коливання) на продукцію, що випускається по даному інвестиційному проекті, рівня диверсифікації виробництва й інших чинників. Розрахунок сум штрафних санкцій, який залежить від виду порушення: невчасна оплата основної суми боргу ( $P_{шт\ ocn}$ ) (4.17), процентів по кредиті ( $P_{шт\ пр}$ ) (4.18), а також плата за дострокове погашення кредиту ( $P_{дос}$ ) (4.19), наведений нижче:

$$P_{шт\ ocn} = \sum_{j=1}^K S_{пр,j} m r_{баз} \frac{t_{пр,j}}{365} \quad (4.17)$$

де  $S_{пр,j}$  – сума  $j$ -го простроченого платежу по основній сумі боргу, грн.;  
 $m$  – мультиплікатор штрафної процентної ставки в порівнянні з базовою, долі од.;  
 $r_{баз}$  – базова процентна ставка по кредиті, долі од. ;  
 $t_{пр,j}$  – кількість днів прострочення платежу по  $j$ -ой сумі боргу, днів;  
 $365$  – тимчасова база числення процентної ставки по кредиті, днів.

$$P_{шт\ пр}^{np} = \sum_{j=1}^K r_{шт} S_{пр\ ос,j}^{np} t_{пр,j} \quad (4.18)$$

де  $r_{шт}$  – пеня за кожний день прострочення  $j$ -го процентного платежу по кредиті, долі од. ;  
 $S_{пр\ ос,j}^{np}$  –  $j$ -ая сума прострочених до сплати процентів по кредиті, грн.;  
 $t_{пр,j}$  – кількість днів прострочення  $j$ -ая платежу процентів по кредиті, днів.

$$P_{дос} = S_{дос} (r_{дос}^{ум} + m r_{баз}) \quad (4.19)$$

де  $S_{дос}$  – сума дострокового погашення кредиту, грн.;  
 $r_{шт\ дос}$  – процент комісії за дострокове погашення кредиту, долі од. ;  
 $m$  – мультиплікатор базової процентної ставки при достроковому погашенні кредиту, долі од.

Загальна сума можливих платежів по порушенню термінів погашення ( $P_{шт}$ ) складає (4.20):

$$P_{шт} = P_{шт\ ocn} + P_{шт\ пр}^{np} + P_{дос} = \sum_{j=1}^K (S_{пр,j} m r_{баз} \frac{t_{пр,j}}{365} + S_{пр\ ос,j}^{np} r_{шт} t_{пр,j}) + S_{дос} (r_{дос}^{ум} + m r_{баз}) \quad (4.20)$$

У залежності від обраного джерела фінансування і необхідності в оформленні значної кількості документів кредитор, якщо в його якості виступає фінансовий посередник, може також стягувати плату за консалтингові послуги, надані підприємству.

Також додаткові витрати виникають при оплаті послуг банку, пов'язаних з оформленням і наданням кредиту: комісія за зобов'язання по кредиті ( $S_{ком}^{об}$ ), комісія за відкриття позичкового рахунку ( $S_{ком}^{ом}$ ) і ін.

У процесі кредитування сума витрат підприємства на залучення ресурсів із даного джерела може бути оцінена в такий спосіб (4.21):

$$P_{кред} = P_{зал} + P_{шт} + \sum_{t=1}^T \frac{S_t r_{баз}}{(1+r_{ал})^t} + \sum_{t=1}^T \frac{S_{ноз}}{(1+r_{ал})^t} - \sum_{t=0}^T \frac{S_{кред,t}}{(1+r_{ал})^t} \quad (4.21)$$

Згідно до запропонованої методики можна розрахувати вартість кожного джерела фінансових ресурсів. При виборі джерела фінансування інноваційного проекту однією з основних задач підприємства є коректне визначення чистої теперішньої вартості фінансових ресурсів, залучених завдяки використанню тих чи інших джерел.

Слід зазначити, що при визначенні оптимальної структури джерел фінансування інноваційного проекту необхідно приймати до уваги і вимоги до надійності, платоспроможності та фінансової сталості підприємства. В міжнародній практиці доцільним вважається, що за рахунок позикових коштів може бути профінансовано біля 50,0 % загальних потреб підприємства у фінансових ресурсах [10, 11].

При розробці інноваційного проекту існує декілька підходів до визначення джерел фінансування: виходячи з існуючих можливостей [14 – 16] та виходячи з потреб інвестиційного проекту [14, 16, 17].

Перший підхід реалізується шляхом вирішення економіко-математичної моделі цілочисельного програмування з використанням булевих змінних, яка порівнює відрахування підприємства на інноваційну діяльність і розвиток підприємства з необхідними обсягами фінансових ресурсів для реалізації інноваційного проекту [16, 18, 19]. В даному випадку критерієм відбору інноваційного проекту є достатність ресурсів у підприємства (4.22):

$$|\Delta S_{нест}| = \sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^M \sum_{t=1}^T (S_{i,j,t}^н \beta_{j,t} - S_t^{наряб}) \rightarrow \min \quad (4.22)$$

де  $S_{нест}$  – нестача ресурсів для реалізації плану розвитку підприємства, грн;  
 $S_{i,j,t}^н$  – необхідні ресурси для реалізації j-го варіанту розвитку підприємства за i-им напрямком його діяльності у t-ому періоді, грн.;

$S_{i,нааяв}$  – наявна сума фінансових ресурсів підприємства в  $t$ -ому періоді, грн.;  
 $i, j, t$  – змінна, що вказує на прийняття або відмову від реалізації  $j$ -го варіанту розвитку підприємства за  $i$ -им напрямком його діяльності у  $t$ -ому періоді,  $i, j, t \in \{0, 1\}$ .

Ця модель дозволяє оцінити реальність реалізації інноваційного проекту з точки зору достатності коштів підприємства, однак вона досить обмежує джерела фінансування і не дозволяє вибрати такий набір джерел, який би забезпечив максимальний ефект при їх мінімальній вартості.

Доволі широко в практиці розробки інноваційного проекту використовується симплекс-метод. В якості функції цілі тут вважається в одній групі моделей – максимізація прибутку чи його приріст, а в іншій – мінімізація фінансових витрат [20-22]. В ролі обмежень в таких моделях використовуються фінансові потреби, власні кошти підприємства та інші параметри, які обумовлюють реальність реалізації інвестиційного проекту для конкретного підприємства і для реальних умов зовнішнього середовища. При формуванні економіко-математичної моделі з використанням симплекс методу і мінімізацією витрат на залучення фінансових ресурсів авторами [23] пропонується використовувати різноманітні формули для визначення вартості джерела.

В загальному вигляді функція цілі при вирішенні задачі мінімізації, що використовується при визначенні джерел фінансування має вигляд (4.23) [18, 21]:

$$B_{фин} = \sum_{i=1}^N B_i x_i \rightarrow \min \quad (4.23)$$

$$\text{при } \sum_{i=1}^N S_i x_i \geq S_n; \sum_{i=1}^N \Pi_i x_i \geq \Pi_n; \sum_{i=1}^N K_i x_i \geq K_n$$

де  $B_{фин}, B_i$  – відповідно, сукупні витрати та витрати по залученню та використанню фінансових ресурсів з  $i$ -го джерела, грн.,

$S_n, S_i$  – відповідно, необхідна сума фінансових ресурсів та залучених з  $i$ -го джерела, грн.;

$\Pi_n, \Pi_i$  – відповідно плановий прибуток, та прибуток при залученні коштів з  $i$ -го джерела, грн.;

$K_n, K_i$  – відповідно, показники надійності та фінансової сталості підприємств встановлені за планом та при залученні коштів з  $i$ -го джерела, долі од.;

$x_i$  – змінна, що визначає згоду або відмову від залучення фінансових ресурсів з  $i$ -го джерела,  $x_i \in (0, 1)$ .

В літературі [23] дана модель використовується при визначенні обсягів залучення фінансових ресурсів з  $i$ -го джерела. В цьому випадку функція цілі приймає наступний вигляд (4.24):

$$B_{\text{fin}} = \sum_{i=1}^N C_i S_i \rightarrow \min \quad (4.24)$$

де  $C_i$  – витрати по залученню та використанню 1 грн. фінансових ресурсів з  $i$ -го джерела, грн./грн.,

$S_i$  – обсяги залучення фінансових ресурсів з  $i$ -го виду джерела, грн.

Суттєвим недоліком цієї моделі є те, що обсяги залучення визначаються на весь термін реалізації інноваційного проекту. Таким чином, наприклад, при необхідному терміні фінансування 5 років короткострокові джерела фінансування можуть бути виключені з розгляду, а з іншого боку втрачається можливість зміни джерела фінансування інвестиційного проекту на протязі терміну його реалізації.

Однак, більшість з них або не враховує зміну вартості грошей у часі, тобто дисконтування, або не враховують всіх можливих витрат, що пов'язані з залученням коштів з певного джерела, або не пристосовані до особливостей законодавства та умов фінансового ринку України.

Як було зазначено вище використання моделей лінійного програмування, що спитаються на обмеження з боку наявних фінансових ресурсів, або розраховують обсяги фінансових ресурсів та максимізують прибуток за допомогою симплекс методу при розгляді загальних обсягів фінансування проекту не враховують розподіл інвестицій у часі. Таким чином, використання традиційних методів та підходів прийнятно лише для прийняття одномоментних рішень. Враховуючи те, що інвестиційна діяльність характеризується орієнтованістю у часі, тобто, необхідні інвестиційні ресурси мають бути залучені на конкретний термін у відповідному періоді у необхідному обсязі, а можливість їх погашення найчастіше наступає значно пізніше, то використання методів лінійного програмування у вигляді, запропонованому у роботах [18, 23, 24] на нашу думку не є доцільним.

Для визначення оптимального набору джерел фінансування інноваційного проекту пропонується використовувати модель, що базується на методах сітьового планування та симплекс методі. Використання сітьової моделі для формування оптимального набору джерел фінансування інноваційного проекту дозволяє, на думку автора, враховувати при відборі джерел фінансування не тільки його вартість, а і термін залучення коштів з цього джерела, та дозволяє здійснити розподіл цих джерел у часі.

Формування сітьової моделі передбачає наявність щонайменше трьох пунктів та двох варіантів досягнення кінцевого пункту. В даному випадку під пунктами розуміється періоди реалізації інноваційного проекту  $t = 0, 1, 2, \dots, T$ , а під шляхами – варіанти фінансування інноваційного проекту підприємства. На відміну від традиційних задач маршрутизації [25] кожен пункт може бути пройдений тільки один раз і тільки у напрямку збільшення номеру пункту, тобто від  $t$  до  $t+m$ . Таким чином, в результаті проходження від пункту  $t=0$  до  $t=T$  формується набір джерел фінансування, кожне з яких характеризується відповідною вартістю залучення.

Використання метода сітьового планування пропонується здійснювати у три етапи: розрахунок вартості залучення фінансових ресурсів з  $i$ -го джерела, відбір джерел по мінімальній вартості та визначення системи фінансування. Під системою фінансування розуміється набір джерел фінансування, розподілений по моментах їх залучення та погашення.

На першому етапі згідно до запропонованих в даному розділі аналітичних формул 4.1 – 4.21 визначаються витрати на залучення коштів з кожного  $i$ -го джерела фінансування терміном на  $t$  років в розрахунку на 1 грн. залучених ресурсів ( $C_{it}$ ), тобто вартість залучення, та визначається зміна цієї вартості у часі, тобто в кожному  $k$ -ому періоді. Слід зазначити, що загальний розрахунковий термін залучення фінансових ресурсів ( $T$ ) не повинен перевищувати терміну ефективної експлуатації проекту. В результаті розрахунків вартості залучення фінансових ресурсів з різних джерел формується наступна таблиця 4.2.

Другий етап полягає у формуванні набору джерел фінансування на певний період часу ( $t$ ) при їх залученні у  $k$ -ому періоді реалізації інноваційного проекту, який би за результатами розрахунків на першому етапі (табл. 4.2) характеризувався мінімальною вартістю залучення та задовольняв би встановленим обмеженням. На думку автора при вирішенні цієї задачі доцільно використовувати симплекс метод з мінімізацією функції цілі, яка для кожного періоду  $k$  та терміном залучення  $t$  має вигляд (4.25):

$$C_1x_1 + C_2x_2 + C_3x_3 + \dots + C_{19}x_{19} = \sum_{i=1}^N C_i x_i \rightarrow \min \quad (4.25)$$

де  $C_i$  – вартість залучення фінансових ресурсів з  $i$ -го джерела в  $k$ -ому періоді терміном залучення  $t$  років, грн./грн.,  $i = 1, 2, 3, \dots, N$ ,

$x_i$  – сума, що залучається з  $i$ -го джерела в  $k$ -ому періоді терміном залучення  $t$  років, грн.,

Таблиця 4.2

Вартість залучення фінансових ресурсів з різних джерел фінансування

| Назва джерела                         | Термін залучення (роки) |           |           |           |           |           |     |           |
|---------------------------------------|-------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----|-----------|
|                                       | 1                       | 2         | 3         | 4         | 5         | 6         | ... | T         |
| Прибуток                              | $C_{11}$                | $C_{12}$  | $C_{13}$  | $C_{14}$  | $C_{15}$  | $C_{16}$  | ... | $C_{1T}$  |
| Прямі інвестиції (без цінних паперів) | $C_{21}$                | $C_{22}$  | $C_{23}$  | $C_{24}$  | $C_{25}$  | $C_{26}$  | -   | $C_{2T}$  |
| Прості акції                          | $C_{31}$                | $C_{32}$  | $C_{33}$  | $C_{34}$  | $C_{35}$  | $C_{36}$  | -   | $C_{3T}$  |
| Привілейовані акції                   | $C_{41}$                | $C_{42}$  | $C_{43}$  | $C_{44}$  | $C_{45}$  | $C_{46}$  | -   | $C_{4T}$  |
| Овердрафт                             | $C_{51}$                | -         | -         | -         | -         | -         | -   | -         |
| Факторинг                             | $C_{61}$                | -         | -         | -         | -         | -         | -   | -         |
| Товарний кредит                       | $C_{71}$                | -         | -         | -         | -         | -         | -   | -         |
| Короткостроковий кредит               | $C_{81}$                | -         | -         | -         | -         | -         | -   | -         |
| Ломбардна операція                    | $C_{91}$                | -         | -         | -         | -         | -         | -   | -         |
| Авальний кредит                       | $C_{101}$               | -         | -         | -         | -         | -         | -   | -         |
| Кредитна лінія                        | $C_{111}$               | $C_{112}$ | $C_{113}$ | $C_{114}$ | -         | -         | -   | -         |
| Форфейтинг                            | $C_{121}$               | $C_{122}$ | $C_{123}$ | $C_{124}$ | -         | -         | -   | -         |
| Середньостроковий кредит              | -                       | $C_{132}$ | $C_{133}$ | $C_{134}$ | -         | -         | -   | -         |
| Строковий кредит ЕБРР                 | -                       | $C_{142}$ | $C_{143}$ | $C_{144}$ | $C_{145}$ | -         | -   | -         |
| Оперативний лізинг                    | -                       | $C_{152}$ | $C_{153}$ | $C_{154}$ | $C_{155}$ | $C_{156}$ | ... | $C_{15T}$ |
| Фінансовий лізинг                     | -                       | $C_{162}$ | $C_{163}$ | $C_{164}$ | $C_{165}$ | $C_{166}$ | ... | $C_{16T}$ |
| Купонна облігаційна позика            | -                       | -         | $C_{173}$ | $C_{174}$ | $C_{175}$ | $C_{176}$ | ... | $C_{17T}$ |
| Дисконтна облігаційна позика          | -                       | -         | $C_{183}$ | $C_{184}$ | $C_{185}$ | $C_{186}$ | ... | $C_{18T}$ |
| Довгостроковий кредит                 | -                       | -         | -         | -         | $C_{195}$ | $C_{196}$ | ... | $C_{19T}$ |

 $i=1$  – прибуток підприємства, $i=2$  – прямі інвестиції без емісії цінних паперів, $i=3$  – прості акції, $i=4$  – привілейовані акції, $i=5$  – овердрафт, $i=6$  – факторинг, $i=7$  – товарний кредит, $i=8$  – короткостроковий кредит, $i=9$  – ломбардна операція, $i=10$  – авальний кредит, $i=11$  – кредитна лінія,

- $i=12$  – форфейтинг,
- $i=13$  – середньостроковий кредит,
- $i=14$  – строковий кредит ЄБРР,
- $i=15$  – оперативний лізинг,
- $i=16$  – фінансовий лізинг,
- $i=17$  – купонна облігаційна позика,
- $i=18$  – дисконтна облігаційна позика,
- $i=19$  – довгостроковий кредит.

Рішення функції цілі повинно задовольняти наступним обмеженням. Насамперед загальна сума коштів, що залучаються з усіх обраних джерел повинна бути достатньою для фінансування інноваційного проекту в  $k$ -ому періоді на  $t$  років. (4.26):

$$x_1 + x_2 + x_3 + \dots + x_{19} = S_{tk}^N \quad (4.26)$$

де  $S_{tk}^N$  - сума коштів, що необхідна для фінансування інноваційного проекту терміном на  $t$  років у  $k$ -ому періоді його реалізації, грн.

Сума коштів, що залучається для фінансування інноваційного проекту за рахунок прибутку ( $x_1$ ) не повинна перевищувати прибутку поточного періоду ( $\Pi_k$ ) (4.27):

$$x_1 \leq \Pi_k \quad (4.27)$$

Згідно до законодавства України [3-5] інвестор може спрямувати на реалізацію інноваційного проекту всі кошти, що є його власністю. Таким чином, сума залучених прямих інвестицій без емісії цінних паперів не повинна перевищувати активів інвестора, що можуть бути визнані, як інвестиційні кошти, тобто будівлі, споруди, нематеріальні активи, виробничі запаси, грошові кошти та ін. (4.28):

$$x_2 \leq S_{акт}^{інв} \quad (4.28)$$

де  $S_{акт}^{інв}$  – сума активів інвестора, що можуть бути визнані, як інвестиційні кошти, грн.

Залучені кошти підприємства, що забезпечуються заставою не повинні перевищувати 80,0% вартості активів підприємства, що можуть бути визначені фінансовими установами в якості об'єкта застави ( $S_{заст}$ ) (4.29):

$$x_6 + x_7 + x_8 + x_9 + x_{11} + x_{12} + x_{13} + x_{19} \leq S_{зал} \quad (4.29)$$

Як вже зазначалося раніше, сума емітованих привілейованих акцій ( $x_4$ ) згідно до існуючого законодавства [8] не може перевищувати 10,0% статутного фонду підприємства з урахуванням суми емітованих простих акцій ( $x_3$ ) (4.30):

$$x_4 + 0,1x_3 \leq 0,1S_a^{np} - 0,9S_a^{npue} \quad (4.30)$$

де  $S_a^{np}$ ,  $S_a^{npue}$  – відповідно сума простих та привілейованих акцій підприємства, що була у обігу до початку реалізації інноваційного проекту, грн.

Враховуючи те, що єдиним джерелом погашення позикових котів є прибуток підприємства після сплати податків [2], то сума залучених позикових коштів, що підлягають погашенню у періоді  $k+t$  не повинна перевищувати прибутку підприємства в цьому періоді ( $\Pi_{k+t}$ ) за вирахуванням дивідендів по привілейованим акціям ( $D_{прив}$ ), тобто (4.31):

$$\begin{aligned} x_5 + x_6 + x_7 + x_8 + x_9 + x_{10} + x_{11} + x_{12} + \\ x_{13} + x_{14} + x_{16} + x_{17} + x_{18} + x_{19} \leq \Pi_{k+t} - D_{прив} \end{aligned} \quad (4.31)$$

Так як дивіденди по привілейованим акціям сплачуються незалежно від суми прибутку підприємства, то сума дивідендів при привілейованим акціям не повинна перевищувати прибутку підприємства. Таким чином сума привілейованих акцій ( $x_4$ ) повинна задовольняти наступному обмеженню (4.32):

$$x_4 \leq \frac{\Pi_{k+t}}{\eta_{див}} - S_a^{npue} \quad (4.32)$$

де  $\eta_{див}$  – ставка дивідендів по привілейованим акціям, долі од.

Згідно до формули 4.14 обсяг овердрафту обмежується сумарними надходженнями на поточний рахунок клієнта в банку в  $t$ -ом і  $t-1$ -ом періодах. Таким чином, сума залученого овердрафту ( $x_5$ ) на повинна перевищувати максимально можливої суми овердрафту ( $S_{max}^{oe}$ ) (4.33):

$$x_5 \leq S_{max}^{oe} \quad (4.33)$$



Аналогічно до овердрафту максимальна можлива сума авального кредиту також встановлюється згідно до аналітичної формули 4.15, тобто сума авального кредиту ( $x_{10}$ ) не може перевищувати розрахованого максимального обсягу ( $S_{\max}^{av}$ ) (4.34):

$$x_{10} \leq S_{\max}^{av} \quad (4.34)$$

Згідно до вимог комерційних банків, ЄБРР, лізингових компаній встановлюється також максимальний розмір кредитів, що обумовлюється фінансовими можливостями та максимально можливим ризиком цих фінансових інститутів. Так згідно до табл. 4.1 максимально можлива сума строкового кредиту ЄБРР складає 70,0 % від загальної суми інноваційного проекту ( $S_{np}$ ), фінансового лізингу 1,5 млн. дол. ( $S_{\max}^{fin}$ ). Таким чином, сума залученого кредиту ЄБРР ( $x_{14}$ ) та фінансового лізингу ( $x_{16}$ ) повинні задовольняти обмеженням 4.35 та 4.36:

$$x_{14} \leq 0,7S_{np} \quad (4.35)$$

$$x_5 \leq S_{\max}^{fin} \quad (4.36)$$

Фінансові інститути, що надають кредити ЄБРР, кредитні лінії, здійснюють операції фінансового лізингу встановлюють мінімальні обсяги цих операцій. Це здебільшого пов'язано з обмеженістю ресурсів (кредити ЄБРР), вартістю проведення цих операцій для фінансових установ та іншими чинниками. У зв'язку з цим при вирішенні задачі формування набору джерел фінансування вводяться додаткові обмеження (4.37, 4.38, 4.39):

по мінімально припустимій сумі кредитної лінії ( $S_{\min}^{кр.л}$ )

$$x_{11} \geq S_{\min}^{кр.л} \quad (4.37)$$

по мінімально припустимій сумі кредиту ЄБРР ( $S_{\min}^{ЄБРР}$ )

$$x_{14} \geq S_{\min}^{ЄБРР} \quad (4.38)$$

по мінімально припустимій сумі фінансового лізингу ( $S_{\min}^{fin}$ )

$$x_{16} \geq S_{\min}^{fin} \quad (4.39)$$

В разі, якщо в результаті рішення задачі розрахункові обсяги  $x_{11}$ ,  $x_{14}$  або  $x_{16}$  менше встановлених у формулах 4.37 – 4.39 обмежень, проводиться повторний розрахунок задачі з виключенням даних джерел фінансування з розрахунку.

Як зазначалося вище, сума оперативного лізингу ( $x_{15}$ ) не повинна перевищувати вартості лізингового майна за вирахуванням його ліквідаційної вартості (4.40):

$$x_{15} \leq S_{ліз} - L \quad (4.40)$$

де  $S_{ліз}$  – вартість майна, що передається у оперативний лізинг, грн.,  
 $L$  – ліквідаційна вартість об'єкту оперативного лізингу, грн.

Сума облігаційної позики обмежується вітчизняним законодавством і не повинна перевищувати 25 % статутного фонду підприємства. Таким чином, обмеження щодо суми облігаційної позики мають вигляд (4.41):

$$x_{17} + x_{18} \leq 0,25S_{ст} \quad (4.41)$$

де  $S_{ст}$  – статутний фонд підприємства, грн.

При формуванні функції цілі та системи обмежень необхідно керуватися розподілом джерел фінансування по термінах використання та об'єктах фінансування, наведених у табл. 4.1 та 4.2. Так, наприклад функція цілі для визначення джерел фінансування необоротних активів приймає вигляд:

а) терміном до 1 року (4.42)

$$C_1x_1 + C_2x_2 + C_3x_3 + C_4x_4 + C_8x_8 + \\ + C_{11}x_{11} + C_{14}x_{14} + C_{15}x_{15} + C_{16}x_{16} \rightarrow \min \quad (4.42)$$

б) терміном від 1 до 3 років (4.43)

$$C_1x_1 + C_2x_2 + C_3x_3 + C_4x_4 + C_{11}x_{11} + C_{13}x_{13} + \\ + C_{14}x_{14} + C_{15}x_{15} + C_{16}x_{16} + C_{17}x_{17} + C_{18}x_{18} \rightarrow \min \quad (4.43)$$

в) терміном від 3 до 5 років (4.44)

$$C_1x_1 + C_2x_2 + C_3x_3 + C_4x_4 + C_{14}x_{14} + \\ + C_{15}x_{15} + C_{16}x_{16} + C_{17}x_{17} + C_{18}x_{18} \rightarrow \min \quad (4.44)$$

г) терміном від 5 років і більше (4.45)

$$C_1x_1 + C_2x_2 + C_3x_3 + C_4x_4 + C_{15}x_{15} + C_{16}x_{16} + C_{17}x_{17} + C_{18}x_{18} + C_{19}x_{19} \rightarrow \min \quad (4.45)$$

Аналогічно формується функція цілі для визначення набору джерел фінансування поточних активів.

Необхідно зазначити, що якщо для періоду  $k$  обрані у якості джерел фінансування такі джерела, як прямі інвестиції ( $x_2$ ), прості ( $x_3$ ) чи привілейовані ( $x_4$ ) акції, то для періоду  $k+1$  обсяг цих джерел не повинен бути нижчим за обсяг у попередньому періоді, тобто (4.46):

$$\begin{cases} x_{2k} \leq x_{2k+1} \\ x_{3k} \leq x_{3k+1} \\ x_{4k} \leq x_{4k+1} \end{cases} \quad (4.46)$$

В результаті вирішення задачі вибору джерел фінансування за вказаними вище критеріями з використанням запропонованої моделі формується набір джерел фінансування для кожного  $k$ -го періоду терміном на  $t$  років. Кожний набір характеризується мінімальними витратами на залучення коштів з обраних джерел фінансування ( $B_{t,k}^{fin}$ ) [26].

Третій етап формування оптимального набору джерел фінансування полягає у розробці та вирішенні сітьової задачі – визначенні найкоротшого шляху, де в якості довжини шляху виступають визначені на попередньому етапі мінімальні витрати на залучення фінансових ресурсів ( $B_{t,k}^{fin}$ ) в  $k$ -ому періоді терміном  $t$  років [26]. Задача вважається вирішеною, якщо її результат задовольняє наступним умовам (4.47):

$$P_{opt} = \{P_r\} \rightarrow \min \quad (4.47) \\ 1 \leq r \leq R$$

де  $P_{opt}$  – мінімальні витрати на залучення фінансових ресурсів, грн.

$P_r$  – сукупні витрати за  $r$ -им варіантом фінансування, грн.

Для визначення системи фінансування необхідно порівняти наступні варіанти фінансування (табл. 4.3).

Таблиця 4.3

## Варіанти фінансування інноваційного проекту

| Початкова інвестиція терміном 1 рік   | Початкова інвестиція терміном 2 роки                                  | Початкова інвестиція терміном 3 роки                     | Початкова інвестиція терміном 4 роки     | Початкова інвестиція терміном 5 років |
|---|---|--|--|---------------------------------------|
| $P_1 = B_{1,0}^{фин} + B_{1,1}^{фин} + B_{1,2}^{фин} + B_{1,3}^{фин} + B_{1,4}^{фин}$ | $P_9 = B_{2,0}^{фин} + B_{1,2}^{фин} + B_{1,3}^{фин} + B_{1,4}^{фин}$ | $P_{13} = B_{3,0}^{фин} + B_{1,3}^{фин} + B_{1,4}^{фин}$ | $P_{15} = B_{4,0}^{фин} + B_{1,4}^{фин}$ | $P_{16} = B_{5,0}^{фин}$              |
| $P_2 = B_{1,0}^{фин} + B_{1,1}^{фин} + B_{1,2}^{фин} + B_{2,3}^{фин}$                 | $P_{10} = B_{2,0}^{фин} + B_{1,2}^{фин} + B_{2,3}^{фин}$              | $P_{14} = B_{3,0}^{фин} + B_{2,3}^{фин}$                 | -  | -                                     |
| $P_3 = B_{1,0}^{фин} + B_{1,1}^{фин} + B_{2,2}^{фин} + B_{1,4}^{фин}$                 | $P_{11} = B_{2,0}^{фин} + B_{2,2}^{фин} + B_{1,4}^{фин}$              | -  | -  | -                                     |
| $P_4 = B_{1,0}^{фин} + B_{2,1}^{фин} + B_{1,3}^{фин} + B_{1,4}^{фин}$                 | $P_{12} = B_{2,0}^{фин} + B_{3,2}^{фин}$                              | -  | -  | -                                     |
| $P_5 = B_{1,0}^{фин} + B_{2,1}^{фин} + B_{2,3}^{фин}$                                 | -   | -  | -  | -                                     |
| $P_6 = B_{1,0}^{фин} + B_{1,1}^{фин} + B_{3,2}^{фин}$                                 | -   | -  | -  | -                                     |
| $P_7 = B_{1,0}^{фин} + B_{3,1}^{фин} + B_{1,4}^{фин}$                                 | -   | -  | -  | -                                     |
| $P_8 = B_{1,0}^{фин} + B_{4,1}^{фин}$   | -   | -  | -  | -                                     |

Порівнюючи результати розрахунку варіантів визначаємо систему фінансування з мінімальними витратами. Отриманий результат вказує мінімально можливі сукупні фінансові витрати підприємства при розподілі джерел фінансування у часі завдяки використанню сітьової моделі та у відповідності до внутрішніх та зовнішніх умов підприємства при використанні симплекс методу.

Таким чином, використання запропонованих аналітичних формул (4.1 – 4.21) та моделі (4.25 – 4.47) дозволить підприємству визначити оптимальний набір джерел фінансування інвестиційних потреб, сформулювати ефективну політику залучення фінансових ресурсів, зменшити фінансові витрати підприємства, підвищити його інвестиційну привабливість і тим самим активізувати процес розвитку підприємства в сучасних умовах діяльності.

#### 4.2. Проблеми формування підприємствами власних джерел фінансування за рахунок амортизаційних відрахувань

Процес інноваційного розвитку потребує формування підприємством у першу чергу власних джерел фінансування переозброєння основних засобів виробництва у вигляді прибутку підприємства, а також фінансових ресурсів акумульованих у вигляді амортизаційних відрахувань. Слід зазначити, що цільове використання останніх на теперішній час не регламентується законодавчо. Відсутність регламентації використання коштів, включених у собівартість продукції шляхом нарахування амортизаційних відрахувань з одного боку є позитивним, оскільки за часів адміністративно-командної системи та відсутності фінансового ринку така регламентація призводила до заморожування великих обсягів фінансових ресурсів підприємства, вилучення їх з процесу формування прибутку до моменту придбання нових основних засобів виробництва. З іншого боку, скасування контролю за використанням амортизаційних відрахувань дезорієнтувало керівництво більшості підприємств у вирішенні питань фінансового забезпечення оновлення техніки та технології виробництва, визначення частки прибутку підприємств, яка повинна спрямовуватися на реінвестування з метою інноваційного розвитку.

У зв'язку з цим придбання підприємствами нових технологій, замовлення їх розробки науково-дослідним установам або розробка таких технологій власними дослідними лабораторіями підприємств на даний час мають вкрай обмежений характер (згідно з офіційними статистичними даними [27] лише 4% підприємств, що видобувають паливно-енергетичні корисні копалини впроваджують інновації, у металургійній промисловості цей показник є дещо вищим – 14.1%, але недостатнім при існуючому рівні зносу основних засобів виробництва). Низький рівень стартових технологій вітчизняних підприємств у порівнянні зі світовими лідерами виробництва аналогічної за призначенням продукції обумовлює низьку конкурентоспроможність вітчизняної продукції як за її якістю, так і за її ціною у зв'язку з високим рівнем матеріалоємності, енергоємності продукції та високим рівнем фізичного та морального зносу основних засобів виробництва. До цього додається і відсутність орієнтації власників капіталу на фінансування розвитку підприємства, спрямоване на отримання доходів через певний час, який може складати декілька років, їх бажання отримати прибуток негайно навіть при низькому рівні технічного розвитку за рахунок зниження витрат на робочу силу (на відміну від показників країн з розвинутою економікою, де частка оплати праці сягає 30% і більше, в Україні частка оплати праці у операційних витратах промислових підприємств не перевищує 9%).

Використання боргового капіталу гальмується недостатньою розвиненістю фінансового ринку України та порівняно високими рівнями інфляції, що призводить до високої ціни та обмеженості середньо та довгострокових кредитних ресурсів (рис.4.1).

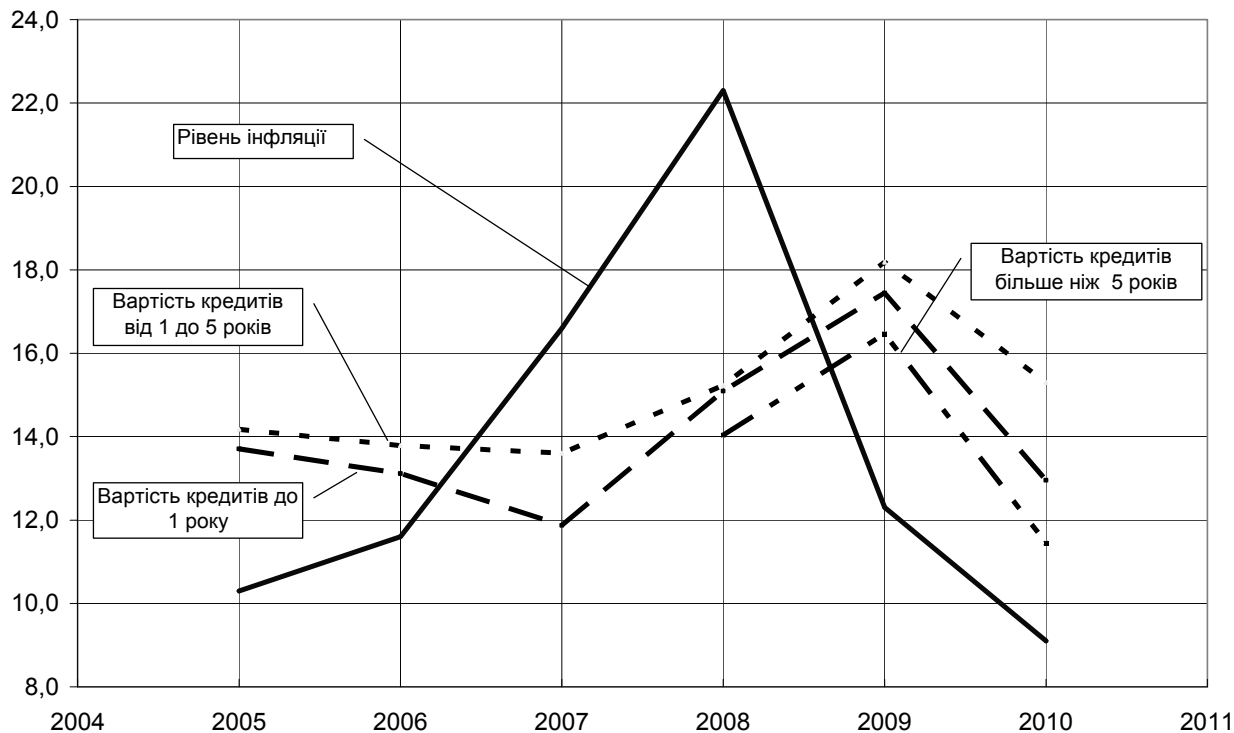


Рис.4.1 Динаміка рівня інфляції та вартості короткострокових, середньострокових та довгострокових кредитів, наданих вітчизняними банками не фінансовим корпоративним клієнтам (побудовано за даними Державного комітету статистики України [28])

В цих умовах формування оптимальної амортизаційної політики держави в цілому та кожного підприємства зокрема є важливою складовою вирішення проблеми інноваційного розвитку економіки України.

Амортизаційна політика держави, успадкована від часів функціонування адміністративно-командної системи, в умовах трансформаційних процесів, що відбувалися в економіці України за останні двадцять років зазнала значних змін, характер яких пов'язаний як зі зміною законодавчої (регулюючої) бази, так і зі зміною пріоритетів власників капіталу.

Амортизаційна політика держави у дев'яності роки, тобто, в умовах гіперінфляції, була спрямована на недопущення підвищення собівартості продукції за рахунок зростання амортизаційних відрахувань, що знайшло свої відображення у Законі України «Про оподаткування прибутку підприємств» [2], який втратив чинність у 2010 році у зв'язку з прийняттям «Податкового кодексу» [29]. Не

зважаючи на дозвіл використовувати п'ять методів нарахування амортизаційних відрахувань, який підприємства отримали у 2000 році з введенням стандарту бухгалтерського обігу №7 «Основні засоби» [30], уникаючи розбіжностей бухгалтерського та податкового обліку, у своїй більшості підприємства нараховували амортизацію за методом залишкової вартості, який був передбачений Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств» [2]. У сукупності з низькими нормами амортизації, цей метод забезпечував тривалі темпи амортизації та, відповідно, низький рівень річних амортизаційних відрахувань. Це з одного боку сприяло стабілізації рівня собівартості, а з іншого – обумовлювало низькі темпи накопичення у підприємства фінансових ресурсів для оновлення основних засобів виробництва. Крім того, негативний вплив на амортизаційну політику підприємств спричинило вилучення з плану рахунків бухгалтерського обліку такої позиції, як «Амортизаційний фонд», тобто рахунок, на якому акумулювалися фінансові ресурси, призначені для оновлення основних засобів виробництва. У зв'язку з обраною державою амортизаційною політикою темпи оновлення основних засобів виробництва за останнє десятиріччя уповільнювались і коефіцієнт оновлення основних засобів виробництва коливався у межах 1,5–5,5% (рис.4.2), що не сприяє реалізації курсу України на інноваційний розвиток.

В результаті ступінь зносу основних засобів виробництва в економіці України до теперішнього часу має тенденцію до зростання з прискоренням темпів цього процесу (рис.4.3)

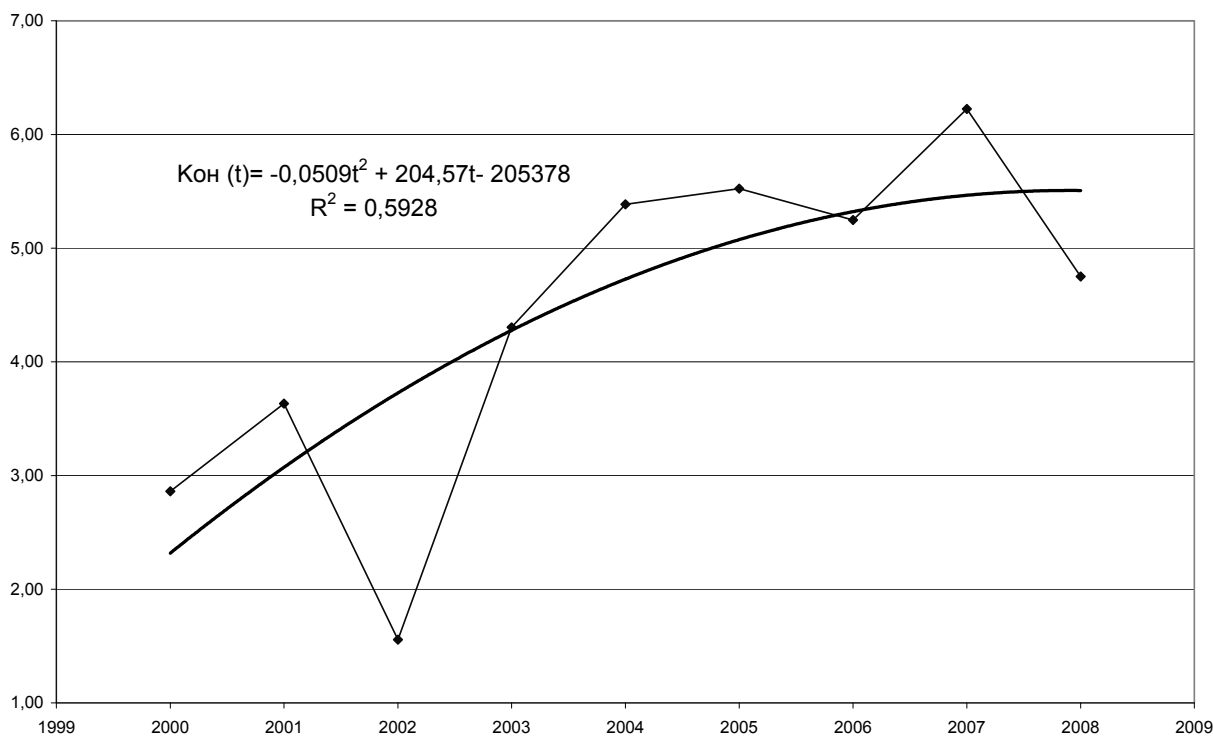


Рис.4.2 Динаміка коефіцієнту оновлення основних засобів виробництва у економіці України

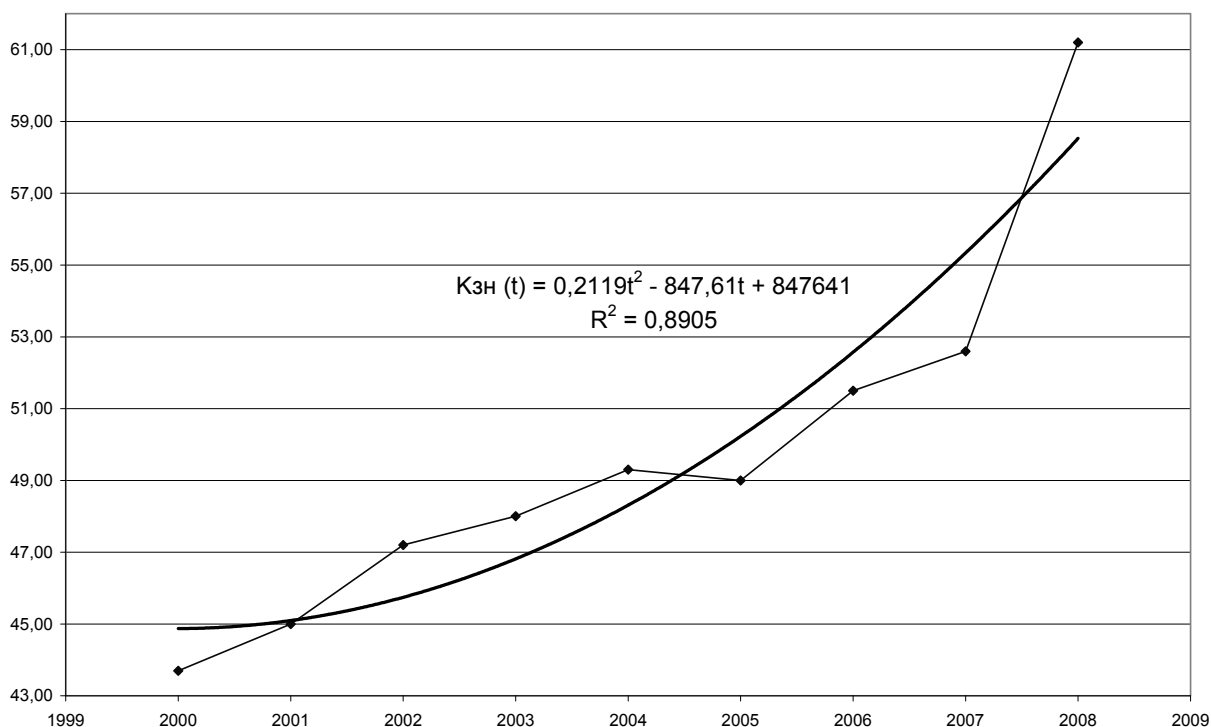


Рис.4.3 Ступінь зносу основних засобів в економіці України

Аналіз операційних витрат з реалізованої продукції (робіт, послуг) у промисловості України свідчить про те, що амортизація складає лише 3,4% цих витрат, що в цілому по промисловості у 2009 році складало 22593,8 млн грн. при вартості необоротних активів промисловості України 553095,6 млн грн. [27], тобто 4,8% .

Створенню та використанню фінансового потенціалу інноваційної діяльності підприємства присвячені багато чисельні роботи вітчизняних та закордонних дослідників. Разом з тим слід зазначити, що недостатньо розглянуті такі питання, як створення фінансового потенціалу інноваційної діяльності за рахунок внутрішніх джерел фінансування. Не вирішені питання законодавчого стимулювання інноваційної спрямованості використання доходів підприємства. Більш детально вирішені питання зовнішнього фінансування інноваційної діяльності, визначення ефективності залучення боргового капіталу, оптимізації варіанту інноваційного розвитку та розподілу капітальних вкладень при реалізації проекту.

Тому механізм формування фінансового потенціалу інноваційної діяльності підприємства на основі оптимізації амортизаційної політики є актуальною проблемою для вітчизняних підприємств.

Метою даного дослідження є обґрунтування оптимальної амортизаційної політики підприємства, спрямованої на найбільш повне фінансове забезпечення його інноваційного розвитку.



Інтенсифікація розвитку гірничо-металургійного комплексу залежить від ефективності процесу оновлення основних засобів виробництва. Разом з тим, зношеність основних засобів виробництва у цих галузях економіки є, згідно з даними Держкомстату України [27], найвищою серед основних засобів, що використовуються в українській економіці.

Таке становище знижує інвестиційну привабливість цих галузей, не забезпечує високої якості продукції, що виробляється, підвищує рівень матеріалоемності та енергоемності продукції. Це, у свою чергу, змушує ринки збуту, а також тягне за собою соціальні наслідки, а саме, змушує власників капіталу тримати конкурентоспроможні ціни шляхом економії на оплаті праці робітників вказаних галузей. Таким чином, низький рівень оновлення основних фондів є ускладнюючим чинником не тільки при вирішенні питань розвитку продуктивності праці, а і при вирішенні соціальних питань.

При вирішенні питань оптимізації амортизаційної політики, визначення необхідної суми амортизаційних відрахувань, слід мати на увазі, що основними джерелом фінансування інноваційної діяльності є власні фінансові ресурси, а саме, частина коштів, які повертаються на підприємство з виторгом від реалізації продукції у обсягах, передбачених при формуванні базової ціни на продукцію у вигляді амортизаційних відрахувань та частини прибутку, яка йде на реінвестування.

Використання боргових коштів (кредитів банків, облігаційних позик) дозволяє лише віддалити термін спрямування прибутку на інноваційну діяльність, але не замінити це джерело, оскільки погашення кредитів (банківських або облігаційних) відбувається за рахунок прибутку.

Процес розподілу прибутку, який залишається у підприємства після сплати податків, припускає наступні основні напрями його використання: поповнення резервних (страхових) фондів ( $\Pi_r$ ); оновлення основних засобів виробництва, їх модернізація, реконструкція, придбання нових технологій ( $\Pi_{oz}$ ); поповнення оборотного капіталу, пов'язане або із збільшенням обсягів виробництва, або з браком власного оборотного капіталу ( $\Pi_{ok}$ ); спрямування прибутку на формування фінансових активів, що дозволяють підприємству у майбутньому отримувати прибуток від фінансових операцій ( $\Pi_{\phi}$ ); формування фондів економічного стимулювання ( $\Pi_{\phi ec}$ ); здійснення підприємством спонсорської і добродійної діяльності ( $\Pi_b$ ), виплату дивідендів ( $\Pi_d$ ).

Прибуток, що спрямовується на оновлення основних засобів виробництва при цьому може бути визначений таким чином:

$$\Pi_{oz} = \Pi - \Pi_p - \Pi_{ok} - \Pi_{\phi} - \Pi_{\phi ec} - \Pi_b - \Pi_d, \quad (4.48)$$

де  $\Pi$  – прибуток, який залишається у підприємства після сплати податків, тис. грн.;

$\Pi_{оз}$  – оновлення основних засобів виробництва, їх модернізація, реконструкція, придбання нових технологій, тис. грн. ;

$\Pi_{р}$  – поповнення резервних (страхових) фондів, тис. грн.;

$\Pi_{ок}$  – поповнення оборотного капіталу, пов'язане або із збільшенням обсягів виробництва, або з браком власного оборотного капіталу, тис. грн. ;

$\Pi_{ф}$  – спрямування прибутку на формування фінансових активів, тис. грн.;

$\Pi_{фес}$  – формування фондів економічного стимулювання, тис. грн. ;

$\Pi_{б}$  – здійснення підприємством спонсорської і добродійної діяльності, тис. грн.;

$\Pi_{д}$  – прибуток, що спрямовується підприємством на виплату дивідендів, тис. грн..

При цьому, в умовах високого рівня зносу основних засобів виробництва на вітчизняних підприємствах, відтворення техніки і технології ( $\Pi_{оз}$ ) повинно бути найбільш ємким напрямом використання прибутку. Необхідна сума прибутку тільки для реалізації напряму простого відтворення основних засобів виробництва прямо пропорційна первинній вартості основних фондів, рівню їх зносу і оберотно пропорційна необхідному часу їх оновлення:

$$\Pi_{оф} = \frac{K_{зн} * O_з}{T_{он}}, \quad (4.49)$$

де  $K_{зн}$  – коефіцієнт зносу (частка одиниці);

$O_з$  – первинна вартість основних засобів виробництва, тис. грн.;

$T_{он}$  – необхідний час оновлення основних фондів, років.

Другим по значущості напрямом використання прибутку є формування власного оборотного капіталу, тобто, частина отриманого прибутку підприємства повинна спрямовуватися на формування власного оборотного капіталу. Сума цієї частини прибутку може бути визначена за формулою:

$$\Pi_{ок} = \frac{A_i}{0,8} - K_{вл}, \quad (4.50)$$

де  $\Pi_{ок}$  – прибуток, що спрямовується на поповнення власного оборотного капіталу, тис. грн.;

$A_i$  – іммобілізовані активи, тис. грн. ;

$K_{вл}$  – каптал власний, тис. грн.

Одним з джерел фінансування інноваційних проектів на підприємстві є фінансові ресурси, отримані шляхом емісії акцій. Але поточна прибутковість інвестицій в акції підприємства, яке вимагає оновлення основних засобів виробництва та поповнення власного оборотного капіталу може бути недостатньо високою у зв'язку зі станом підприємства і визначається за формулою :

$$D_{nom} = \frac{\Pi \left( 1 - \frac{K_{зн}}{R_{\phi} * T_{он}} \right) - \left( \frac{A_i}{0,8} - K_{вл} \right)}{Ц_{пр} * K_a}, \quad (4.51)$$

де  $D_{пот}$  – поточна прибутковість інвестицій;  
 $R_{\phi}$  – рентабельність основних засобів виробництва;  
 $Ц_{пр}$  – ціна придбання акції;  
 $K_a$  – загальна кількість випущених простих акцій .

Гранично допустима ціна, при якій інвесторові буде вигідно придбати акції даного підприємства в певних умовах фінансового ринку визначається за формулою:

$$Ц_{пр} = \frac{\Pi \left( 1 - \frac{K_{зн}}{R_{\phi} * T_{он}} \right) - \left( \frac{A_u}{0,8} - K_{вл} \right)}{P_{\sigma} * K_a}, \quad (4.52)$$

де  $P_{\sigma}$  – банківський відсоток по депозитах.

Аналіз стану основних засобів виробництва підприємства і забезпеченості підприємства власним оборотним капіталом дозволяє менеджменту підприємства реально оцінити перспективи отримання фінансових ресурсів шляхом емісії акцій та визначити напрямки інтенсифікації амортизаційної політики.

Як було зазначено вище, до останнього часу законодавством України передбачалося при визначенні суми прибутку, що підлягає оподаткуванню у якості витрат враховувати мінімальну суму амортизаційних нарахувань. Тобто, при наявності п'ятьох методів розрахунку амортизаційних відрахувань [30] (пропорційного методу, методу зменшення залишкової вартості, методу прискореного зменшення залишкової вартості, кумулятивного та виробничого методів) у податковому обліку враховувався лише метод визначення амортизаційних відрахувань, що базувався на зниженні залишкової вартості з використанням порівняно низьких норм амортизаційних відрахувань.

«Податковим кодексом» [29] передбачено, що основні фонди поділяються на 12 груп, для кожної з яких встановлений «термін корисного використання». Цей термін по суті регламентує мінімально припустимий амортизаційний період і, звідси, максимально припустиму норму амортизації для кожної групи основних засобів виробництва (табл.4.4)

Як передбачено законодавством та нормативними документами [29, 30], при обчисленні амортизаційних відрахувань з використанням прямолінійного методу річна сума амортизації визначається діленням вартості, яка амортизується, на строк корисного використання об'єкта основних засобів.

Таблиця 4.4

Максимально допустимі норми амортизаційних відрахувань та мінімально допустимий термін амортизації основних засобів виробництва (згідно з [29])

| Група основних засобів виробництва   | Мінімально припустимий термін корисного використання основних засобів виробництва, років | Максимально допустима норма амортизаційних відрахувань при використанні прямолінійного методу нарахування амортизації, % |
|--|--|--|
| 1  | 2  | 3  |
| група 1 – земельні ділянки   | -  | -  |
| група 2 – капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом   | 15   | 7  |
| група 3 – будівлі  | 20   | 5  |
| споруди  | 15   | 7  |
| передавальні пристрої  | 10   | 10   |
| група 4 – машини та обладнання   | 5  | 20   |
| з них:   |  |  |
| ЕОМ, інші машини для автоматичного оброблення інформації, пов'язані з ними засоби зчитування або друку інформації, пов'язані з ними комп'ютерні програми (крім програм, витрати на придбання яких визнаються роялті, та/або програм, які визнаються нематеріальним активом), інші інформаційні системи, комутатори, маршрутизатори, модулі, модеми, джерела безперебійного живлення та засоби їх підключення до телекомунікаційних мереж, телефони (в т. ч. стільникові), мікрофони і рації, вартість яких перевищує 2500 грн. | 2  | 50   |
| група 5 – транспортні засоби   | 5  | 20   |

Продовження табл. 4.4.

| 1  | 2  | 3  |
|--|----|----|
| група 6 – інструменти, прилади, інвентар (меблі)   | 4  | 25 |
| група 7 – тварини                                  | 6  | 17 |
| група 8 – багаторічні насадження                   | 10 | 10 |
| група 9 – інші основні засоби                      | 12 | 8  |
| група 10 – бібліотечні фонди                       | -  | -  |
| група 11 – малоцінні необоротні матеріальні активи | -  | -  |
| група 12 – тимчасові споруди                       | 5  | 20 |
| група 13 – природні ресурси                        | -  | -  |
| група 14 – інвентарна тара                         | 6  | 17 |
| група 15 – предмети прокату                        | 5  | 20 |
| група 16 – довгострокові біологічні активи         | 7  | 14 |

Такий порядок розрахунку формалізується у аналітичній формулі (4.53):

$$A_{річ} = \frac{S_{перв}}{T_{вик}} \quad (4.53)$$

де  $A_{річ}$  – річна сума амортизації, тис. грн. ;

$S_{перв}$  – первинна вартість основних засобів виробництва, що амортизуються, тис. грн. ;

$T_{вик}$  – строк корисного використання об'єкта основних засобів, який не може бути меншим за встановлений чинним «Податковим кодексом» України (табл.4.4 складена згідно з даними [29]).

Результати розрахунку амортизаційних відрахувань для основних засобів виробництва різних груп при використанні прямолінійного методу нарахування амортизації представлені графічно на рис 4.4 .

При формуванні оптимальної амортизаційної політики слід враховувати, що процес експлуатації основних засобів виробництва супроводжується їх фізичним та моральним зносом, що впливає не тільки на зростання витрат з експлуатації цих засобів, але і на втрати підприємства на ринку товарів, робіт і послуг в результаті погіршення якості продукції, що виготовляється, появи більш продуктивних основних засобів виробництва та принципово нової продукції.

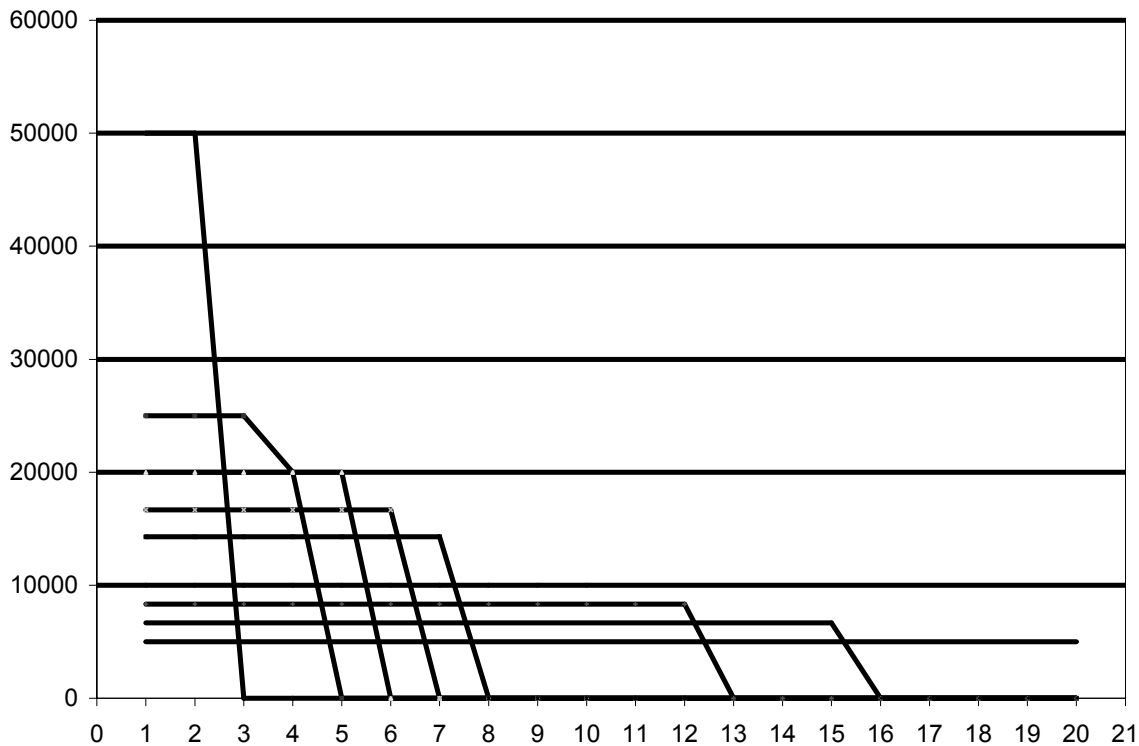


Рис. 4.4 Графічна інтерпретація амортизації вартості основних засобів виробництва з різним строком корисного використання при нарахуванні амортизаційних відрахувань за прямолінійним методом

Ці витрати та втрати підприємства мають свій кількісний вимір, що дає змогу розрахувати ефективний (оптимальний) строк амортизації (оптимальний строк корисного використання об'єкту), а також межі ефективного використання даного методу нарахування амортизації. На рис.4.5 представлено процес формування оптимального строку амортизації основних засобів під впливом витрат підприємства (включаючи його витрати на експлуатацію основних засобів, які експлуатуються та втрат на ринку товарів та послуг).

Наявність оптимального терміну амортизації дає змогу визначити, для яких груп основних засобів виробництва підприємству доцільно використовувати прямолінійний метод амортизації основних засобів виробництва. При цьому вирішальним є визначення витрат підприємства, які пов'язані з використанням основних засобів виробництва, прогнозування втрат на ринку товарів, робіт та послуг, на якість та обсяги яких впливає стан даних основних засобів виробництва.

Аналогічні розрахунки при визначенні оптимальної амортизаційної політики підприємства доцільно виконувати і при використанні інших методів нарахування амортизації.

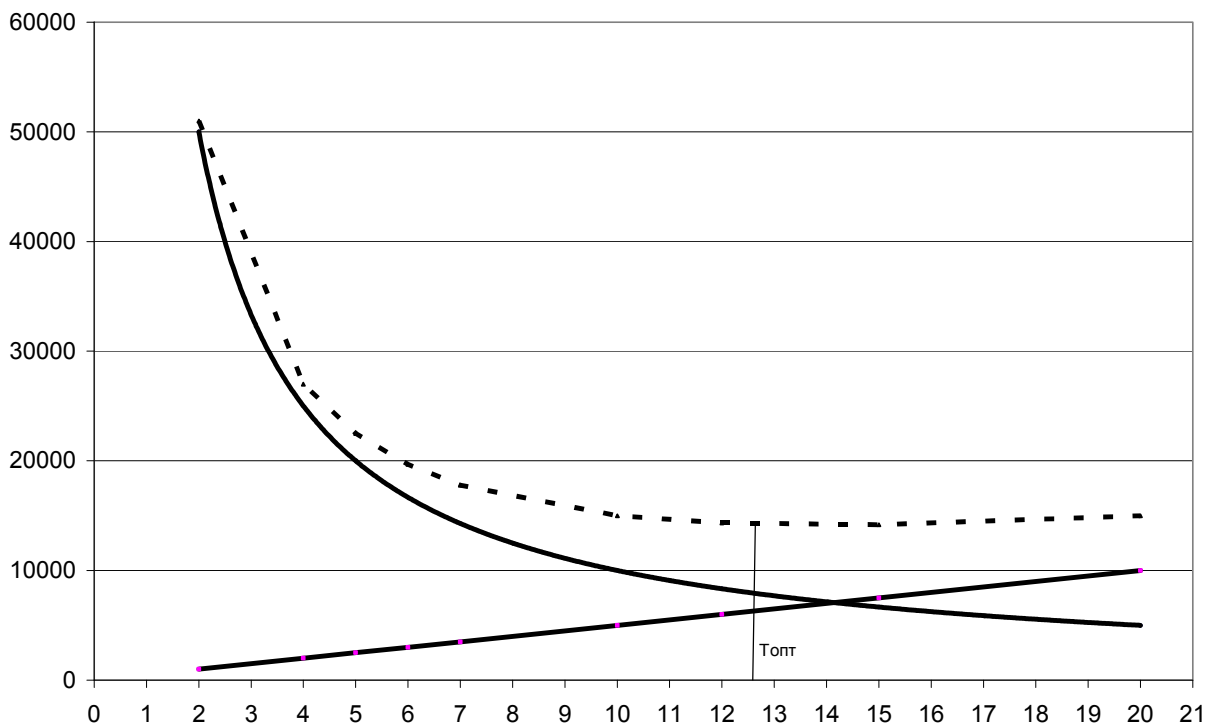


Рис. 4.5 Визначення оптимального терміну амортизації основних засобів виробництва при використанні прямолінійного методу визначення амортизаційних відрахувань та врахуванні зростання витрат підприємства у часі при експлуатації основних засобів, що амортизуються

Метод нарахування амортизації, що базується на зменшенні залишкової вартості передбачає, що річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації. Річна норма амортизації (у відсотках) обчислюється як різниця між одиницею та результатом кореня ступеня кількості років корисного використання об'єкта з результату від ділення ліквідаційної вартості об'єкта на його первісну вартість [29].

Визначення оптимального терміну корисного використання основних засобів виробництва у даному випадку визначається для кожної групи основних засобів виробництва. На рис. 4.6 наведено визначення оптимального терміну корисного використання для основних засобів виробництва, яким законодавчо встановлено термін амортизації не менше 20 років.

Як бачимо, визначений термін амортизації у даному випадку не співпадає з регламентованим, що свідчить про необхідність удосконалення нормативної бази управління амортизаційним процесом, оскільки перевищення оптимального терміну амортизації тягне за собою підвищені витрати на експлуатацію основних засобів виробництва та (або) втрати підприємства на ринку товарів, робіт та послуг

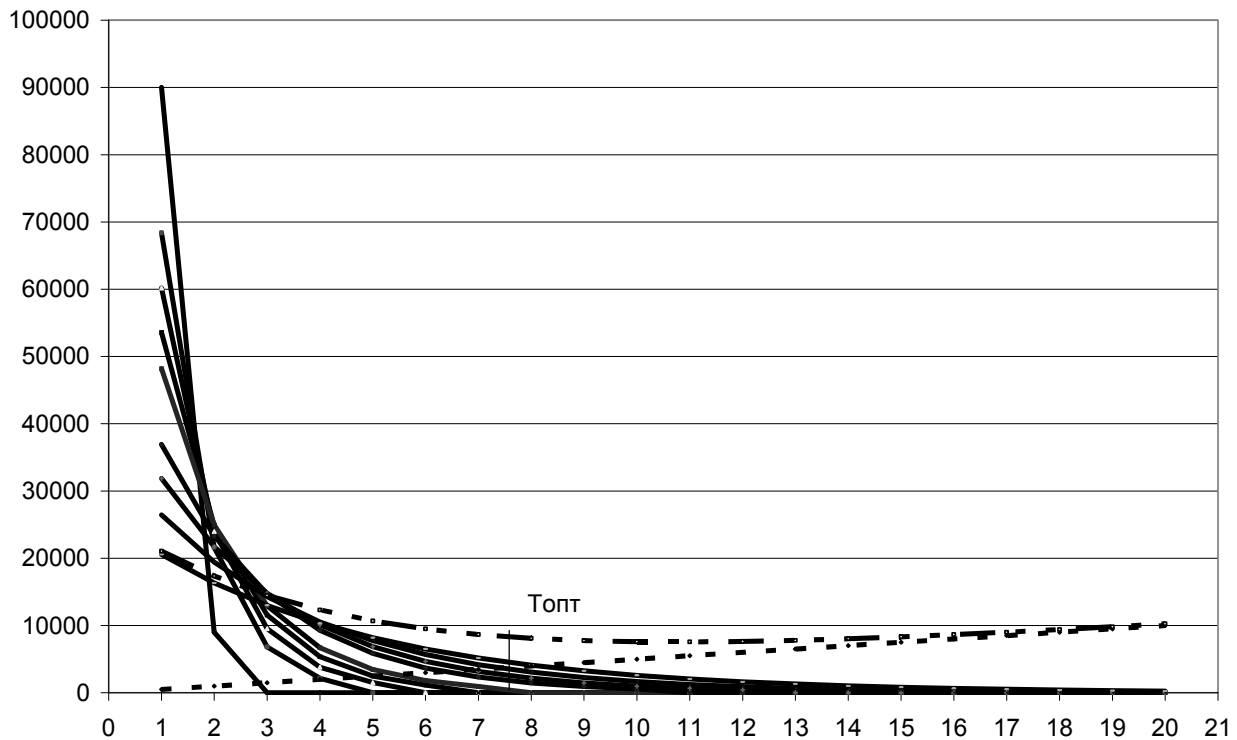


Рис. 4.6 Визначення оптимального терміну амортизації основних засобів виробництва при використанні методу залишкової вартості основних засобів виробництва та врахуванні зростання витрат підприємства у часі при експлуатації основних засобів

Підприємство, при визначенні річної суми амортизаційних відрахувань, також може використовувати метод прискореного зменшення залишкової вартості, за яким річна сума амортизації ( $A_{річ}$ ) визначається як добуток алишкової вартості об'єкта на початок звітного року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації ( $N_{річ}$ ), яка обчислюється, виходячи із строку корисного використання об'єкта, і подвоюється. Норма амортизації розраховується, таким чином. За формулою (4.54)

$$N_{річ} = 2(1 - T_{вих} \sqrt{\frac{S_{лікв}}{S_{перв}}}) \quad (4.54)$$

У галузях, де термін дії основних засобів виробництва тісно пов'язаний з терміном існування об'єкту, який обслуговують ці основні засоби виробництва, або його частини (гірничі виробки, тощо) використовується виробничий метод, за яким місячна сума амортизації визначається як добуток фактичного місячного обсягу продукції (робіт, послуг) та виробничої ставки амортизації. Виробнича ставка амортизації при цьому обчислюється діленням вартості, яка



амортизується, на загальний обсяг продукції (робіт, послуг), який підприємство очікує виробити (виконати) з використанням об'єкта основних засобів. У цьому випадку методика розрахунку проводиться за формулою (4.55):

$$A_{mic} = O_{фmic} * K_{mic} = O_{фmic} * \frac{S_{зал}}{\sum_1^{T_{вик}} O_{пл}} \quad (4.55)$$

де  $O_{фmic}$  – фактичний місячний обсяг продукції (робіт, послуг), у натуральному або вартісному вимірі;  $K_{mic}$  – виробнича ставка амортизації частка одиниці грн./ одиницю обсягу виробництва за весь період часу експлуатації об'єкта;  $O_{пл}$  – загальний плановий обсяг продукції, який підприємство очікує виробити (виконати) з використанням об'єкту основних засобів виробництва.

Широко використовується у практиці формування амортизаційного фонду підприємств країн з розвиненою ринковою економікою і кумулятивний метод, застосування якого теж передбачено як стандартами бухгалтерського обігу [30], так і Податковим кодексом [29]. Кумулятивний метод передбачає, що річна сума амортизації визначається як добуток вартості, яка амортизується, та кумулятивного коефіцієнта. Кумулятивний коефіцієнт ( $K_{\Sigma}$ ) розраховується діленням кількості років, що залишаються до кінця строку корисного використання об'єкта основних засобів ( $T_{вик} - T_{сл}$ ), на суму числа років його корисного використання ( $\sum_{i=1}^{T_{вик}} t_i$ ). Формалізація його положення дозволяє запропонувати для розрахунку річної суми амортизації формулу (4.56):

$$A_{рiч} = S_{перв} * K_{\Sigma} = S_{перв} * \frac{T_{вик} - T_{сл}}{\sum_{i=1}^{T_{вик}} t_i} \quad (4.56)$$

де  $K$  – кумулятивний коефіцієнт;  $(T_{вик} - T_{сл})$  – кількість років, що залишається до кінця очікуваного терміну використання основних засобів;  $t_{пот}$  – номер року при розрахунку кумулятивної суми;  $T_{сл}$  – кількість років, протягом яких основні засоби використовувалися до моменту розрахунку (планового року).

На рис.4.7 наведено визначення оптимальних строків корисного використання основних засобів виробництва при використанні кумулятивного методу нарахування амортизаційних відрахувань.

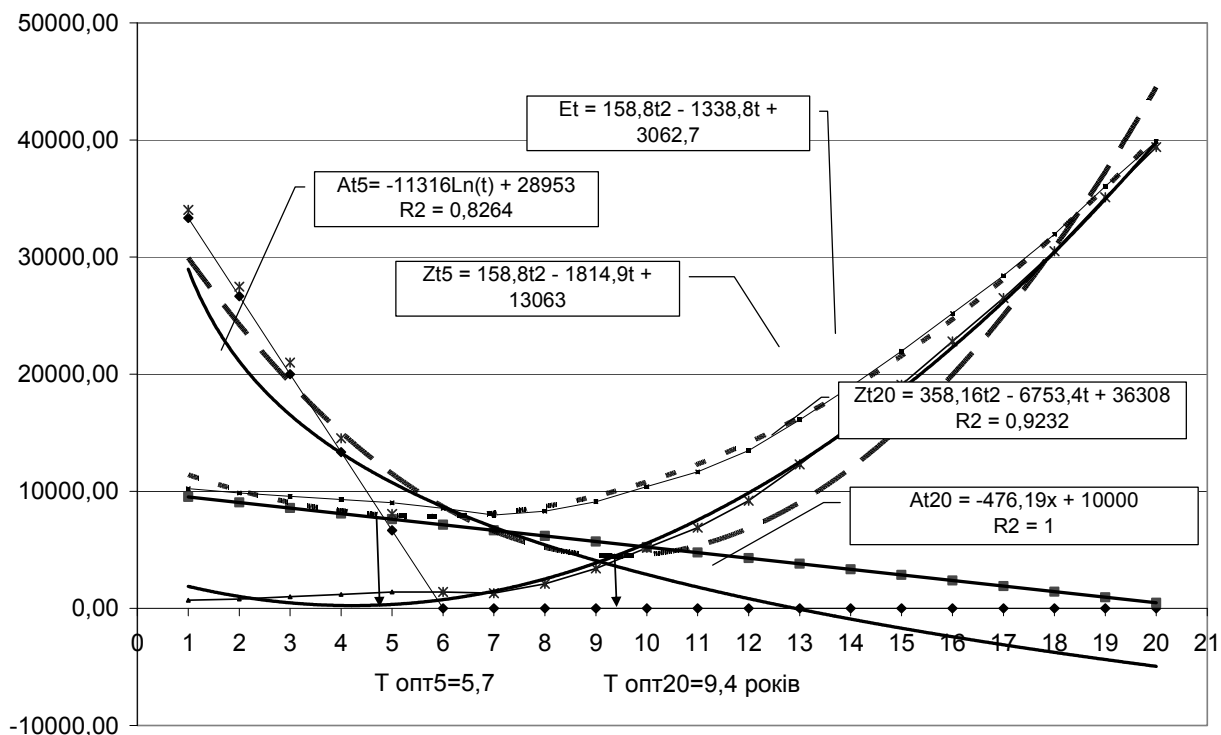


Рис. 4.7 Визначення оптимального терміну амортизації основних засобів виробництва (зі строком корисного використання не менше ніж 5 років, та не менше, ніж 20 років) при використанні кумулятивного методу визначення амортизаційних відрахувань та врахуванні зростання витрат підприємства у часі при експлуатації основних засобів

Як свідчать розрахунки, у даному випадку (при даній вартості основних засобів виробництва та витратах на їх експлуатацію) нормативний термін амортизації основних засобів виробництва  $T_{\text{опт } 5} = 5,7$ , що відповідає вимогам (тобто оптимальний термін не нижче нормативного). У випадку основних засобів виробництва з корисним терміном використання 20 років отримуємо значне відхилення оптимального терміну від нормативного. Це ще раз підтверджує необхідність індивідуального підходу до визначення оптимального терміну використання (амортизації) основних засобів виробництва.

Контроль держави з точки зору перевірки заниження оподаткованого прибутку повинен враховувати індивідуальність підходу до визначення терміну амортизації основних засобів виробництва. Доцільно було б продовжувати лібералізацію підходу до регулювання амортизаційної політики підприємств. Нормативний термін корисного використання основних засобів виробництва доцільно було б розглядати, як рекомендований, а при відхиленні терміну, встановленого підприємством від рекомендованого у бік зменшення, перевіряти обґрунтування терміну, що встановлений підприємством.

Такі зміни у амортизаційній політиці при інших рівних умовах могли б покращити стан основних засобів національного гірничо-металургійного комплексу.

Разом з тим до останнього часу не розроблено механізм спрямування коштів амортизаційного фонду саме на оновлення основних засобів виробництва. Згідно з законодавством України рішення щодо використання амортизаційних відрахувань повинні приймати власники капіталу, або уповноважені ними органи. Тобто, держава не регламентує процес використання амортизаційних відрахувань саме на оновлення основних засобів виробництва, як це було в умовах адміністративно-командної економіки. В цих умовах регулятором, що спонукає власника капіталу використовувати амортизаційні відрахування за цільовим призначенням є конкурентне середовище, жорсткість якого посилилась у зв'язку з вступом України у ВТО, а також у зв'язку з глобалізаційними процесами в економіці.

З метою забезпечення оптимізації амортизаційної політики підприємств в умовах глобалізації, подальші дослідження повинні бути спрямовані на встановлення залежності терміну корисного використання основних засобів виробництва від таких зовнішніх факторів, як вільний рух капіталу, товарів та послуг, темпів науково-технічного прогресу, а також на прогнозування динаміки перелічених факторів.

#### 4.3 Орієнтація фінансових потоків промислових підприємств на їх інноваційний розвиток

Сучасні кризові явища, які виникають в різних сферах економічного життя, охоплюють практично всіх учасників економічної спільноти та пронизують усі рівні господарювання вимагають від економічних суб'єктів пошуку нових рішень щодо підвищення ефективності їх функціонування. Фінансова сфера відіграє в даному випадку принципову роль щодо створення можливостей подальшого розвитку економічних систем різних рівнів.

Результати досліджень розвитку економічних систем [31] свідчать, що розвиток фінансової сфери, фінансової інфраструктури є необхідною умовою технічного прогресу, впровадження інновацій, переходу економічних систем та суспільства на нову сходинку розвитку. Ця теза також підтверджується Дж. Дж. Гарлі та Е. С. Шоу [32], які стверджують, що економічний розвиток окрім розвитку товарних ринків передбачає обов'язків розвиток фінансової сфери, як визначальної в економічних відносинах.

Швидкий розвиток ринкових відносин, ускладнення інфраструктури ринків, посилення конкуренції серед вітчизняних підприємств та з боку іноземних учасників викликає необхідність постійного вдосконалення підходів, методів, засобів та інструментів управління на макро-, мезо- та мікро-рівнях для забезпечення сталого розвитку країни, регіону, підприємств. Сучасні тенденції розвитку економіки як в Україні, так і у світі висувають все більш жорсткі вимоги до ефективності функціонування та розвитку промислових підприємств. Більшість вітчизняних підприємств в період світової фінансової кризи стикнулись з проблемою втрати ринків збуту в наслідок низької якості продукції поряд з високими витратами на виробництво.

Як свідчать данні [28], наведені в табл. 4.5, операційні витрати промислових підприємств на одиницю продукції за підсумками 2007 р. склали 94,1 грн./грн., що свідчить про високу витратність виробництва та низьку ефективність використання ресурсів підприємства.

Таблиця 4.5

Показники діяльності підприємств промисловості України

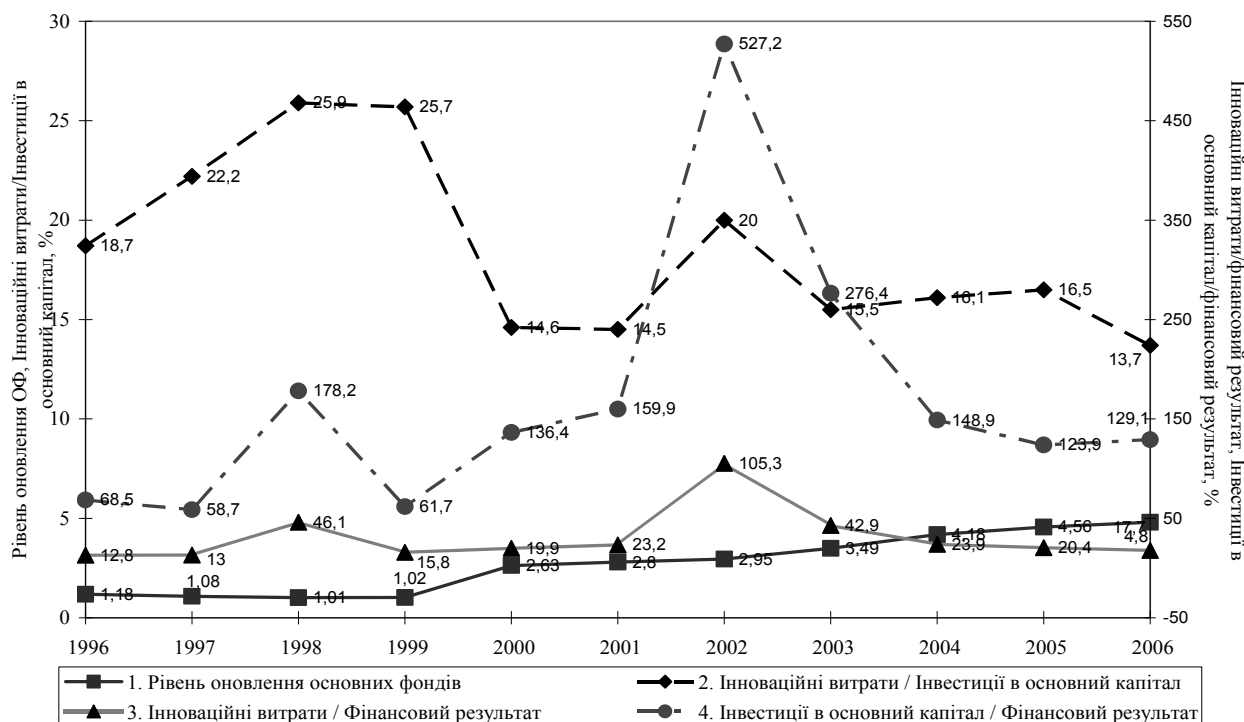
| Назва показника                               | Період (роки) |      |      |      |      |      |      |      |
|---|---------------|------|------|------|------|------|------|------|
|   | 2000          | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 |
| Операційні витрати на одиницю продукції, грн. | 97,3          | 96,9 | 96,4 | 96,6 | 93,5 | 93,4 | 94,3 | 94,1 |
| Частка збиткових промислових підприємств, %   | 43,0          | 41,0 | 42,0 | 40,0 | 38,0 | 37,0 | 35,0 | 34,0 |

*Джерело: www.ukrstat.gov.ua [28]*

Аналіз статистичних даних [28] дозволяє стверджувати, що на протязі останніх десяти років інноваційно-інвестиційна активність підприємств промисловості дещо позжавилася. Однак, окремі показники (співвідношення інноваційних витрат та інвестицій в основний капітал, інвестиції до фінансового результату) відрізняються суттєвими коливаннями (рис. 4.8), а рівень оновлення основних фондів залишається дуже низьким (4,8%). В даних умовах актуальним є питання прискорення інноваційно-інвестиційних процесів на всіх рівнях економіки та спрямування фінансових потоків суб'єктів господарювання саме на інноваційну діяльність.

В «Стратегії економічного і соціального розвитку України (2004–2015 роки) «Шляхом європейської інтеграції» [33] зазначено, що сталий розвиток України, її промисловості можливий лише за умов впровадження

структурно-інноваційної моделі економічного зростання на основі структурної перебудови економіки, впровадження високотехнологічного виробництва, комплексної модернізації підприємств, оновлення основних фондів. Водночас, як свідчать статистичні дані, рівень оновлення основних фондів не є достатнім (див. рис. 4.8).



на основі даних Держкомстату України [28]

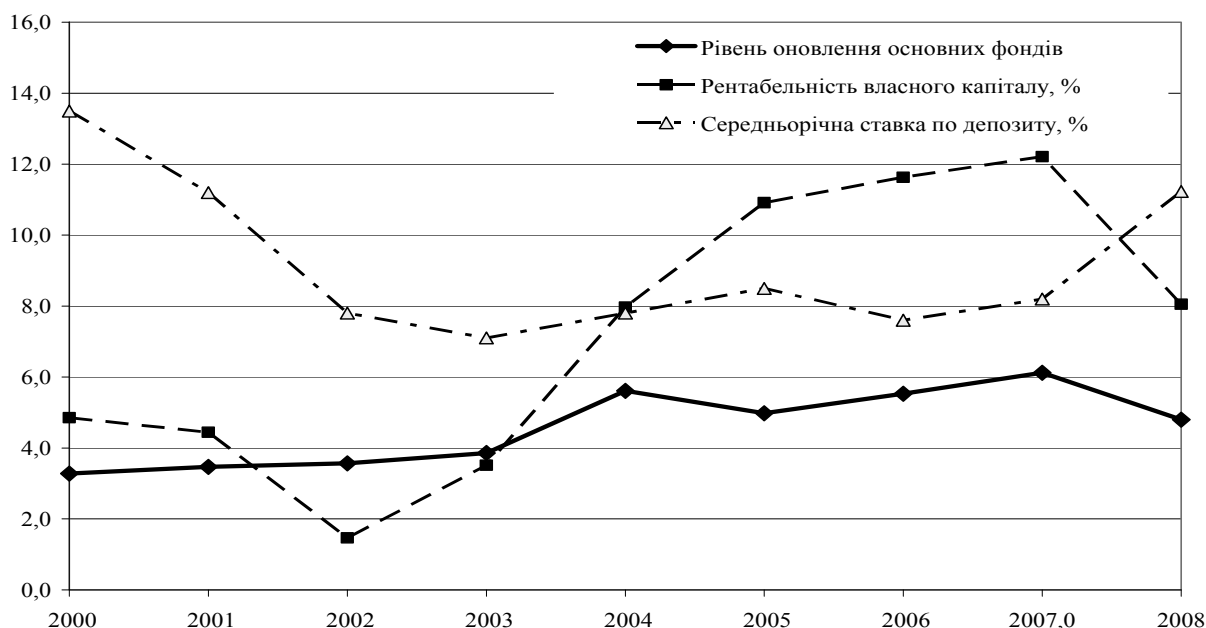
Рис. 4.8 Динаміка показників інноваційно-інвестиційної активності підприємств промисловості України (на основі даних [28])

Слід зазначити, що в 1998 р. та 2002 р., коли прояви кризи були найбільш потужними, саме в ці періоди інноваційні витрати підприємств в структурі інвестицій в основний капітал займали найбільшу питому вагу: 25,9% в 1998 р. (1996 р. – 18,7%), 20,0% в 2002 р. (2001 р. – 14,5%). Можна стверджувати, що кризові явища спонукають підприємства більш ефективно використовувати наявні фінансові ресурси, впроваджувати нові технології, шукати нові рішення.

На тлі розвитку світової фінансової та економічної кризи в 2008 р. значно погіршилися і показники ефективності функціонування промислових підприємств (рис. 4.9).

Так при підвищенні процентних ставок альтернативних напрямків вкладень (середньорічна ставка по депозитах) рентабельність власного капіталу не тільки знизилась до рівня 2004 р., а і, власне вперше з 2004р. стала

меншою за ставку по депозитах. Так само значно зменшився рівень оновлення основних фондів (до 4,8%), який і до того був на незадовільному рівні.



*Джерело: розраховано за даними [28]*

Рис. 4.9 Динаміка ставки по депозитах банків, рентабельності власного капіталу та рівня оновлення основних фондів промислових підприємств, %

При цьому як на рівні окремих промислових підприємств, так і на рівні держави відбувається перетік капіталу через офшорні та прирівняні до них зони від вітчизняних підприємств до їх засновників, зареєстрованих у офшорних зонах.

Проведений аналіз тенденцій розвитку економіки України за 1996-2007рр. дозволив зробити висновки, що:

- фінансові потоки промислових підприємств спрямовуються на фінансування інноваційної діяльності лише в періоди настання макроекономічних кризових явищ;

- недостатній рівень впровадження інновацій, низький рівень оновлення основних фондів та невелика питома вага підприємств, що впроваджують інновації, поряд з іншими внутрішніми та зовнішніми факторами обумовлюють низьку конкурентоспроможність підприємств та обмежує можливості щодо підвищення ефективності використання всіх видів ресурсів підприємства;

- цілеспрямований вивіз капіталу та вилучення фінансових ресурсів з промислових підприємств обумовлює низький інвестиційний та інноваційний

потенціал підприємств та небажання власників цих підприємств вкладати інвестиції у розвиток вітчизняної економіки [34].

Проведений аналіз тенденцій розвитку економіки України за 1996-2007рр. дозволив зробити висновки, що:

- фінансові потоки промислових підприємств спрямовуються на фінансування інноваційної діяльності лише в періоди настання макроекономічних кризових явищ;

- недостатній рівень впровадження інновацій, низький рівень оновлення основних фондів та невелика питома вага підприємств, що впроваджують інновації, поряд з іншими внутрішніми та зовнішніми факторами обумовлюють низьку конкурентоспроможність підприємств та обмежує можливості щодо підвищення ефективності використання всіх видів ресурсів підприємства;

- цілеспрямований вивіз капіталу та вилучення фінансових ресурсів з промислових підприємств обумовлює низький інвестиційний та інноваційний потенціал підприємств та небажання власників цих підприємств вкладати інвестиції у розвиток вітчизняної економіки [34].

Необхідно підкреслити, що рух фінансових потоків з орієнтацією на інноваційний розвиток підприємства є необхідною умовою збільшення рівня рухомості системи як на макро, так і на мікрорівні при зменшенні рівня системної інерції, розвитку підприємства, збереження або посилення конкурентних позицій, забезпечення його інвестиційної привабливості

При визначенні інструментів, які здатні забезпечити орієнтацію фінансових потоків промислових підприємств на їх інноваційний розвиток слід враховувати особливості інституційного розвитку, впливу інституційних правил, явних та неявних домовленостей між окремими учасниками ринку на розробку та реалізацію управлінських рішень щодо формування, розподілу та використання фінансових потоків. Необхідно підкреслити, що інститути, які існують в економічних системах не є досконалими і потребують розвитку, зміцнення структури, корегування правил. Однак, в процесі соціального та економічного розвитку інститути, ідеологія, явні та неявні угоди підлягають змінам. В більшості випадків ці зміни обумовлюються не тільки очікуваннями учасників економічного та соціального життя, а і залежать від минулого досвіду, традицій, правил. Відповідно, спостерігається ефект гістерезису, коли рівновага системи залежить від її історії [35, С. 246-263, С. 483].

В процесі становлення та розвитку ринкових відносин, Україна стикнулася зі значними проблемами, пов'язаними з «минулим досвідом», «традиціями» та «спадщиною» адміністративно-командної економіки. Як відмічається в багатьох дослідженнях [36-43], корупція, низька «податкова мораль», відсутність культури обслуговування боргів, гіпертрофована роль індивідуумів, особливо представників різних гілок та рівнів влади призводить до того, що більшість підприємств та підприємців уходять в тіньовий сектор економіки, уникають

сплати податків, переводять свій бізнес до офшорних зон. На даний момент Україна постала перед проблемою масової втечі капіталу [36, 37, 40].

Не дивлячись на впровадження процедур фінансового моніторингу, налагодження активної співпраці України з FATF та іншими міжнародними та регіональними інституціями щодо запобігання відмивання брудних грошей, обсяги вивозу капіталу вражають: за окремими оцінками рівень тінізації економіки складає від 30-40% [37] до більше 100% сукупного ВВП країни [37]. За думкою таких дослідників, як А. Суєтін [43], О. Барановський [36] основними наслідками відмивання грошей є підвищення ймовірності настання кризових явищ на грошовому та валютному ринках, викривлення обсягів та структури потоків капіталу, що, в свою чергу, призводить до хибної оцінки інвестиційного клімату, структурних порушень у платіжному балансі, та невірному прогнозування темпів розвитку зовнішньоекономічної активності країни. Також, дослідники підкреслюють [39, 40], що основними причинами виникнення тіньового сектора в Україні є відсутність впорядкованої державної політики, спрямованої на підтримку та захист легального бізнесу, політична, економічна, законодавча нестабільність, відсутність усталених законодавчих правил та обмежень, корупція, відсутність впорядкованої політики державного управління. Все це призводить як до незахищеності окремого бізнесу, так і до втрати фінансової безпеки державою в цілому [36].

Як зазначалось нами вище більшість вітчизняних промислових підприємств належать холдингам та компаніям, які зареєстровані в офшорних зонах, або мають засновниками таких юридичних осіб.

Слід зазначити, що традиційне тлумачення терміну «втечі капіталу» [40] певною мірою обмежує розуміння цього процесу, оскільки прив'язка втечі капіталу до незаконних оборотів в багатьох випадках не є виправданою, оскільки втеча капіталу може відбуватись цілком легально, однак носити настільки стрімкий характер при суттєвих обсягах, що повинен застосовуватись саме термін «втеча», а не «експорт» чи «вивіз» капіталу.

Практично всіма дослідниками підкреслюється, що однією з причин вивозу або втечі капіталу є надмірне податкове навантаження. Однак, наприклад, В. Вишневський [37] відмічає, що з іншого боку обсяг податкових пільг, який перевищує 40% ВВП країни виконують не стимулюючу функцію, а призводять до розслабленої поведінки підприємців, які отримують дотації та пільги, та практично прямого фінансування приватних підприємств з державного бюджету.

В роботі І. Мазур [40] зазначається, що виток капіталу з України обумовлюється здебільшого інституційними факторами та прагненням інвестора, по-перше, зберегти гроші, а вже по-друге – примножити їх.



Необхідно підкреслити, що виток капіталу з України відбувається за відомими і, до речі, добре вивченими схемами. Це і завищення імпорتنих та заниження імпорتنих цін, недостовірна інформація про валютну виручку, якісні та кількісні показники продукції, що поставляється, необґрунтовані авансові перерахування, підвищенні відсотки, які сплачуються на користь нерезидента, штучне створення сумнівної та безнадійної дебіторської та кредиторської заборгованості, тощо [45, 46].

Дослідження складу власників більшості вітчизняних промислових підприємств (табл. 4.6), свідчить, що вони входять до компаній, які зареєстровані в оффшорних зонах, або мають засновниками таких юридичних осіб.

Таблиця 4.6

Склад бізнесу окремих промислово-фінансових груп України<sup>1</sup>

| Назва групи    | Регіональне представлення <sup>2</sup>                              |  | Галузі та сектори економіки, в яких представлені групи |               |   |     |  |
|----------------|---|--|--|---------------|---|-----|--|
|                | за кордоном   | в т.ч. в офшорних зонах                                      | Фінанси, інвестиції                                    | Промисловість |   | ПЕК | Інші сфери                                 |
|                |   |  | Добув-на   | Пере-робна    |   |     |  |
| СКМ            | Італія, США, Великобританія   | Бр. Віргінські о-ви, Кіпр                                    | +  | +             | + | +   | Транспорт і зв'язок, будівництво, торгівля |
| Інтер-пайп     | Великобританія  | Швейцарія, Люксембург, Нідерланди, Бр. Віргінські о-ви, Кіпр | +  | +             | + | +   | Транспорт, будівництво, торгівля           |
| Група «Приват» | Австрія, США, Латвія, Грузія, Гана, Польща, Румунія, Великобританія | Мальта, Беліз, Бр. Віргінські о-ви, Кіпр                     | +  | +             | + | +   | Транспорт і зв'язок, будівництво, торгівля |

| Назва групи      | Регіональне представлення <sup>2</sup>    |  | Галузі та сектори економіки, в яких представлені групи |               |           |     |                     |
|------------------|---|--|--|---------------|-----------|-----|---------------------|
|                  | за кордоном                               | в т.ч. в офшорних зонах                | Фінанси, інвестиції                                    | Промисловість |           | ПЕК | Інші сфери          |
|                  |   |  |  | Добувна       | Переробна |     |                     |
| Фінанси і Кредит | Австралія, Великобританія, Македонія, США | Бр. Віргінські о-ви, Швейцарія, о. Мен | +  | +             | +         | +   | Транспорт, торгівля |

*Примітки:*

1. Складено за матеріалами [47]
2. Згідно з переліком КМУ та МВФ

В 2008 р. 94,5% всіх прямих іноземних інвестицій, які були здійснені вітчизняними підприємствами, було спрямовано до о. Кіпр (94,0%), Панами (0,3%), Британських Віргінських островів (0,2%) (табл. 4.7). В свою чергу з офшорних зон та зон сприятливого інвестування надійшло 53,4% прямих іноземних інвестицій (у т.ч. з о. Кіпр – 21,5%).

Таблиця 4.7

## Регіональна структура прямих іноземних інвестицій

| Регіональна приналежність      | 2004 р.              |                      | 2008 р.              |                      |
|--------------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
|                                | Інвестиції з України | Інвестиції в Україну | Інвестиції з України | Інвестиції в Україну |
| Оффшорні зони                  | 16,0%                | 17,4%                | 94,5%                | 25,2%                |
| Зони сприятливого інвестування | 6,7%                 | 42,0%                | 0,5%                 | 28,2%                |
| Російська Федерація            | 53,0%                | 5,7%                 | 1,6%                 | 5,2%                 |
| Інші країни                    | 24,2%                | 34,9%                | 3,4%                 | 41,4%                |

*Джерело: розраховано на основі даних [28]*

Слід підкреслити, що в процесі вилучення фінансових потоків з підприємства страждає не тільки підприємство, а і регіон та країна в цілому. Системність таких дій з боку власників промислових підприємств створює загрозливі тенденції на мікро, мезо та макрорівні.

Не дивлячись на наявність багатьох досліджень вітчизняних та закордонних авторів щодо управління фінансовими потоками, питання управління фінансовими потоками в кризових умовах за необхідності спрямування фінансових потоків на інноваційний розвиток є недостатньо дослідженими та потребують пошуку нових наукових рішень та обґрунтувань.

Особливості ведення бізнесу в офшорних зонах, свідчать, що вони є більш привабливими для ведення бізнесу навіть у порівнянні зі зменшенням податкового навантаження, оскільки передбачають [41, 44-46] (табл. 4.8):

- зменшену або нульову ставку оподаткування прибутку підприємств, дивідендів, процентів, процедур передачі майнових прав;

- значно слабші валютні обмеження, у т. ч. можливість вести звітність в іноземній валюті; додаткові можливості, які надаються офшорними зонами: можливості не подавати річний звіт, не проводити річні збори акціонерів та не вести їх реєстр, не проводити аудиторську перевірку;

Як зазначалось нами вище, удосконалення потребують інститути, що діють в країні. Однак «...не слід очікувати, що інституційні зміни автоматично забезпечать раціональне використання ресурсу та економічне зростання... Розподільчі конфлікти можуть домінувати над прагненням до ефективності ... і обмежувати або навіть блокувати функціонування відповідної інституціональної структури...» [97]. Це, в свою чергу, призводить до досягнення значно меншого ефекту від зміни інституціональної структури у порівнянні з бажаним або наявним станом системи. Дослідження зміни частки прибутку підприємств, яка спрямовувалась у інновації, та їх податкового навантаження засвідчило, що в період з 1997 р. по 2002 р. частка прибутку, спрямована у інновації, поступово збільшувалась (з 12,4% в 1997 р. до майже 99 % у 2002 р.), а податкове навантаження поступово зменшувалось (з 35,7 % у 1998 р. до 9,7% у 2002 р.) (рис. 4.10).

- низькі витрати на реєстрацію та функціонування.

Враховуючи вище викладене можемо констатувати, що процес регулювання фінансових потоків особливо в умовах глобалізації та вільного руху капіталу потребує вивчення та вдосконалення.

Однак, при розгляді залежності спостерігаються практично два протилежні тренди: в період з 1997 р. по 2002 р., та з 2003 р. по 2007 р. Так, в період з 2003 р. по 2007р. при подальшому зменшенні податкового навантаження частка прибутку, яка спрямовувалась в інновації, також зменшувалась.

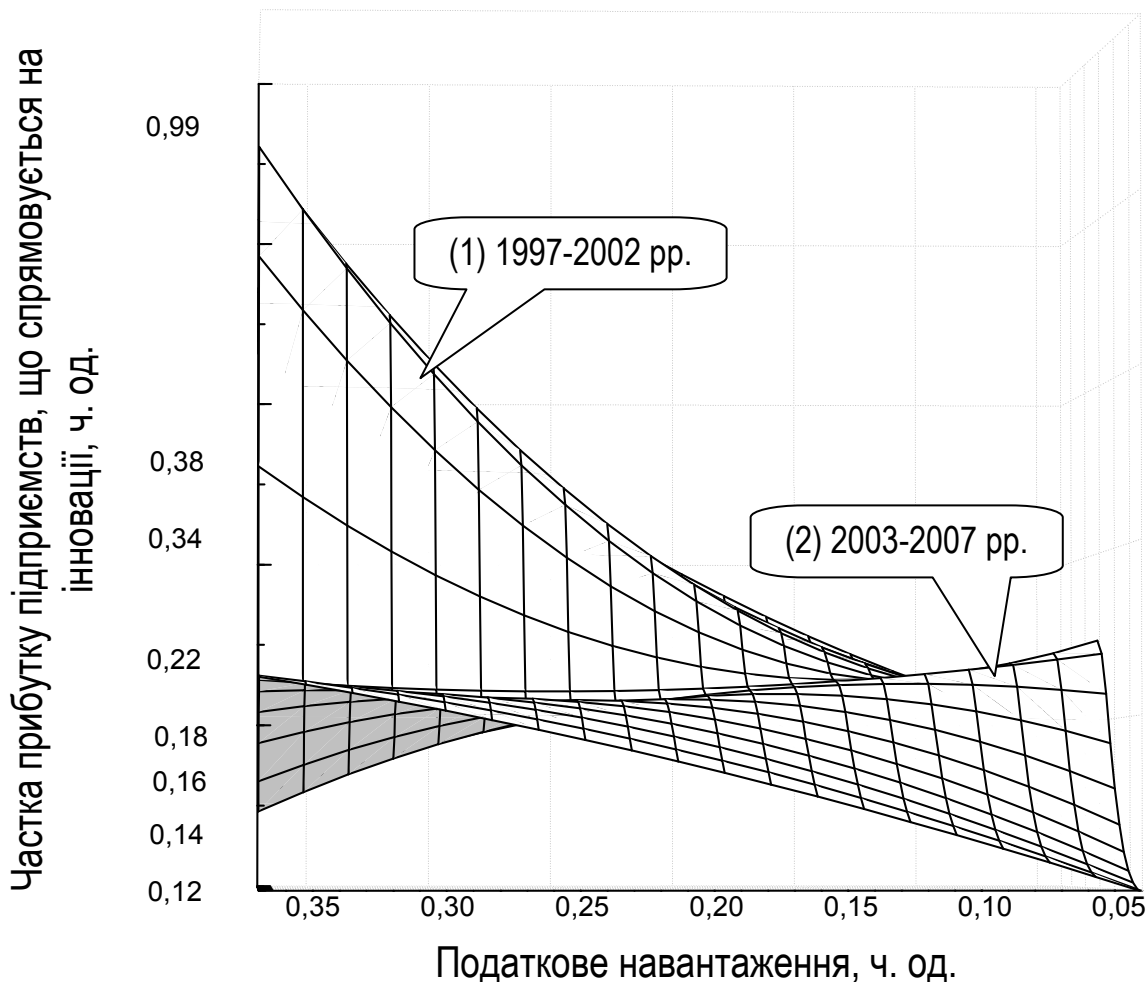
Таблиця 4.8

Порівняльна характеристика офшорних зон, в яких зареєстровані суб'єкти, пов'язані з вітчизняними промисловими підприємствами

| Країна                     | Ставка оподаткування <sup>1</sup> |                     |            | Валютні обмеження <sup>4</sup> |                                     | Додаткові можливості <sup>5</sup> |              |                                     |                                |                         | Витрати <sup>6</sup>               |                                |                   |               |
|----------------------------|-----------------------------------|---------------------|------------|--------------------------------|-------------------------------------|-----------------------------------|--------------|-------------------------------------|--------------------------------|-------------------------|------------------------------------|--------------------------------|-------------------|---------------|
|                            | Прибутку                          |                     | Дивідендів | Продивіденди банках            | Передача майнових прав <sup>2</sup> | Резиденти                         | Не-резиденти | не проводити річні збори акціонерів | Не вести реєстрацію акціонерів | Не подавати річний звіт | Не проводити аудиторську перевірку | Вести облік в іноземній валюті | Реестрація        | Щорічні збори |
|                            | Резиденти                         | Не-резиденти        |            |                                |                                     |                                   |              |                                     |                                |                         |                                    |                                |                   |               |
| Беліз                      | 35                                | 0                   | 0          | 0                              | 0                                   | +                                 | +            | +                                   | +                              | +                       | +                                  | 600                            | 675               |               |
| Британські Віргінські о-ви | 15                                | 15                  | 0          | 0                              | 0                                   | -                                 | +            | +                                   | +                              | +                       | +                                  | 900                            | 650               |               |
| Ірландія                   | 40                                | 0                   | 0          | 0                              | +                                   | -                                 | +            | -                                   | -                              | -                       | +                                  | 1177                           | 1510              |               |
| о. Кіпр                    | 20-25                             | 4-25                | 0          | 25                             | +                                   | -                                 | +            | +                                   | -                              | -                       | +                                  | 750                            | 15                |               |
| Люксембург                 | 27-39                             | 33, 39 <sup>3</sup> | 25         | 0                              | +                                   | -                                 | -            | +                                   | -                              | -                       | +                                  | 1%                             | 0,2% <sup>7</sup> |               |
| о. Мен                     | 20                                | 0                   | 0          | 20                             | 0                                   | -                                 | -            | +                                   | -                              | -                       | +                                  | 500                            | 890               |               |
| Нідерланди                 | 35                                | 35                  | 25         | 0                              | 0                                   | -                                 | -            | +                                   | -                              | -                       | -                                  | 3675                           | 500               |               |
| Швейцарія                  | 9-40                              | 0                   | 35         | 0                              | 0                                   | -                                 | -            | -                                   | -                              | +                       | -                                  | 6000                           | 0                 |               |

Складено за матеріалами [41]

Примітки: 1. Відсотків від бази оподаткування; 2. «+» - діючий в країні; 3. Для підприємств «з особливим статусом»; 4. «+» - діють валютні обмеження, «-» - валютні обмеження відсутні; 5. «+» - є можливість, «-» - немає можливості; 6. Беліз, Британські Віргінські о-ви, Панама – доларів США, інші країни – у одиницях національної валюти; 7. Від заявленого статутного капіталу холдингу.



На основі даних Держкомстату України [28]

Рис. 4.10 Динаміка залежності частки прибутку, що спрямовується на інновації, від податкового навантаження та часу в 1997 – 2007 рр.

Дослідження факторів, що вплинули на виникнення такої ситуації дозволило встановити, що найбільш впливовими факторами були:

- політична нестабільність 2004-2007 рр. (не однократні вибори як Президента, так і до Верховної Ради, кардинальна зміна економічних та політичних груп, що були при владі);
- приєднання України до процедур фінансового моніторингу та впровадження 40 рекомендацій FATF, посилення боротьби з відмиванням грошей;
- значні скачки (ревальвація) курсу національної валюти (від 5,87 у 2004 р., до 4,87 грн. / дол. у 2007 р.), що негативно вплинуло на експортерів промислової продукції;
- посилення інфляційних очікувань у зв'язку в т.ч. з занадто стрімким розвитком фінансового сектору економіки та створення значних дисбалансів у термінах та валютах формування та розміщення коштів.

Перелічені фактори спонукали інвесторів та власників бізнесу переглянути політику інвестування та спрямувати кошти не на розвиток підприємств, а забезпечити їх збереження шляхом вивозу капіталу за кордон.

Враховуючи практичну протилежність трендів (рис. 4.10) та суттєвий вплив політичних факторів, який переважив нормальну мотивацію власників до інвестування, отримуємо дві залежності, які характеризували ситуацію в Україні на протязі періоду який аналізується (рис. 4.11).

Тому можемо стверджувати, що регулювання фінансових потоків та забезпечення їх спрямування на інноваційний розвиток промислових підприємств повинно носити комплексний характер.

На наш погляд до основних напрямів удосконалення процесу регулювання фінансових потоків на макrorівні в умовах інституційного розвитку, участі країни та її економічних суб'єктів у процесах інтеграції та глобалізації, з метою забезпечення спрямування фінансових потоків на інноваційний розвиток промислових підприємств необхідно реалізувати наступний комплекс дій.

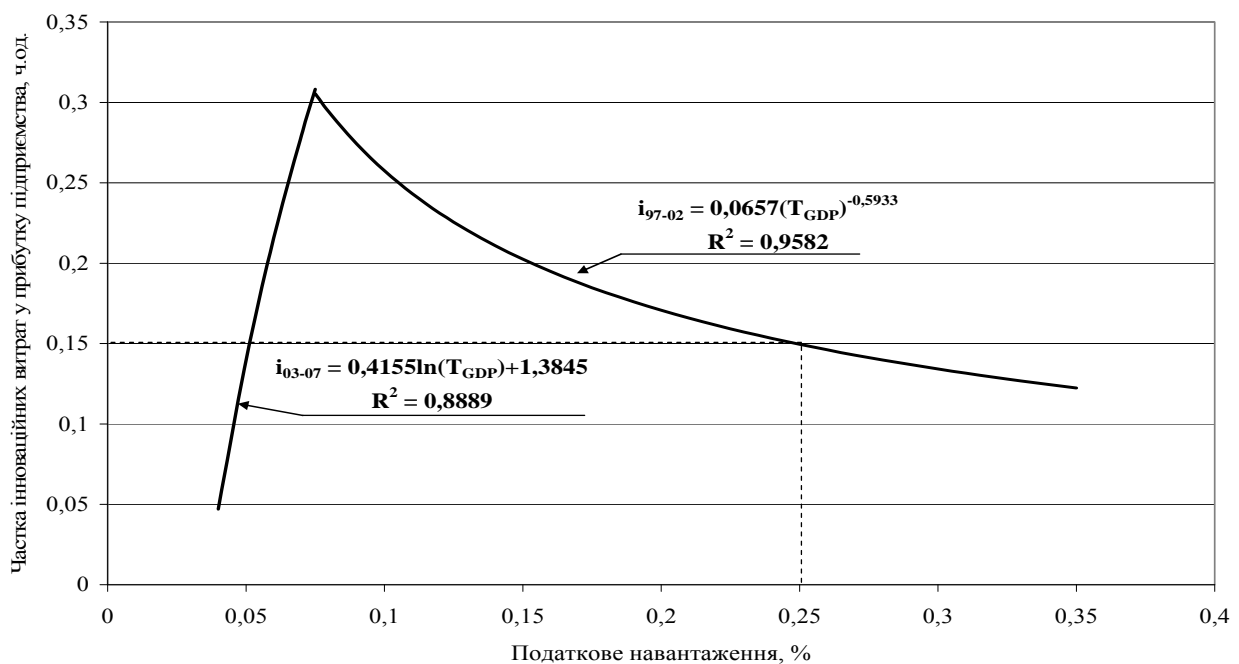


Рис. 4.11 Залежність частки інноваційних витрат у прибутку підприємства від рівня податкового навантаження в період 1997-2007 рр.

По-перше, впровадження регресивної ставки оподаткування прибутку підприємств в залежності від рівня інвестування прибутку у інноваційний розвиток підприємства. Це положення повинно застосовуватись при оподаткуванні промислових підприємств. На відміну від існуючих підходів та законодавчої бази даний підхід передбачає, що при збільшенні частки

прибутку, яка спрямовується на інновації, ставка оподаткування на цю частку прибутку зменшується, при чому, підприємство повинно підтвердити не факт, наприклад, придбання нової техніки або технології, а факт її впровадження. Саме це є підставою для застосування регресивної ставки оподаткування.

В даному випадку постає проблема визнання результатів діяльності інноваційних підприємств. Згідно до Закону України «Про інноваційну діяльність» [48] до інноваційних підприємств відносяться підприємства або їх об'єднання, які розробляють, виробляють та реалізують інноваційні продукцію чи послуги, на суму не менше 70 % від загального обсягу реалізації. Однак, досвід роботи таких підприємств свідчить, що найбільш розповсюдженою схемою роботи таких підприємств є перепродаж закупленого інноваційного обладнання, технологій, тощо. Тому, на нашу думку необхідно внести поправки до Закону України «Про інноваційну діяльність» [48] у частині тлумачення інноваційного підприємства (ст. 16), а саме доповнити ст. 16 наступним чином: «Підприємством, що впроваджує інновації може бути визнане промислове підприємство будь-якої форми власності, яке спрямовує на інноваційну діяльність не менше 20 % прибутку».

Як свідчить встановлена залежність (див. рис. 4.11) при поточному податковому навантаженні на прибуток та за умов зменшення впливу політичних факторів та інфляційних очікувань, підприємства в середньому інвестують у інноваційний розвиток 13,1%. Тому для використання регресивної ставки оподаткування (табл. 4.9) необхідно визнання підприємства таким, що впроваджує інновації.

Таблиця 4.9

Рекомендована прогресивна шкала податку на прибуток<sup>1</sup>

| Частка прибутку, що спрямовується у інновації, % | 15,0 | 20,0 | 25,0 | 30,0 | 35,0 | 40,0 | 45,0 |
|--|------|------|------|------|------|------|------|
| Ставка оподаткування прибутку підприємства, %    | 25,0 | 15,4 | 10,6 | 7,8  | 6,0  | 4,8  | 3,9  |

Примітка: розраховано на основі встановленої залежності  
 $i = 0,0657(T_{GDP})^{-0,5933}$

Необхідно підкреслити, що регресивна ставка оподаткування застосовується виключно при самофінансуванні інновації, тобто, якщо підприємство отримало кредит і впроваджує інновації, а потім (згідно з законодавством) погашає кредит за рахунок чистого прибутку, то регресивна

ставка оподаткування не розповсюджується на ту частину прибутку, яка спрямовується на погашення кредиту.

Введення такого положення обумовлено тим, що, як засвідчив проведений нами аналіз статистичних даних, в період 2003-2007 р. в структурі джерел фінансування інвестицій в основний капітал значно зросла частка кредитів банків (з 1,8% до майже 16%), однак значного впливу на збільшення частки прибутку, яка б спрямовувалась на інновації та інвестиції в основний капітал це не спричинило. Тому, можемо констатувати, що запропонована регресивна ставка оподаткування спрямована не на стимулювання інноваційної діяльності в цілому, а на стимулювання підприємств та їх власників до реінвестування прибутку.

Слід зазначити, що на відміну від технопарків, яким надаються пільги на 15 років [2, 49], що на нашу думку, є хибною практикою і вимагає також коригування, регресивна ставка оподаткування прибутку встановлюється виходячи з терміну реалізації інноваційного проекту, але лише на наступний податковий період з подальшим підтвердженням статусу підприємства.

Слід також зазначити, що з метою запобігання шахрайського застосування регресивної ставки оподаткування, необхідно внести доповнення до Закону «Про інноваційну діяльність» [48], а саме: доповнити розділ V «Особливості оподаткування та митного регулювання інноваційної діяльності» положенням, що по закінченню реалізації інноваційного проекту підприємство, яке використовувало регресивну ставку оподаткування повинно представити підтвердження щодо впровадження відповідного інноваційного проекту. У випадку відсутності підтвердження впровадження інновацій повні застосовуватись відповідні норми податкового законодавства та «Кримінального кодексу України» [50] щодо компенсації витрат держави (недоотримання податку) та навмисного ухиляння від сплати податків.

Слід зазначити, що для забезпечення розвитку не тільки промислових підприємств, а і інфраструктури всього регіону нами пропонується 30% податку на прибуток підприємств, які впроваджують інновації, спрямовувати до місцевого бюджету з обов'язковим їх розподілом на реалізацію програм інноваційного розвитку регіону.

По-друге, вимагає вдосконалення інститут регулювання вивозу капіталу за межі країни. Враховуючи те, що більшість промислових підприємств повністю або частково належать компаніям, зареєстрованим в офшорних зонах, постає питання моніторингу фінансових потоків не тільки самих промислових підприємств та холдингів, які зареєстровані в Україні, а і вдосконалення процедури моніторингу фінансових потоків між «пов'язаними особами».



Згідно з чинним законодавством [48] пов'язаною визнається особа, юридична, фізична особи, члени її сім'ї або посадові особи, що здійснюють контроль над платником податку, контролюється платником податку або перебуває під спільним контролем з таким платником. При чому під контролем розуміється безпосереднє або опосередковане (через інших пов'язаних осіб) володіння часткою не менше за 20% статутного капіталу платника податку. Слід зазначити, що застосування категорії «пов'язана особа» щодо підприємств передбачено в Україні лише законами: «Про оподаткування прибутку підприємств» [2] («Про податок на додану вартість» містить лише посилання на перший закон) та «Про інститути спільного інвестування» [51]. Що ж стосується моніторингу фінансових потоків, звітності підприємств, регулювання інвестиційної та зовнішньоекономічної діяльності цей термін взагалі не застосовується. Таким чином, фінансові потоки, які відбуваються між пов'язаними особами практично виключаються з процесу державного моніторингу та забезпечують широкі можливості для тіньового перерозподілу капіталу та сфер впливу окремих груп.

Слід також підкреслити, що дія закону «Про промислово-фінансові групи (ПФГ)» [52] також забезпечує створення сприятливих умов для розвитку тіньового сектору та ухиляння від податків. Згідно з чинним законодавством ПФГ не вважаються юридичною особою, однак їм надаються митні пільги щодо імпорту та експорту проміжної продукції, а банки - учасники ПФГ не підпадають під вплив обмежень щодо внесків комерційних банків до статутних фондів інших підприємств і організацій, які спрямовуються на інвестування у розробку, розвиток або модернізацію виробництва кінцевої та проміжної продукції ПФГ. Крім того, всі учасники ПФГ є самостійними юридичними особами, які ведуть окрему звітність, тобто знову внутрішні фінансові потоки випадають з розгляду державних контрольних інститутів. Як зазначалось нами в п. 1.3 та 1.5 в Україні діє більше 30 великих ПФГ, до складу яких входить від 10 до 150 підприємств, в т.ч. підприємства зареєстровані в офшорних зонах.

Не врегульованим залишається і процес моніторингу фінансових потоків холдингових компаній, оскільки у відповідному законі [53] передбачено, що холдинг формує єдину фінансову, інвестиційну, виробничо-господарську та науково-технічну політику корпоративних підприємств, визначає напрями та порядок використання їх прибутку, затверджує плани виробничого та соціального розвитку своїх підприємств. Однак, будучи керуючою компанією, холдинг повинен представляти окремо консолідовану свою звітність, в якій практично неможливо відобразити внутрішні фінансові потоки, оскільки вона складається за традиційними формами бухгалтерської звітності, а нами було доведено в п. 1.6, що вони не в повній мірі відображають рух фінансових потоків

підприємств холдингу, а окремо – звітність підприємств – резидентів, тобто всі фінансові потоки, які виникають з закордонними партнерами та учасниками холдингу практично неможливо дослідити при існуючій системі звітності та існуючому законодавчому регулюванні їх активності.

Відповідно, впровадження моніторингу фінансових потоків між пов'язаними особами та додаткових обмежень щодо створення від'ємного чистого фінансового потоку між резидентами України та закордонними пов'язаними особами дозволить, на нашу думку, значно вдосконалити процеси регулювання переміщення капіталу в Україні. Для цього необхідно внести наступні поправки та доповнення у існуючі законодавчі акти:

1) Переглянути взаємовідносини держави з офшорними зонами з метою запобігання вивозу капіталу, використовуючи досвід розвинутих країн (США, Великобританія, Австрія), які з одного боку сприяють ввезенню капіталу, надаючи таким операціям умови наближені до офшорних, а з іншого боку жорстко контролюють вивіз капіталу, встановлюючи високі митні збори та ліцензійні вимоги для операції, пов'язані перерахуванням дивідендів, процентів, інвестицій за кордон.

2) Запровадити норму щодо моніторингу приросту чистого фінансового потоку між пов'язаними особами, які є резидентами України, згідно до якої у випадку збільшення сукупного прибутку пов'язаних осіб – резидентів в поточному податковому періоді та зменшенні чистого фінансового потоку за відповідний період передбачити впровадження підвищеної ставки оподаткування прибутку на наступний податковий період.

3) Закон «Про промислово-фінансові групи» прийняти у редакції, яка буде передбачати надання законного статусу юридичної особи існуючим утворенням, які діють у вигляді ПФГ, або є пов'язаними особами без створення ПФГ або холдингової компанії.

4) В законі «Про холдингові компанії» передбачити необхідність представлення щоквартальних звітів про зміну у складі холдингу, обсягах та джерелах інвестицій, які надходять на підприємства холдингу та які вкладаються підприємствами холдингу.

5) До закону «Про оподаткування прибутку підприємств» [79]: в п. 5.5.2 зменшити суму, яка може бути віднесена на валові витрати платника податку та викласти в наступній редакції: «Для платника податку, 50 та більше відсотків статутного фонду ... якого перебуває у власності або управлінні нерезидента ..., віднесення до складу валових витрат на виплату або нарахування процентів за кредитами та іншими борговими зобов'язаннями на користь таких нерезидентів та пов'язаних з ними осіб дозволяється у сумі, що не перевищує 50% доходів..., отриманих протягом звітного періоду у вигляді

процентів від розміщення власних активів на вітчизняному фінансовому ринку»;

б) Закон «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом» [54] доповнити перелік фінансових операцій, які підпадають під процедуру:

-а) обов'язкового моніторингу (ст. 11):

- «операція, що передбачає регулярне перерахування коштів на користь нерезидента, в т.ч. пов'язаної особи, який зареєстрований в офшорній зоні»;

- «операція, що передбачає перерахування коштів на користь нерезидента, в т.ч. пов'язаної особи, який зареєстрований в офшорній зоні в сумі, що перевищує 50 000 євро»;

- «операції перерахування дивідендів та відсотків за борговими зобов'язаннями на користь нерезидента, в т.ч. пов'язаної особи, який зареєстрований в офшорній зоні»;

б) внутрішнього моніторингу (ст. 12): «операції, що передбачають регулярне перерахування коштів між пов'язаними особами на користь лише однієї з осіб».

б) Законодавчі та підзаконні акти [44, 55, 56], що регулюють систему звітності підприємств, доповнити положенням про необхідність представлення звітності про фінансові потоки між пов'язаними особами, в т.ч. учасниками холдингів та ПФГ, а також представлення окремої звітності з зовнішньоекономічної діяльності підприємств щодо експорту, імпорту, інвестицій, дивідендів, позик та виплати процентів на користь нерезидента, в т.ч. пов'язаної особи, який зареєстрований в офшорній зоні.

Таким чином, на основі виявлених взаємозв'язків між рівнем податкового навантаження та часткою прибутку, яка спрямовується промисловими підприємствами на інновації, а також дослідження законодавчого регулювання процесів руху капіталу науково обґрунтовано, що регулювання фінансових потоків на макrorівні повинно ґрунтуватись на моніторингу приросту сукупного чистого фінансового потоку між пов'язаними особами та впровадженні регресивної ставки оподаткування прибутку підприємств в залежності від рівня реінвестування прибутку в інноваційний розвиток.

Для визначення впливу фінансових потоків промислових підприємств на фінансові потоки регіону необхідно реалізувати наступні процедурні кроки:

- встановлення основних джерел формування фінансових потоків (у т.ч. виконання інвестором зобов'язань щодо збільшення власного капіталу підприємства за рахунок прямих інвестицій);

- визначення основних напрямків використання коштів (у т.ч. оновлення основних фондів, поповнення оборотних коштів);
- виявлення ознак вилучення капіталу підприємства на користь інвестора (орендатора, холдингу);
- визначення внеску підприємства у збільшення фінансового потенціалу регіону за рахунок формування додатного чистого фінансового потоку.

Реалізація зазначених кроків передбачає встановлення відповідних критеріїв виконання інвестиційних зобов'язань інвестором. При цьому діагностика виконання інвестиційних зобов'язань інвестором повинна містити встановлення відповідності обсягів вхідного фінансового потоку від інвестиційної діяльності обсягам інвестиційних зобов'язань, визначення напрямків руху фінансових потоків та виявлення ознак вилучення капіталу на користь інвестора.

Оскільки таке оцінювання повинно проводитись зовнішніми експертами (органи влади, підрозділи Фонду державного майна України, тощо), при встановленні відповідних критеріїв оцінки будемо спиратись на офіційну звітність підприємств. До основних ознак виконання зобов'язань належать збільшення власного капіталу підприємства, збільшення суми оборотних коштів та необоротних активів (придбання майнових комплексів та необоротних активів). У випадку відсутності відповідних ознак, експерт може зробити висновок про невиконання інвестором своїх зобов'язань та необхідність перегляду інвестиційної угоди. Основні критерії оцінки виконання інвестором своїх інвестиційних зобов'язань наведені у табл. 4.10.

Таблиця 4.10

Критерії оцінки виконання інвестиційних зобов'язань

| Форма звітності | Рядок                    | Обсяги фінансового потоку   |
|-----------------|--------------------------|---|
| Ф. 1            | р. 300, 310, 320 або 330 | збільшення на суму інвестиційних зобов'язань  |
| Ф. 1            | р. 100, 110, 230, 240    | збільшення на суму інвестиційних зобов'язань, які спрямовуються на поповнення оборотних активів |
| Ф. 3            | р. 250, 260              | сума інвестиційних зобов'язань, які спрямовуються на оновлення основних фондів                  |

При встановленні ознак вилучення капіталу з підприємства необхідно ґрунтуватись на напрямках руху фінансових потоків. Оскільки напрямок руху

окремого фінансового потоку, який виникає на підприємстві можливо дослідити лише маючи доступ до первинної бухгалтерської звітності, будемо спиратись на оцінку напрямку руху чистого фінансового потоку, який виникає внаслідок існування певних вхідних та вихідних фінансових потоків (табл.4.11).

Таблиця 4.11

Критерії оцінки напрямків руху фінансових потоків

| Номер ознаки | Форма звітності | Рядок | Зміна  |
|--------------|-----------------|-------|--|
| 1            | Ф. 1            | 300   | Стале зменшення або нульове значення                         |
| 2            | Ф. 1            | 310   | Стале зменшення або нульове значення                         |
| 3            | Ф. 1            | 320   | Стале зменшення або нульове значення                         |
| 4            | Ф. 1            | 330   | Стале зменшення, нульове або від'ємне значення               |
| 5            | Ф. 1            | 480   | Відсутність  |
| 6            | Ф. 1            | 500   | Відсутність  |
| 7            | Ф. 1            | 510   | Відсутність  |
| 8            | Ф. 1            | 600   | Значна (більше 30%) частка у пасивах підприємства            |
| 9            | Ф. 1            | 600   | Стале зменшення  |
| 10           | Ф. 1            | 600   | Стале збільшення   |
| 11           | Ф. 1            | 031   | Стале та значне зменшення                                    |
| 12           | Ф. 1            | 040   | Відсутність  |
| 13           | Ф. 1            | 045   | Відсутність  |
| 14           | Ф. 2            | 010   | Стале збільшення   |
| 15           | Ф. 2            | 100   | Стале збільшення   |
| 16           | Ф. 3            | 270   | Стале збільшення / значна (більше 50% чистого прибутку) сума |
| 17           | Ф. 3            | 350   | Стале збільшення / значна (більше 20% чистого прибутку) сума |

Представлені в табл. 4.10 ознаки напрямку руху фінансових потоків при встановленні ознак вилучення капіталу з підприємства поділяються на ключові, тобто ті, які мають принципове значення для оцінки дій інвестора як «вилучення капіталу» та додаткові, які найчастіше супроводжують фінансові потоки, які віднесені до групи ключових. Слід враховувати, наявність хоча б двох ключових ознак вже дає експерту право оцінювати дії інвестора як такі, що можуть нанести шкоду підприємству. Можливі композиції відповідних ознак, зміст яких визначений у табл. 4.10, та їх тлумачення наведені у табл. 4.12.

## Ознаки вилучення капіталу

| Композиція ознак (номери)  |                            | Результат діагностики  |
|--|----------------------------|--|
| Ключові  | Додаткові                  |  |
| 1, 8, 14, 16   | 11                         | Поступове вилучення власного капіталу на користь нового власника (внутрішні розрахунки) при збільшенні виручки від реалізації  |
| 1, 2, 3, 8, 10, 14, 15, 16                                       | 5, 6, 7, 11, 12, 13,       | Поступове вилучення власного капіталу та перевід банківського позикового капіталу на користь нового власника (внутрішні розрахунки) при збільшенні виручки від реалізації та чистого операційного прибутку |
| 1, 2, 3 – нульове значення, 4 - від'ємне значення, 9, 14, 15, 16 | 5, 6, 7, 8, 11, 12, 13, 17 | Стале вилучення капіталу через внутрішні розрахунки.   |

Таким чином, в результаті проведення діагностики можливо встановити ступінь виконання інвестором своїх інвестиційних зобов'язань та, відповідно, діагностувати можливий вплив підприємства на фінансові потоки регіону та формування фінансового потенціалу регіону.

Збільшення фінансового потенціалу як підприємства, так і регіону є необхідною умовою не тільки забезпечення його економічного та соціального розвитку, а і створення та реалізації інноваційного потенціалу. Однією з ключових задач місцевих органів влади є забезпечення умов для накопичення фінансових ресурсів підприємствами регіону та їх раціонального використання.

Однак, як зазначалось нами вище, як на мікро, так і на мезо та макро-рівнях існує проблема витоку або навіть втечі капіталу з підприємств, регіонів, країни. В цих умовах особливої уваги потребує дослідження питань моніторингу фінансових потоків підприємств регіону з боку державних органів влади.

З метою удосконалення процесу моніторингу фінансових потоків промислових підприємств пропонується ґрунтуватись на наступних ключових показниках: внесок підприємства у формування фінансових потоків регіону; внесок підприємства у формування фінансових потоків інших регіонів; внесок підприємства у формування фінансових потоків інших держав; внесок промислового підприємства у накопичення фінансових ресурсів регіону (табл. 4.13).

## Оцінка внеску підприємства у створення фінансового потенціалу регіону

| Критерій оцінки   | Формула   | Умовні позначення  |
|---|---|--|
| 1) Внесок підприємства у формування фінансових потоків регіону:       | $K_1 = \frac{\sum_{t=1}^T \sum_{i=1}^N IF_{it}}{\sum_{t=1}^T IF_{Rt}}$  | $IF_{it}, IF_R$ - сукупний вхідний фінансовий потік підприємства за t-ий період за i-им джерелом, та вхідний потік, сформований всіма підприємствами регіону за t-ий період.   |
| 2) Внесок підприємства у формування фінансових потоків інших регіонів | $K_2 = \frac{\sum_{t=1}^T \sum_{j=1}^M OF_{jt}}{\sum_{t=1}^T OF_{Rt}}$  | $OF_{jt}, OF_R$ - сукупний вихідний фінансовий потік підприємства за t-ий період за j-им напрямком розподіл та вихідний потік, сформований всіма підприємствами регіону за t-ий період   |
| 3) Внесок підприємства у формування фінансових потоків інших держав   | $K_3 = \frac{\sum_{t=1}^T \sum_{j=1}^M OF(ex)_{jt}}{\sum_{t=1}^T OF(ex)_{Rt}}$                                | $OF(ex)_{jt}, OF(ex)_R$ - сукупний вихідний фінансовий потік підприємства у t-му періоді у валюті та вихідний фінансовий потік, сформований всіма підприємствами регіону за t-ий період, спрямований до інших країн, тис. грн. |
| 4) Внесок підприємства у накопичення фінансових ресурсів регіону:     | $K_4 = \frac{\sum_{t=1}^T \left( \sum_{i=1}^N IF_{it} - \sum_{j=1}^M OF_{jt} \right)}{\sum_{t=1}^T NFF_{Rt}}$ | $NFF_{Rt}$ - чистий фінансовий потік, сформований всіма підприємствами регіону за t-ий період, тис. грн.   |

Слід зазначити, що при  $NFF_t < 0$  коефіцієнт  $K_4$  не розраховується, а внесок підприємства у накопичення фінансових ресурсів регіону визнається негативним (вилучення капіталу з регіону).

За результатами розрахунку значень коефіцієнтів  $K_1$ ,  $K_2$ ,  $K_3$  та  $K_4$  проводиться оцінка кожного показника згідно з критеріями, наведеними у табл. 4.14.

Якщо підприємство визнається системно - забезпечуючим, тобто формує від 35% до 50% вхідних фінансових потоків та чистого фінансового потоку, це свідчить про занадто високу залежність розвитку регіону від результатів діяльності даного підприємства. Це потребує від органів влади впровадження системи посиленого моніторингу діяльності підприємства та виконання інвестором своїх інвестиційних зобов'язань; обов'язкового включення до програм розвитку регіону програм соціального захисту та забезпечення населення регіону.

Таблиця 4.14

Інтерпретація розрахункових значень критеріїв оцінки внеску підприємства у формування фінансового потенціалу регіону

| Діапазон коефіцієнту      | Критерії оцінки                    |  |  |                                    |
|---------------------------|------------------------------------|--|--|------------------------------------|
|                           | $K_1$                              | $K_2$  | $K_3$  | $K_4$                              |
| $K_n < 0,10$              | Незначний внесок                   | Незначний внесок                                 | Незначний внесок                               | Незначний внесок                   |
| $0,10 \leq K_n \leq 0,25$ | Середній рівень                    | Середній рівень                                  | Середній рівень                                | Середній рівень                    |
| $0,25 < K_n \leq 0,35$    | Значний внесок                     | Значний внесок                                   | Значний внесок                                 | Значний внесок                     |
| $0,35 < K_n < 0,50$       | Системно-забезпечуюче підприємство | Вилучення фінансових ресурсів регіону            | Вилучення валютних ресурсів регіону            | Системно-забезпечуюче підприємство |
| $0,50 \leq K_n$           | Системно-утворююче підприємство    | Інтенсивне вилучення фінансових ресурсів регіону | Інтенсивне вилучення валютних ресурсів регіону | Системно-утворююче підприємство    |

Якщо підприємство визнається системно-утворюючим, тобто формує від більше 50% вхідних фінансових потоків та чистого фінансового потоку, це свідчить про повну залежність розвитку регіону від результатів діяльності даного підприємства. Це вимагає від органів влади окрім зазначених вище напрямків, розробки спеціальної цільової програми диверсифікації, яка передбачатиме залучення нових інвесторів до регіону виключно на умовах розвитку інфраструктури регіону, соціальної сфери, створення нових робочих місць в інших галузях та секторах економічної активності.

За результатами розрахунків коефіцієнтів впливу  $K_1$ ,  $K_2$ ,  $K_3$  та  $K_4$  визначається сукупний вплив діяльності підприємства на формування фінансового потенціалу регіону (табл. 4.15).

Зазначений у табл. 4.13 вплив має характеристики, наведені у таблиці 4.14 та відповідні ним управлінські дії, що сприятимуть забезпеченню сталого розвитку фінансового потенціалу регіону (табл. 4.16).

Як видно з наведених у табл. 4.16 заходів одним з ключових напрямків стимулюючої ролі державних органів влади є стимулювання спрямування фінансових потоків підприємств на інноваційний розвиток, впровадження нових технологій, послуг, продукції.



Таблиця 4.15

Оцінка сукупного впливу фінансових потоків підприємства на фінансові потоки регіону

| Критерії оцінки |             |             |             | Інтегральна оцінка впливу підприємства                     |
|-----------------|-------------|-------------|-------------|--|
| $K_1$           | $K_2$       | $K_3$       | $K_4$       |  |
| 1               | 2           | 3           | 4           | 5  |
| < 0,10          | < 0,10      | < 0,10      | < 0,10      | Незначний  |
|                 | 0,10 – 0,25 | 0,10 – 0,25 | < 0,10      |  |
|                 | 0,25 – 0,35 | 0,25 – 0,35 | < 0,10      | Значний негативний   |
|                 | 0,35 – 0,50 | 0,35 – 0,50 | < 0,10      | Вивіз капіталу   |
|                 | 0,50 ≤      | 0,50 ≤      | < 0,10      |  |
| 0,10 – 0,25     | < 0,10      | < 0,10      | < 0,10      | Позитивний   |
|                 | 0,10 – 0,25 | 0,10 – 0,25 | 0,10 – 0,25 |  |
|                 | 0,25 – 0,35 | 0,25 – 0,35 | 0,10 – 0,25 | Значний негативний   |
|                 | 0,35 – 0,50 | 0,35 – 0,50 | 0,10 – 0,25 | Вивіз капіталу   |
|                 | 0,50 ≤      | 0,50 ≤      | < 0,10      |  |
| 0,25 – 0,35     | < 0,10      | < 0,10      | 0,25 – 0,35 | Значний позитивний   |
|                 | 0,10 – 0,25 | 0,10 – 0,25 | 0,25 – 0,35 | Позитивний   |
|                 | 0,25 – 0,35 | 0,25 – 0,35 | 0,25 – 0,35 | Негативний   |
|                 | 0,35 – 0,50 | 0,35 – 0,50 | 0,10 – 0,25 | Значний негативний   |
|                 | 0,50 ≤      | 0,50 ≤      | 0,10 – 0,25 | Вивіз капіталу   |
| 0,35 – 0,50     | < 0,10      | < 0,10      | 0,35 – 0,50 | Значний позитивний.<br>Підвищений ризик залежності регіону |
|                 | 0,10 – 0,25 | 0,10 – 0,25 | 0,25 – 0,35 | Позитивний   |
|                 | 0,25 – 0,35 | 0,25 – 0,35 | 0,25 – 0,35 |  |
|                 | 0,35 – 0,50 | 0,35 – 0,50 | 0,10 – 0,25 | Негативний   |
|                 | 0,50 ≤      | 0,50 ≤      | < 0,10      | Вивіз капіталу   |
| 0,50 ≤          | < 0,10      | < 0,10      | 0,50 ≤      | Значний позитивний.<br>Підвищений ризик залежності регіону |
|                 | 0,10 – 0,25 | 0,10 – 0,25 | 0,35 – 0,50 | Позитивний.<br>Підвищений ризик залежності регіону         |
|                 | 0,25 – 0,35 | 0,25 – 0,35 | 0,25 – 0,35 |  |
|                 | 0,35 – 0,50 | 0,35 – 0,50 | 0,10 – 0,25 | Вивіз капіталу   |
|                 | 0,50 ≤      | 0,50 ≤      | < 0,10      |  |

В даному випадку постає питання і визнання відповідних підприємств такими, що впроваджують інновації. Згідно до Закону України «Про інноваційну діяльність» [48] до інноваційних підприємств відносяться підприємства або їх об'єднання, які розробляють, виробляють та реалізують інноваційні продукцію чи послуги, на суму не менше 70 % від загального обсягу реалізації.

Однак, досвід роботи таких підприємств свідчить, що найбільш розповсюдженою схемою їх роботи є перепродаж закупленого інноваційного обладнання, технологій, тощо. Тобто в даному випадку постає проблема стимулювання власників підприємства до впровадження інноваційних технологій, створення інноваційного продукту.

Питанням, яке потребує регулювання на законодавчому рівні, є розмежування діяльності підприємств з перепродажу інновацій та їх впровадження у діяльність самого підприємства. Відповідно, необхідно розмежувати і фінансові потоки, які формуються підприємства в наслідок посередницької діяльності з реалізації раніш придбаних інноваційних продуктів та технологій, та фінансові потоки, які формуються в наслідок впровадження інноваційного проекту. Для реалізації цих задач необхідно створити та впровадити як на загальнодержавному, так і на регіональному рівні спеціальної системи моніторингу фінансових потоків від інноваційної діяльності, яка буде передбачати:

- створення сприятливих умов для тих інвесторів у інвестиційних зобов'язаннях яких зазначається інноваційний розвиток підприємств;
- моніторинг впливу фінансових потоків підприємства на фінансовий потенціал регіону, який може варіюватись від позитивного, тобто створення чистого додатного фінансового потоку, до негативного (вивіз капіталу);
- застосування економічних важелів стимулювання інвесторів до забезпечення зростання фінансового потенціалу регіону та виконання інвестиційних та інноваційних зобов'язань.

Досвід економічного розвитку підтверджує, що еволюційний процес в економіці здійснюється саме за допомогою інновацій. Вони сприяють її модернізації та структурній перебудові. Тому розв'язання основних проблем економічного розвитку в Україні (підвищення конкурентоспроможності економіки, забезпечення стійкого економічного зростання, зменшення безробіття) неможливе без активної інноваційної діяльності, товарного й технологічного оновлення. Для забезпечення сприятливих умов інноваційної діяльності велике значення має формування інноваційної інфраструктури, яка включає сукупність економічних суб'єктів і механізмів, що організаційно й матеріально забезпечують ефективний взаємозв'язок споживачів і виробників наукової продукції з наступним впровадженням її у виробництво [57].

Таблиця 4.16

## Характеристика впливу фінансових потоків підприємства на фінансовий потенціал регіону

| Ступінь впливу     | Характеристика   | Напрямок дії   |
|--------------------|--|--|
| Значний позитивний | Підприємство є системно-утворюючим. Високий рівень залежності рівня розвитку регіону від результатів діяльності підприємства   | Стимулювання підприємства до диверсифікації сфер діяльності, впровадження інноваційних технологій та реалізації інноваційної продукції   |
| Позитивний         | Підприємство є системно-забезпечуючим. Зростає залежність рівня розвитку регіону від результатів діяльності підприємства   | Стимулювання підприємства до диверсифікації сфер діяльності, впровадження інноваційних технологій та реалізації інноваційної продукції   |
| Незначний          | Фінансові потоки підприємства суттєво не впливають на фінансовий потенціал регіону   | Стимулювання підприємства до збільшення обсягів вхідних фінансових потоків за умов впровадження інноваційних технологій та реалізації інноваційної продукції   |
| Негативний         | Діяльність підприємства призводить до поступового відтоку фінансових ресурсів з регіону.   | Введення системи посиленого моніторингу діяльності підприємства.   |
| Значний негативний | Діяльність підприємства призводить до значного відтоку фінансових ресурсів з регіону.  | Введення системи посиленого моніторингу діяльності підприємства.<br>Введення додаткових вимог до інвестора щодо: <ul style="list-style-type: none"> <li>- диверсифікації діяльності підприємства,</li> <li>- створення відповідної інфраструктури соціального забезпечення населення;</li> <li>- вкладення інвестицій у розвиток інфраструктури регіону</li> </ul> |
| Вивіз капіталу     | Діяльність підприємства спрямована на постійне вилучення фінансових ресурсів з регіону та переведення їх до інших регіонів або країн, що призводить до погіршення можливостей розвитку регіону та негативно впливає на інвестиційний клімат в регіоні. | Введення системи жорсткого моніторингу діяльності підприємства з боку державних органів виконавчої влади.<br>Встановлення рівня виконання інвестором інвестиційних зобов'язань.<br>Можливий перегляд умов інвестиційної угоди.   |

#### 4.4. Венчурне фінансування інноваційного розвитку

Венчурне фінансування є важливою складовою економіки України, що виступає певним механізмом, котрий допомагає реалізувати та впровадити в виробництво розробки та досягнення НТП. В умовах ринкової економіки венчурне фінансування активізує інноваційну діяльність, товарне й технологічне оновлення, сприяє структурній трансформації економіки та поглибленню інтеграційних процесів [58].

Існує безліч визначень, що таке венчурне фінансування, але найбільш розповсюджене визначення венчурного інвестування – це фінансування приватним підприємницьким капіталом проекту, успішна реалізація котрого не гарантована. Поняття «венчур» (venture) у перекладі з англійської мови означає «ризик», «ризикове починання», «ризикове підприємство».

Одна з найважливіших функцій венчурного фінансування - це підтримка малих, інноваційних підприємств, які в подальшому розвиваються й приносять великі прибутки як своїм власникам, так і економіці країни в цілому.

Венчурна індустрія зародилася в США при активній державній підтримці в 50-х роках минулого сторіччя. В 1958 році було прийнято рішення про початок реалізації програми SBIC (Small Business Investment Company). В рамках цієї програми уряд США надавав доступ до державного фінансування молодим зростаючим компаніям при умові одночасного залучення коштів з боку приватних інвесторів у співвідношенні 2:1 або 3:1 (тобто дві або три частки капіталу повинні бути з приватних джерел). Діяльність SBIC регулювалася Адміністрацією по малому бізнесу (SBA). Ті приватні компанії, що погоджувалися приймати участь у програмі SBIC, в обмін одержували урядові субсидії, випускаючи гарантовані SBA облігації. В процесі розвитку програми SBIC паралельно стали з'являтися незалежні приватні венчурні фонди та компанії, що з часом перетворилися в те, що сьогодні відомо під назвою "венчурна індустрія".

Перший венчурний фонд був створений Артуром Роком в 1961 році. Нечисленні компанії, що створювалися в рамках програми SBIC, не могли домогтися великих досягнень і помітно не впливали на розвиток американської економіки. Протягом довгого часу, до кінця 1970-х років загальна сума коштів, що заявлені як інвестиції у венчурні фонди й компанії, становила не більш 100 млн. доларів на рік. Однак подальше становлення венчурного капіталу збіглося за часом із бурхливим розвитком комп'ютерних технологій і зростанням добробуту середнього класу американців. Такі відомі компанії як Apple Computers, Compaq, Sun Microsystems, Microsoft, Lotus, Intel зуміли стати сучасними гігантами комп'ютерного бізнесу багато в чому завдяки венчурному капіталу. Більш того, бурхливий ріст нових галузей, таких

як персональні комп'ютери й біотехнологія, виявився можливим в основному при участі венчурних інвестицій.

В Європі вперше технології та принципи венчурного фінансування були застосовані у Великобританії. Важливу роль у розвитку венчурної індустрії в Європі зіграли міри державної політики. Уряди західноєвропейських країн створюють сприятливі умови для розвитку венчурних фондів. Наприклад, уряд Голландії гарантує покриття половини можливих збитків, пов'язаних з інвестуванням у приватні компанії. Венчурні фонди Голландії й Франції черпають інвестиційний капітал головним чином у самих великих банках і страхових компаніях, у Великобританії - у пенсійних фондах, на які приходиться близько третини всіх фінансових уливань. Це пояснюється тим, що у Великобританії на пенсійні фонди, які інвестують у венчурний бізнес, розповсюджується пільговий режим оподаткування. Таке цілеспрямоване державне втручання забезпечило швидкий розвиток венчурної індустрії в західноєвропейських країнах.

Вивчення досвіду закордонних країн має важливе значення для України та дає багатий матеріал для його аналізу. Цей досвід повинен адаптуватися стосовно до українських умов, з урахуванням особливостей економічної та правової систем України та їх відмінностей від закордонних розходжень в інфраструктурі. Україна має унікальну можливість, перебуваючи ще на початковому етапі розвитку системи венчурного фінансування, витягти зі світового досвіду все саме доцільне й вибрати для себе ефективні методи й прийоми, які дозволять їй інтенсифікувати процес становлення ринку венчурного капіталу.

Формування інститутів венчурного фінансування в Україні почалося в останнє десятиріччя ХХ століття. Причому перші кроки по використанню принципів венчурного бізнесу в Україні були початі не в області фінансування інноваційних проектів, а з метою виходу із кризи й підвищення ефективності роботи приватизованих підприємств [59].

В 2001 році Верховна Рада України прийняла Закон "Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)", який надає наступне тлумачення поняття "венчурний фонд" - корпоративний чи пайовий інвестиційний фонд, що є не диверсифікованим ІСІ закритого типу, який здійснює виключно приватне розміщення цінних паперів власного випуску і має активи, що складаються більше ніж на 50 відсотків із корпоративних прав і цінних паперів, не допущених до торгів на фондовій біржі або у торгівельно-інформаційній системі [51].

Управління активами венчурних фондів в Україні виконують компанії з управління активами (КУА). Склад і структура активів венчурного фонду визначається його учасниками. Зокрема, венчурний фонд може бути створений на 100 років, може інвестувати всі свої кошти в неліквідні цінні

папери одного емітента, купувати векселя й надавати позики компаніям, якими він володіє й т.п. Єдиним обмеженням для таких фондів є те, що цінні папери фонду не підлягають публічному розміщенню ( не передбачається публікацій у засобах масової інформації й відкритого продажу на біржі) і розміщаються тільки серед юридичних осіб.

Основними інвесторами українських венчурних фондів є ЄБРР і закордонні кошти іноземних інвесторів. Залучення коштів для венчурного інвестування з українських джерел обмежено через слабкий розвиток необхідної інфраструктури, недостатньої законодавчої бази, нерозвиненістю фондового ринку, відсутності комерційного інтересу на фоні високого ризику й т.п.

Як правило, венчурні фонди інвестують кошти в компанії, що представляють швидкозростаючі галузі й здатні зростати разом з ринком, і вийти з інвестиції до того, як потенціал ринку буде вичерпаний. Саме така стратегія дозволяє одержувати значні доходи при прийнятному ризику. Пріоритетними галузями для інвестування венчурними фондами в Україні є будівельний і сільськогосподарський сектор, інформатизація.

Венчурний капітал можна охарактеризувати як економічний інструмент, що використовується для фінансування запровадження в дію компанії, її розвитку, захоплення або викупу інвестором при реструктуризації власності. Інвестор надає фірмі необхідні кошти шляхом вкладення їх у статутний капітал й (або) виділення кредиту. За це він одержує обговорену частку (необов'язково у формі контрольного пакета) у статутному фонді компанії, котру він залишає за собою доти, поки не порохує потрібним продати її й одержати належний йому прибуток [60].

Венчурний капітал істотно відрізняється від інших форм кредитування:

1. Інвестиції надаються новим або вже існуючим фірмам, що володіють потенціалом швидкого розвитку.

2. Часто фінансуються нові компанії на початковому етапі розвитку, у яких ще немає можливості отримати банківські кредити. Єдиною заставою служить доля акцій, що спеціально обмовляється (від 5 до 50%). Якщо проект пройде успішно, інвестор зможе на певному етапі продати свою долю акцій та у результаті повернути не тільки вкладені в проект кошти, але й одержати відчутний прибуток. Якщо ж проект провалиться, то максимум на що буде претендувати інвестор - це частина активів даної компанії, пропорційна його долі в зареєстрованому статутному капіталі.

3. Інвестиції, які, як правило, вимагають високої норми прибутковості, надаються на умовах швидкої окупності на період від 3-х до 7 років.

4. Венчурні інвестори не вимагають щорічних, а іноді й щоквартальних виплат по відсотках, що є одним з обов'язкових вимог банків

5. Венчурні інвестори, як правило, очікують щорічний прибуток на інвестиції в розмірі 20-60 %.

6. Венчурні фонди готові вкладати кошти в інноваційні проекти, які пов'язані з новими науковими розробками.

7. При ухваленні рішення про фінансування велика увага надається наявності команди професійних керівників.

Таким чином, для ризикового капіталу, на відміну від банківського кредиту, гарантії фірми не мають вирішального значення. Важливіше для нього наявність привабливого й реального підприємницького задуму, а також менеджменту, здатного перетворити його в життя. Довгострокові вкладення здійснюються не тільки у формі грошей, але й шляхом надання конкретної допомоги дрібним та середнім фірмам (консультації, передача управлінського досвіду й знань) для швидкого їхнього розвитку.

Венчурне фінансування здійснюється поетапно, надання фінансових ресурсів для наступного етапу залежить від якості виконання попереднього [57].

На першому етапі виділяються кошти для створення підприємства, доопрацювання ідеї, специфікація нового продукту чи послуги, дослідження ринку, розроблення бізнес-плану.

На другому етапі фінансові ресурси спрямовуються на організацію та підготовку виробництва.

На третьому етапі необхідні значні фінансові ресурси для виробництва нової продукції, створення іміджу нової фірми, торговельної мережі.

На четвертому етапі здійснюється комерціалізація нововведень та інвестори починають отримувати дохід.

Незважаючи на високу прибутковість венчурного фінансування, тільки 30% венчурних проектів закінчуються успішно, в 30% - інвестори втрачають вкладені кошти, в інших випадках дохід тільки покриває вкладені фінансові ресурси.

З питання щодо активів венчурних фондів можна стверджувати, що активи венчурних фондів в Україні становлять близько 90% від загального ринку ІСІ (згідно з даними Української асоціації інвестиційного бізнесу).

Розподіл вартості активів ІСІ за типами фондів за станом на 31.12.2007 р. показаний на рис. 4.13.

За 2007 р. вартість всіх інвестфондів зросла на 137 % - до 40,780 млрд. грн., а сукупна вартість чистих активів венчурних фондів збільшилася на 131,12 % - до 36,452 млрд. грн.

У табл. 4.17 приведена динаміка вартості активів ІСІ в розрізі видів фондів у 2007 р.

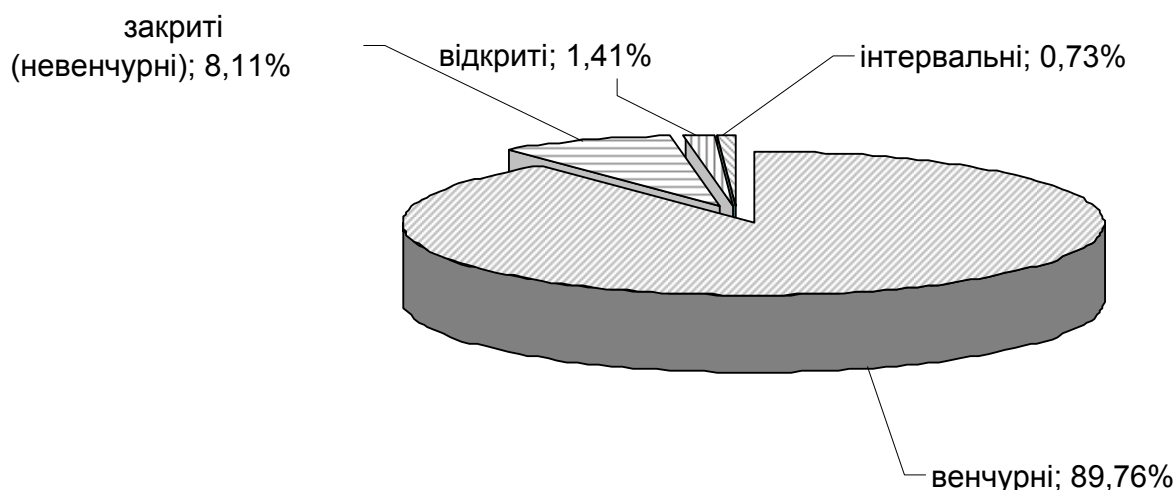


Рис. 4.13 Розподіл вартості активів ІСІ за типами фондів

Таблиця 4.17  
Динаміка вартості активів ІСІ у розрізі видів фондів у 2007 р.

| Фонди                | На 31.12.2006,<br>млн. грн. | На 31.12.2007,<br>млн. грн. | Приріст за рік |
|----------------------|-----------------------------|-----------------------------|----------------|
| Відкриті             | 62,04                       | 571,93                      | 821,87%        |
| Інтервальні          | 37,78                       | 294,65                      | 679,91%        |
| Закриті (невенчурні) | 1 273,59                    | 3 292,76                    | 158,54%        |
| Венчурні             | 15 771,81                   | 36 451,98                   | 131,12%        |
| Разом                | 17 145,22                   | 40 780,38                   | 137,90%        |

Така активність венчурних фондів обумовлена тим, що відповідно до українського законодавства, вони мають пільги при оподатковуванні.

На рис. 4.14 наведена схема податкової оптимізації за допомогою венчурного фонду.

Кошти, отримані від емісії цінних паперів фонду й доходи фонду (операції із цінними паперами, дивіденди та ін.) не обкладаються податком на прибуток, а реінвестування відстрочених податкових платежів інвесторів дозволяють підвищити прибутковість фонду, що в майбутньому збільшує доходи інвесторів. Таким чином, акумулюючи прибуток в рамках венчурного фонду, власник має можливість реінвестувати його в інші проекти без сплати податків. Оподатковування відбувається тільки при виплаті доходів учасникам венчурного фонду (продаж цінних паперів фонду).



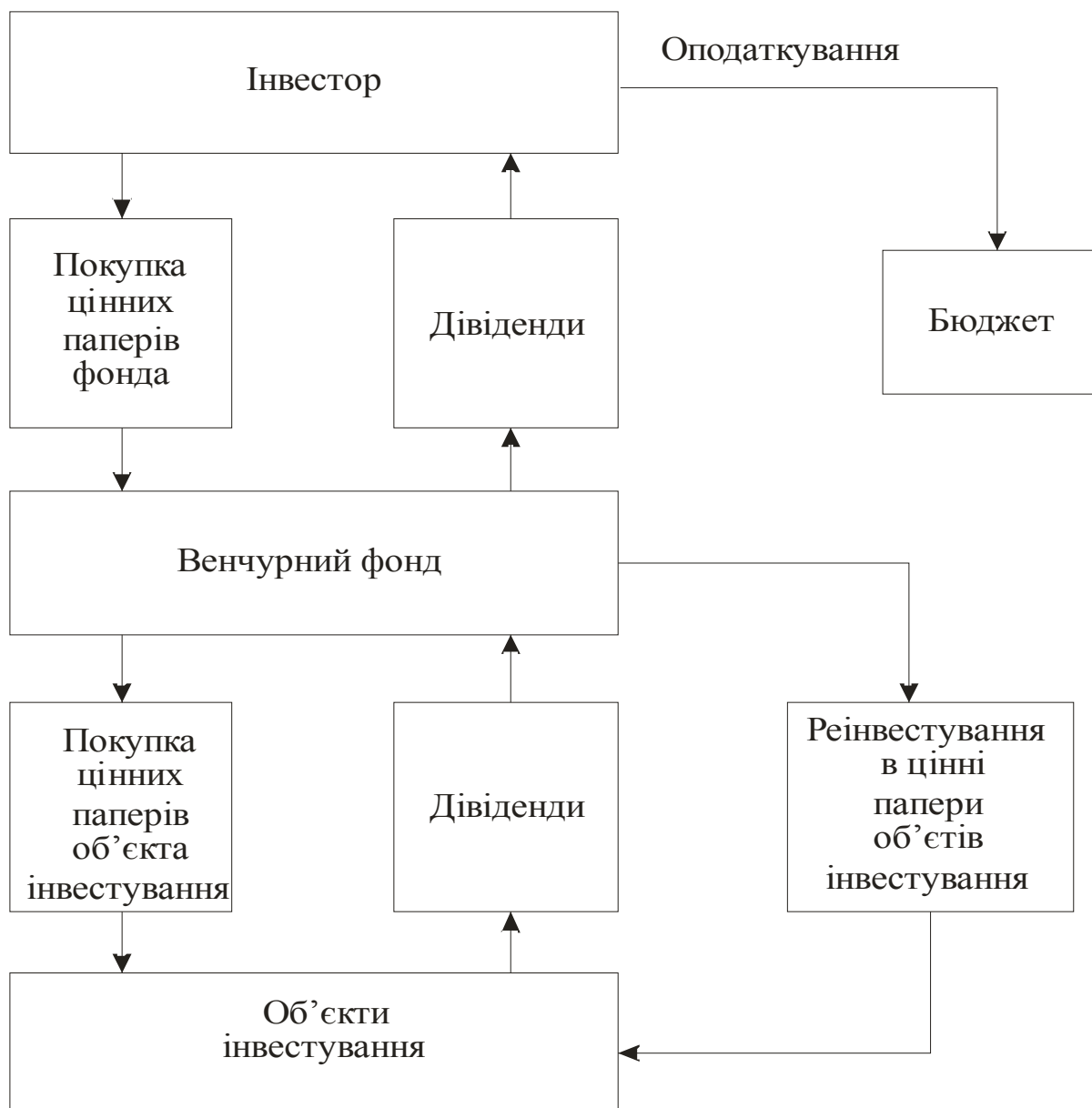


Рис. 4.14 Схема податкової оптимізації за допомогою венчурного фонду

Таким чином, підсумовуючи вищевикладене щодо венчурного фінансування інноваційного розвитку можна зробити висновок, що венчурний капітал в Україні перебуває на початковій стадії розвитку та його роль у фінансовій системі незначна.

Виходячи з досвіду розвитку венчурної індустрії на Заході, уже сьогодні можна казати про те, які умови повинні бути виконані, щоб венчурні фонди грали дійсно серйозну роль у фінансуванні зростаючих галузей української економіки.

По-перше, для розвитку венчурних фондів необхідний доступ до джерел фінансування інвестицій. Відповідно до діючого Закону [51], ні фізичні особи, ні інституціональні інвестори (інвестиційні й пенсійні фонди) не можуть інвестувати у венчурні фонди. Це істотно скорочує потенційну інвестиційну

базу для венчурних інвестицій. По-друге, єдиним інструментом, що може використовувати венчурний інвестор в Україні, залишаються звичайні акції. Недоліком умов розвитку венчурного інвестування є відсутність страховки для інвестора на випадок несприятливого сценарію реалізації проекту. Крім того, венчурному інвестору для гарантії своїх прав власника необхідно мати значний, або навіть - контрольний пакет акцій. Виконання цих умов потребує часу та зусиль з боку уряду й інвестиційної галузі.

На сьогоднішній день розвиток венчурного фінансування в Україні стримується слабкою законодавчою базою, нерозвиненістю фондового ринку, відсутністю гарантій для інвесторів, умови інвестування українських підприємств не занадто привабливі для інвесторів. Подальший розвиток венчурного фінансування створить сприятливі умови для ефективної роботи українських підприємств та оживить економіку країни.

#### 4.5. Комплексне страхування промислових ризиків в умовах інноваційного розвитку підприємств

Ризик присутній у діяльності підприємства будь-якого типу. Одними з перших зіштовхуються з негативними проявами ризикових ситуацій промислові підприємства провідних галузей економіки, діяльність яких пов'язана з наявністю широкого спектра ризиків, що носять фінансовий, юридичний, соціальний, гуманітарний характер. Наявність та можливість реалізації цих ризиків не повинні впливати на стійке функціонування підприємства. У зв'язку з цим, на кожному великому промисловому підприємстві виникає необхідність розробки системи захисту підприємства для нівелювання ризиків й мінімізації втрат при їхньому прояві.

Існування ризиків як невід'ємної частини підприємницької діяльності привело до необхідності розробки конкретних методів і прийомів їхнього виявлення при прийнятті й реалізації управлінських рішень.

Підприємства працюють у різних умовах конкурентного середовища, маючи різне внутрішнє середовище, рівень виробничого потенціалу, кадровий склад і т.д. У зв'язку з цим у кожного підприємства виникають ризики, безпосередньо властиві тільки даної компанії й пов'язані зі специфікою виробничої, технологічної, комерційної, фінансової й інших видів діяльності. Важливо вчасно їх виявити й визначити ймовірність настання, час настання, а також можливий збиток [61].

Ефективність організації керування ризиками багато в чому визначається їхньою класифікацією, що створює можливості для ефективного застосування відповідних методів і прийомів керування ризиком.

У теорії існує велика кількість різних класифікацій ризику. Всі вони мають право на існування.

Класифікація ризиків допомагає: скласти найбільш повний перелік ризиків, властивому бізнесу підприємства; вибрати найбільш підходящий метод керування для кожного з них; оптимальним чином оптимізувати систему керування ризиками підприємства [62].

Зробивши огляд класифікації ризиків [61-68 та ін.], пов'язаних з фінансово-господарською діяльністю підприємства, запропоновано наступну класифікацію, яка поділяє ризики на чотири основні групи:

1. Виробничі ризики, ризики прямого або непрямого збитку в результаті неадекватних або не спрацювали належним чином бізнес-процеси, систем або людського фактора, а також настання подій катастрофічного характеру, пов'язаних з основною виробничою діяльністю підприємства, тобто ризики, пов'язані з виробничою діяльністю компанії і її забезпечення.

2. Фінансовий ризик, пов'язаний з можливістю невиконання фірмою своїх фінансових зобов'язань.

3. Інвестиційні ризики, пов'язаний з можливим знецінюванням інвестиційно-фінансового портфеля, який складається як з власних цінних паперів, так і придбаних.

4. Загальнокорпоративні ризики – ризики, пов'язані з веденням бізнесу, включаючи комерційні, стратегічні, правові та інші ризики.

Основні види ризиків промислового підприємства наведено на рис. 4.15.

Різні ризики потребують різних методів управління, для чого досліджуються та ідентифікуються методи управління ризиком в зв'язку з особливостями діяльності промислового підприємства.

Узагальнення класифікацій методів управління ризиками у господарській практиці промислових підприємств [62, 69-72] дозволило виділити наступні чотири методи управління ризиками (рис. 4.16): методи ухилення від ризику; методи локалізації ризику; методи дисипації ризику; методи компенсації ризику.

Найпоширенішим інструментом керування ризиками на теперішній час є страхування, що являє собою систему відносин по передачі певних ризиків підприємства страхової компанії (страховикові).

До застосування страхування повинні обов'язково передувати ідентифікація й аналіз всіх видів ризиків, виділення ризиків, що підлягають страхуванню, і оцінка цих ризиків, інакше деякі види ризиків взагалі випадуть із розгляду, деякі (до яких варто було б застосувати інші методи керування) будуть необґрунтовано застраховані, а в якихось випадках виявиться завищеною страхова премія [62].



Рис. 4.15 Ризики промислового підприємства

При розробці програми страхування підприємству необхідно визначити найважливіші для нього види страхування.

Класифікація ризиків не повною мірою відповідає класифікації видів страхування. Багато традиційно сформованих видів, наприклад страхування майна юридичних осіб, містять у собі захист від різних ризиків. І навпаки, один той самий ризик може знайти своє вираження в різних видах страхування.

Наприклад, кредитний ризик може бути застрахований як за договором страхування відповідальності за невиконання зобов'язань, так і за договором страхування фінансових ризиків.

Із сукупності страхових послуг, що необхідні юридичним особам для захисту своїх економічних інтересів, страховиками пропонуються три наступні групи [73, 74]:



Рис. 4.16 Методи управління ризиком

- страхування майнових ризиків;
- страхування відповідальності підприємств;
- страхування персоналу підприємств.

Перша група продуктів забезпечує традиційне покриття майнових інтересів підприємств: страхування від вогню, стихійних лих і техногенних аварій та технічні види страхування. Як додаткове покриття до стандартного договору пропонується страхування шкоди, завданої перервами у виробництві.

Друга група пов'язана з виникненням відповідальності підприємства перед третіми особами внаслідок завдання шкоди їхньому здоров'ю або майну. Найчастіше вітчизняні страховики пропонують такі страхові послуги: страхування відповідальності товаровиробників за якість продукції, страхування відповідальності підприємства за забруднення навколишнього природного середовища, страхування цивільної відповідальності власників наземного транспорту, страхування відповідальності роботодавця.

Третя група – страхування персоналу від нещасних випадків, що включає також покриття медичних витрат (страхування життя та здоров'я).

На теперішній час більшість підприємств України не приділяють належну увагу проблемам страхування, оскільки не усвідомлюють, що ризиками можна управляти, а схильність ризику знижувати. Існує думка, що саме страхова компанія повинна формувати програми страхування для підприємств, розробляти договори, визначати суми збитку при настанні страхового випадку й порядок його виплати, розробляти превентивні заходи, оцінювати застраховане майно, визначити рівень ризику без участі страхувальника.

Але за умови відсутності системи керування ризиком страхового портфеля, підприємство – страхувальник може одержати збиток або недоодержати вигоду в наслідок реалізації ризиків страхового портфеля.

Промислове підприємство в ході організації страхового захисту може понести збиток або недоодержати прибуток у наступних випадках:

1) Не одержання або недостатнє одержання страхового відшкодування з причин:

відсутності ризику, що приніс збиток, у договорі страхування;

невідповідності умов страхування поточній ситуації: завищена франшиза, занижені ліміти відповідальності, занижена страхова вартість;

відмови страховика у виплаті страхового відшкодування;

відмови перестраховиків у виплаті страхового відшкодування;

відсутності достатнього перестраховального захисту;

відсутність налагоджених бізнес-процесів на підприємстві, що забезпечують своєчасне інформування про настання страхових випадків, збір необхідних документів;

низького професіоналізму страхувальника в області страхування, що спричиняє нездатність довести страховикові факт настання страхового випадку й реальну суму збитку.

2) Зайвої оплати страхової премії:

зайвої кількості застрахованих ризиків;

недостатності професіоналізму страхувальника для обґрунтування оптимального рівня страхового тарифу;

використання необґрунтовано низької франшизи, занадто високих лімітів відповідальності;

недостатності професіоналізму страхувальника для участі у формуванні перестраховального захисту [75].

Тому задача системи управління ризиком страхового портфелю на підприємстві полягає в досягненні ефективної системи страхового захисту,

організованого в надійних страхових та перестрахових компаніях з оптимальним набором ризиків з використанням прийнятних тарифів, який забезпечує незалежність фінансового результату підприємства від ризиків, що підлягають страхуванню.

Система керування ризиками страхового портфеля включає наступні етапи [75]:

1. Ідентифікація ризиків страхового портфеля.
2. Ранжирування ризиків по факторах впливу й наслідкам від реалізації кожного ризику.
3. Виявлення групи критичних ризиків.
4. Розробка заходів щодо зниження ризиків.
5. Впровадження заходів.
6. Моніторинг і контроль результатів.
7. Розробка й впровадження заходів щодо оптимізації системи керування ризиком страхового портфеля.

Підприємство має можливість вибрати, у рамках яких видів страхування бажано одержати страховий захист. Принципово можна виділити два різних типи договору страхування: спеціальні, які надають захист тільки від одного виду ризику або покривають один рід збитків, і комплексні, що надають захист від усіх або більшості ризиків для обраного об'єкта страхування.

Укладання комплексних договорів має ряд привабливих для підприємства моментів. Наприклад, при цьому зменшуються витрати часу на переговори по страхуванню, швидше виплачується страхове відшкодування, досягається краще розуміння інтересів сторін. Комплексна тарифна ставка завжди менше, ніж сума окремих страхових тарифних ставок по тій же сукупності ризиків. Однак комплексний ризик окремого промислового підприємства може бути настільки великий, що покриття його може виявитися неможливим у рамках окремої страхової компанії [76]. В розвинутих країнах поширене надання підприємствам комплексного страхового захисту (пакетне страхування). Страхування вітчизняних підприємств за повним пакетом майже не застосовується [74].

Разом з тим, варто відзначити, що такий популярний механізм уникнення ризику як страхування не можливо застосувати в багатьох ситуаціях, з якими зіштовхуються виробничі підприємства (табл. 4.18) [77].

Це насамперед характерно для підприємств, що освоюють нові види продукції або нові технології, тому що для таких випадків страхові компанії ще не мають у своєму розпорядженні статистичні данні, необхідні для проведення актуарних розрахунків, і тому не страхують ці види ризиків. Також страхування можна використовувати тільки для чистих ризиків, тобто для таких, які можна оцінити з фінансової точки зору. Тому вибір дій для зниження

ризикі варто починати із з'ясування, чи є даний фактор ризику предметом страхування чи ні. При ризику, який не піддається страхуванню варто звернутися до розгляду інших методів нейтралізації ризику [71].

Ефект від реалізації системи управління ризиками на промисловому підприємстві через комплексне страхування промислових ризиків може бути в наступному [68, 75]:

1) зниження страхового тарифу шляхом проведення тендера між страховими компаніями, страховими брокерами, обґрунтування страховику реального рівня ризику, виключення з покриття ризиків, які не властиві даному підприємству, проведення превентивних заходів щодо зниження рівня ризику.

2) забезпечення захисту фінансового результату підприємства від ризиків, що підлягають страхуванню, гарантоване одержання страхового відшкодування при настанні страхових випадків у результаті:

оптимізації умов страхування (ліміти, франшизи, перелік ризиків, страхова сума).

розміщення ризиків у надійних страхових і перестрахових компаніях.

диверсифікованість ризику між компаніями.

3) зниження ставки кредитування при залученні позикових ресурсів за рахунок наявності повного ефективного страхового захисту підприємства в надійних українських і закордонних компаніях, наявності страхового покриття майна, переданого в заставу як забезпечення за кредит.

4) підвищення кредитного рейтингу, росту привабливості акцій при розміщенні IPO.

5) підвищення соціальної захищеності трудящих за рахунок укладання договорів добровільного медичного страхування, страхування від нещасних випадків і хвороб, недержавного пенсійного страхування в надійних компаніях на ефективних умовах.

6) ріст ринкової вартості акціонерної власності (внаслідок підвищення якості й надійності її страхового захисту), а також скорочення можливих економічних, моральних і інших втрат через загально очікуваного зниження аварійності.

7) підвищення маневреності вільного капіталу під час відсутності необхідності створень резервів на випадок непередбаченого збитку при гарантії його страхового відшкодування.

Ефективність страхування промислових ризиків закладена в її комплексності, що дозволяє істотно скоротити страхові платежі (у порівнянні з іншими видами страхування) шляхом взаємного часткового поглинання цих платежів по окремих страхових випадках і видам збитку.



## Види ризику, не пов'язані зі страхуванням

| Вид ризику   | Спосіб зменшення негативних наслідків  |
|--|--|
| Комерційний ризик  | Правильне визначення припустимого рівня співвідношення фінансових коефіцієнтів   |
| Ризик неоптимального розподілу ресурсів  | Чітке й правильне визначення пріоритетів при розподілі ресурсів залежно від їхньої наявності   |
| Економічні коливання й зміни смаку клієнтів  | Ефективне прогнозування й планування   |
| Дії конкурентів  | Активна діяльність по вивченню й передбаченню можливих дій конкурентів і їхній облік у маркетинговій і виробничій діяльності   |
| Невдоволення працівників, яке може привести до звільнення за власним бажанням або страйків                           | Добре продумані соціально-економічні програми для службовців, створення сприятливої психологічної обстановки й т.д.  |
| Фінансовий ризик, пов'язаний з пасивністю капіталів, з одночасним розміщенням великих коштів в одному проекті й т.д. | Передача частини ризику іншим фірмам шляхом їхнього підключення до участі у фінансуванні дорогих і ризикованих проектів, використання венчурного капіталу                  |
| Помилки менеджерів   | Більш ретельна система контролю й перевірки, виправданого дублювання, особливо у відповідальних вузлових ланках бізнесу, коли помилка менеджера може дуже дорого коштувати |
| Зміни цін, попиту, рівня прибутку  | Більш ретельне прогнозування. Хеджування й інші способи зм'якшення наслідків ризику  |
| Ризик неправильно обраного проекту   | Використання комп'ютерного моделювання для більше точного прорахунку варіантів у випадку особливої складності проектів   |
| Непередбачені політичні події, що мають важкі наслідки для даного бізнесу  | Необхідно враховувати як форс-мажорна обставина, тобто мати якісь життєві й психологічні схеми   |
| Непередбачені економічні потрясіння й стихійні лиха  | Це повинне бути враховане як форс-мажорна обставину  |
| Національні й міжнародні хвилювання  | Уникнути важких наслідків можна за допомогою правильної роботи зі зв'язків із громадськістю.   |

|  |  |
|--|--|
| Непередбачені урядові постанови  | Необхідно ретельно вивчати підзаконні акти за основними законами, а також уважно стежити за ситуацією. |
| Ризик знищення майна, вартість якого невелика в порівнянні з фінансовими параметрами всієї фірми | Самострахування за допомогою внутрішніх мір  |
| Ризик знищення великої кількості однотипного майна   | Самострахування  |

Страховання виробничо-господарських ризиків у діяльності промислових підприємств в Україні поки що не набуло належного розвитку. Це пов'язано з недоліками законодавчої бази в галузі страхування, системи оподаткування, відсутністю страхових традицій та досвіду в проведенні страхування промислових підприємств, методик оцінки ризику і розрахунку тарифних ставок, а також збитку в результаті настання несприятливих подій, складання договору, недовірою до структур страхового ринку. Розвиток системи промислового страхування потребує присутності на страховому ринку кваліфікованих експертів й менеджерів з керування ризиків.

У зв'язку з цим, розробка наукових основ формування системи промислового страхування в Україні, вивчення вітчизняного та закордонного досвіду страхування виробничо-господарських ризиків й можливостей його використання в сучасних умовах є актуальною та значущою для забезпечення ефективної діяльності промислового підприємства.

Таким чином, формування страхового захисту для підвищення ефективності і стабільності діяльності підприємств є об'єктивною необхідністю. Для цього певний інтерес представляє дослідження ринку страхових послуг та оцінка існуючого страхового захисту від ризиків на промислових підприємствах.

## Резюме

Дослідження, результати яких викладені у даному розділі дозволяють оптимізувати джерела фінансування інноваційних проектів в умовах розвитку фінансового ринку, сформувати власні джерела фінансування, оптимізуючи амортизаційну політику та спрямовуючи прибуток підприємства на реінвестування, здійснити страхування ризиків при розвитку підприємством інноваційної діяльності. Так, доведено, що вибір джерел фінансування інноваційного розвитку необхідно здійснювати поетапно, використовуючи математичні моделі та залежності, отримані у даному дослідженні.

Сучасна амортизаційна політика, не зважаючи на деякий прогрес з введенням нового податкового кодексу, потребує подальшого удосконалення, оскільки у існуючому вигляді вона не дозволяє підприємствам формувати частину власних коштів на інноваційну діяльність, яка є адекватною темпам науково-технічного розвитку світової економіки. Це, у свою чергу, потребує подальших досліджень та пошуку варіанту оптимальної амортизаційної політики, яка враховує реальну швидкість морального старіння обладнання.

Для забезпечення спрямування фінансових потоків промислових підприємств на їх інноваційний розвиток необхідні комплексні заходи. А саме, з метою удосконалення процесу моніторингу фінансових потоків промислових підприємств необхідно використовувати такі ключові показники, як внесок підприємства у формування фінансових потоків регіону; внесок підприємства у формування фінансових потоків інших регіонів; внесок підприємства у формування фінансових потоків інших держав; внесок промислового підприємства у накопичення фінансових ресурсів регіону. Необхідно створити та впровадити як на загальнодержавному, так і на регіональному рівні спеціальної системи моніторингу фінансових потоків від інноваційної діяльності, яка буде передбачати: створення сприятливих умов для тих інвесторів у інвестиційних зобов'язаннях яких зазначається інноваційний розвиток підприємств; моніторинг впливу фінансових потоків підприємства на фінансовий потенціал регіону, який може варіюватись від позитивного, тобто створення чистого додатного фінансового потоку, до негативного (вивіз капіталу); застосування економічних важелів стимулювання інвесторів до забезпечення зростання фінансового потенціалу регіону та виконання інвестиційних та інноваційних зобов'язань.

З метою зменшення ризиків та забезпечення інноваційного розвитку, як найбільш ризикованої діяльності підприємства необхідно, користуючись результатами досліджень, викладеними у даному розділі здійснювати комплексне страхування промислових ризиків, розвивати практику використання венчурних фондів.

*Перелік літературних джерел до розділу 4*

- 1 Бухгалтерський облік. Нормативи. П(с)БУ № 16 “Витрати” // Бібліотека видання “Все про бухгалтерський облік” № 1, с. 51,
- 2 Закон України “Про оподаткування прибутку підприємств” // Відомості Верховної Ради, 2000, N 5, ст.34 [Електронний ресурс]: режим доступу: [URL://http://portal.rada.gov.ua](http://portal.rada.gov.ua) (Заголовок з екрану)
- 3 Закон України “Про господарські товариства” // Відомості Верховної Ради, 1999, N 26, ст.213: [Електронний ресурс]: режим доступу: [URL://http://portal.rada.gov.ua](http://portal.rada.gov.ua) (Заголовок з екрану)
- 4 Закон України “Про підприємництво” // Відомості Верховної Ради, 2000, № 5, с. 34 [Електронний ресурс]: режим доступу: [URL://http://portal.rada.gov.ua](http://portal.rada.gov.ua) (Заголовок з екрану)
- 5 Закон України “Про підприємства в Україні” // Відомості Верховної Ради, 1999, № 34, с. 279 [Електронний ресурс]: режим доступу: [URL://http://portal.rada.gov.ua](http://portal.rada.gov.ua) (Заголовок з екрану)
- 6 Бухгалтерський облік. Нормативи. П(с)БУ № 15 “Дохід” // Бібліотека видання “Все про бухгалтерський облік” № 1, с. 49
- 7 Бухгалтерський облік. Консультації I. // Бібліотека видання “Все про бухгалтерський облік” № 2, с. 169-207
- 8 Закон України “Про цінні папери та фондову біржу”// Відомості Верховної Ради, 1999, N 31, ст.251 [Електронний ресурс]: режим доступу: [URL://http://portal.rada.gov.ua](http://portal.rada.gov.ua) (Заголовок з екрану)
- 9 Закон України “Про інвестиційну діяльність” // Відомості Верховної Ради, 1999, № 31, с. 248 [Електронний ресурс]: режим доступу: [URL://http://portal.rada.gov.ua](http://portal.rada.gov.ua) (Заголовок з екрану)

- 10 Брігхем Є. Основи фінансового менеджменту / Є.Брігхем: Пер. з англ. – Київ: Молодь, 1997. – 1000с.
- 11 Кредитование: Пер. с англ. – К.: Торгово-издательское бюро ВНУ, 1994 – 384 с.
- 12 Закон України “Про лізинг” // Відомості Верховної Ради, 1999, N 9-10, ст.67 [Електронний ресурс]: режим доступу: [URL://http://portal.rada.gov.ua](http://portal.rada.gov.ua) (Заголовок з екрану)
- 13 Бухгалтерський облік. Нормативи. П(с)БУ № 14 “Оренда” // Бібліотека видання “Все про бухгалтерський облік” № 1, с. 44 [Електронний ресурс]: режим доступу: [URL://http://portal.rada.gov.ua](http://portal.rada.gov.ua) (Заголовок з екрану)
- 14 Бакаєв Л.О. Кількісні методи в управлінні інвестиціями: Навч. Посібник / Л.О. Бакаєв. – К.: КНЕУ, 2000. – 151 с.
- 15 Малышенко К.А. Создание подсистемы контролинга величины инвестированного капитала промышленного предприятия. / К.А. Малышенко // Проблемы та перспективи розвитку економіки України в умовах ринкової трансформації: Зб. наук. пр.: Економічний вісник Національної гірничої академії України т.3 - Дніпропетровськ: РИК НГА України, 1999. –с. 129-133
- 16 Уотшем Дж. Т. Количественные методы в финансах: Учеб. пособ. для вузов / Терри Дж. Уотшем, Кейт Паррамоу / Пер. с англ. под ред. М.Р. Ефимовой. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1999. – 527 с.
- 17 Хонко Я. Планирование и контроль капиталовложений: Сокр. пер. со швед. и англ. / Я. Хонко / Авт. предисл. и научн. ред. Г.А. Егларян. – М.: Экономика, 1987. – 191 с.
- 18 Данилин В. Экономико-математическая модель развития корпорации / В. Данилин // Российский экономический журнал. – 1997. - № 10. – С. 82-98

- 19 Меняйло И.Л. Совершенствование организации планирования технического и организационного развития предприятий машиностроения / И.Л. Меняйло. – Ворошиловград, 1984. – 349 с.
- 20 Бекларян Л.А. Модели согласования инвестиционного контракта / Л.А. Бекларян // Аудит и финансовый анализ. – 1998. - № 3. – С. 35 – 64
- 21 Математические методы в планировании и управлении производством на горных предприятиях / К.Д. Науменко и др., - М.: Недра, 1970 – 312 с.
- 22 Стермин А.Р. Стратегическое планирование в промышленных корпорациях США / А.Р. Стермин, И.В. Тулин. – М.: Наука, 1990 – 562 с.
- 23 Горюнова Н.В. Источники финансирования инвестиционной стратегии горно-обогатительных комбинатов / Н.В. Горюнова / Гос. горн. академия Украины. – Днепропетровск, 1995. – 10 с. – Деп. в ГНТБ Украины № 215.
- 24 Єгорова І.Г. Джерела формування та ефективність використання інвестиційних ресурсів у залізорудній промисловості (на прикладі гірничо-збагачувальних комбінатів Криворізького басейну): Автореф.дис...к-та екон. наук: 08.07.01 / НАН України / І.Г. Єгорова. – К., 1999. – 19 с.
- 25 Основные положения по разработке и применению систем сетевого планирования и управления. (Межотраслевые инструктивно-методические материалы.) Изд. 3-е, перераб. и доп. – М.: Экономика, 1974. – 216 с.

- 26 Єрмошкіна О.В. Формування оптимальної системи фінансування інвестиційного проекту підприємства в умовах розвитку фінансового ринку в Україні / О.В. Єрмошкіна // Економіка: проблеми теорії та практики. Зб. наук. пр. Дніпропетровського державного університету. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2001. - № 102 – С. 65-74.
- 27 Статистичний щорічник України за 2008 рік / За ред. Осауленка О.Г., Державний комітет статистики України, К. 2009 – 567 с.
- 28 Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України: [Електронний ресурс]: режим доступу: URL://<http://www.ukrstat.gov.ua>: Заголовок з екрану.
- 29 Податковий кодекс України // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2011, N 13-14, N 15-16, N 17, ст.112: [Електронний ресурс]: режим доступу: URL:// <http://zakon1.rada.gov.ua>
- 30 Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби" (Затверджено Наказом Міністерства фінансів України 27.04.2000 р. N 92, Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 18 травня 2000 р. за N 288/4509: [Електронний ресурс]: режим доступу: URL:// <http://zakon1.rada.gov.ua>
- 31 World Development Report 2002 // The International Bank for Reconstruction and Development, Oxford University Press. 2001.
- 32 Gurley J. G. Financial Aspects of Economic Development / John G. Gurley, E. S. Shaw // The American Economic Review. – Vol. 45, - No. 4, (Sep., 1955), pp. 515-538.
- 33 Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015 роки) «Шляхом європейської інтеграції» // Національний ін-т стратегічних досліджень. Ін-т економічного прогнозування НАН України. Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції України. 2004. – 416 с.

- 34 Єрмошкіна О.В. Вплив інтеграційних процесів в Україні на фінансові потоки фінансово-промислових груп / О.В. Єрмошкіна // Проблеми і перспективи інноваційного розвитку економіки України: Матеріали міжнар. наук.-практ. конф. (Дніпропетровськ, 22-24 травня 2008 р.) – Д.: Національний гірничий університет. 2008. – Т. 3. – 246 с. (С. 33-35).
- 35 Фуруботн Э.Г. Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории / Э.Г. Фуруботн, Р. Рихтер / Пер. с англ. под ред. В.С. Катькало, Н.П. Дроздовой. СПб.: Издат. Дом Санкт-Петерб. гос. ун-та, 2005. – XXXIV + 702 с.
- 36 Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізм забезпечення) / О.І. Барановський: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук: спец. 08.04.01. – Київ, 2000. – 36 с.
- 37 Вишневский В.П. Уход от уплаты налогов: теория и практика / В.П. Вишневский, А.С. Веткин: монография / НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2003. – 228 с.
- 38 Краус Н.М. Тіньовий та офіційний сектори економіки: антагоністичне співіснування і взаємодія: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.01 «Економічна теорія та історія економічної думки» / Н.М. Краус. – Київ, 2008. – 20 с.
- 39 Кулініч О.М. Економічний механізм боротьби з відмиванням грошей: українські завдання в контексті міжнародного досвіду: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / О.М. Кулініч. – Київ, 2006. – 20 с.



- 40 Мазур І. «Втеча капіталу» з України у системі глобального перерозподілу фінансових ресурсів / І. Мазур // Банківська справа. – 2005. - № 2. – С. 56-63.
- 41 Оффшорные зоны в практике российских налогоплательщиков. – М.: Юристъ, 2001. – 496 с. (серия: Practica).
- 42 Силантьев А.В. Воздействие противоречивой природы системы экономических интересов на процесс формирования теневой экономики России: автореф. дисс. на соиск науч. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.01 97. «Экономическая теория» / А.В. Силантьев. – Пенза, 2007. – 26 с.
- 43 Суэтин А. Макроэкономические последствия отмывания денег / А. Суэтин // Вопросы экономики. – 2002. - № 10. – С. 126 – 130.
- 44 «Про затвердження форм державних статистичних спостережень у сфері зовнішньоекономічної діяльності та інструкцій щодо порядку їх складання» // Наказ Державного комітету статистики України від 11.08.2004 N 471: [Електронний ресурс]: режим доступу: URL://<http://portal.rada.gov.ua>
- 45 Типології легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом в 2004-2005 рр. // Держфінмоніторинг України. Наказ від 27.12.2005 № 249. – 29 с.
- 46 Типології легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом в 2005-2006 рр. // Держфінмоніторинг України. Наказ від 22.12.2006 № 265. – 27 с.
- 47 Інформаційний портал «ProUA» : [Електронний ресурс]: режим доступу: URL://<http://www.proUA.com>: Заголовок з екрану.
- 48 Закон України «Про інноваційну діяльність» (зі змінами і доповненнями)// Відомості Верховної Ради, 2002, N 36: [Електронний ресурс]: режим доступу: URL://<http://portal.rada.gov.ua>

- 49 Закон України «Про наукову і науково-технічну діяльність» (зі змінами і доповненнями) // Відомості Верховної Ради, 1992, N 12: [Електронний ресурс]: режим доступу: URL://<http://portal.rada.gov.ua>
- 50 Кримінальний кодекс України (зі змінами і доповненнями) // Відомості Верховної Ради, 2001, N 25-26: [Електронний ресурс]: режим доступу: URL://<http://portal.rada.gov.ua>
- 51 Закон України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)» (зі змінами і доповненнями) // Відомості Верховної Ради, 2001, N 21: [Електронний ресурс]: режим доступу: URL://<http://portal.rada.gov.ua>
- 52 Закон України «Про промислово-фінансові групи в Україні» (зі змінами і доповненнями) // Відомості Верховної Ради, 1996, N 23: [Електронний ресурс]: режим доступу: URL://<http://portal.rada.gov.ua>
- 53 Закон України «Про холдингові компанії в Україні» (зі змінами і доповненнями) // Відомості Верховної Ради України, 2006, N 34: [Електронний ресурс]: режим доступу: URL://<http://portal.rada.gov.ua>
- 54 Закон України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом» (зі змінами і доповненнями) // Відомості Верховної Ради, 2003, N 1: [Електронний ресурс]: режим доступу: URL://<http://portal.rada.gov.ua>
- 55 «Про затвердження деяких форм, пов'язаних із здійсненням фінансового моніторингу, та Інструкції щодо їх заповнення» // Наказ Міністерства фінансів, Державного департаменту фінансового моніторингу від 13.05.2003 N 48: [Електронний ресурс]: режим доступу: [URL://http://portal.rada.gov.ua](http://portal.rada.gov.ua)

- 56 «Про затвердження Порядку реєстрації фінансових операцій суб'єктами первинного фінансового моніторингу» // Постанова Кабінету міністрів України від 26 квітня 2003 р. N 644: [Електронний ресурс]: режим доступу: URL://<http://portal.rada.gov.ua>
- 57 Чабан В.Г. Складова інноваційної інфраструктури: венчурний капітал / В.Г. Чабан // Фінанси України. – №4, 2005. – С. 35-40.
- 58 Герасимова І.Ю. Сутність і проблеми венчурного фінансування в Україні / І.Ю. Герасимова // Проблеми і перспективи інноваційного розвитку економіки України – Зб.: матеріали міжнар. наук.-практ. конф. – Дніпропетровськ: НГУ, 2007. – С. 87-88.
- 59 Москвін С. Венчурні фонди компаній з управління активами як феномен спільного інвестування в Україні / С. Москвін: [Електронний ресурс]: режим доступу: URL://<http://www.kimi.edu>.
- 60 Дворжак И. Венчурный капитал в странах Центральной и Восточной Европы // И. Дворжак, Я. Кочишова, П. Прохазка// Проблемы теории и практика управления.- 2000.- №5: [Електронний ресурс]: режим доступу: URL: <http://business.rin.ru/cgi-bin/search.pl?action=view &num=342231&razdel=40&w=0>.
- 61 Паштова Л.Г. Риск-менеджмент на предприятии / Л.Г. Паштова // Справочник экономиста. – 2003. - №5: [Електронний ресурс]: режим доступу: URL://[http://www.profiz.ru/se/5\\_2003/864/](http://www.profiz.ru/se/5_2003/864/)
- 62 Антомян Л.В. Роль и место риск-менеджмента в управлении компании / Л.А. Антомян: [Електронний ресурс]: режим доступу: URL://<http://www.cig-bc.ru/library/74190/97054/>
- 63 Никитина Т.В. Страхование коммерческих и финансовых рисков / Т.В. Никитина. – СПб.: Питер, 2002. – 240 с.

- 64 Аберніхіна І.Г. Підходи до класифікації ризиків, що характерні для сучасних промислових підприємств / І.Г. Аберніхіна: [Електронний ресурс]: режим доступу: URL://[http://www.rusnauka.com/PNR\\_2006/Economics/10\\_abe rnihina%20i.g.doc.htm](http://www.rusnauka.com/PNR_2006/Economics/10_abe rnihina%20i.g.doc.htm)
- 65 Глобинец Г.И. Система управления рисками агропромышленного предприятия / Г.И. Глобинец: [Електронний ресурс]: режим доступу: URL:// [http://www.nbuv.gov.ua/Articles/KultNar/knp82/pdf/knp82\\_22-29.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/Articles/KultNar/knp82/pdf/knp82_22-29.pdf)
- 66 Кузнецова Н.В. Управление рисками. Учеб.пособ./ Н.В. Кузнецова. - Владивосток: Изд-во Дальневосточного унив-та, 2004. – 168 с.
- 67 Хохлов В.Н. Управление риском / В.Н. Хохлов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 239 с.
- 68 Цимбульский В.А. Комплексное страхование промышленных рисков в системе экономической защиты населения и территорий / В.А. Цимбульский: [Електронний ресурс]: режим доступу: URL://<http://www.kampi.ru/scitech/base/nomer6/cibulskii/stat1.htm>
- 69 Доценко Е. В. Формирование механизма управления рисками на предприятиях деревообрабатывающей отрасли: автореф. дис. к.э.н.: 08.00.05 / Е.В. Доценко. – Москва, 2006. – 25 с.
- 70 Качалов Р.М. Управление хозяйственным риском / Р.М. Качалов. – М.: Наука, 2002: [Електронний ресурс]: режим доступу: URL://<http://www.ecsoc man.edu.ru/db/msg/210210.html>
- 71 Клейнер Г.Б. Стратегии бизнеса: аналитический справочник: [Електронний ресурс]: режим доступу: URL://[http://www.aup.ru/books/m71/5\\_3.htm](http://www.aup.ru/books/m71/5_3.htm)
- 72 Страхування: Підручник / Кер. авт. кол. і наук. ред. С.С. Осадець. – К.: КНЕУ, 2002. – 559с.

- 73 Мних М.В. Економічний зміст та форма надання страхових гарантій суб'єктам підприємницької діяльності / М.В. Мних // Економіка та держава. – 2007. – №1. – С. 31-32.
- 74 Страхові послуги: Підручник / С.С. Осадець, Т.М. Артюх, О.О. Гаманкова та ін.; Кер. авт. кол. й наук. ред. проф. С.С. Осадець і доц. Т.М. Артюх. – К.: КНЕУ, 2007. – 464с.
- 75 Формирование системы управления риском страхового портфеля промышленного предприятия на примере ОАО "Магнитогорский металлургический комбинат": [Электронный ресурс]: режим доступа: URL://<http://www.risk-manage.ru/case/case17/>
- 76 Немцова Н.В. Формирование системы страховой защиты на промышленных предприятиях / Н.В. Немцова // Электронное научно-техническое издание «Наука и образование» . – 2007. - №2: [Электронный ресурс]: режим доступа: URL:// <http://technomag.edu.ru/doc/63500.html>
- 77 Башев Д.В. Совершенствование системы комплексного управления рисками промышленных предприятий: автореф. дис. к.э.н.: 08.00.05 / Д.В. Башев. – Ростов-на-Дону, 2007. – 26 с.

## ЗМІСТ

|   |     |
|---|-----|
| ПЕРЕДМОВА.....  | 3   |
| 1. АНАЛІЗ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ .....  | 7   |
| 1.1. Інноваційний розвиток – основа конкурентоспроможності в умовах глобалізації.....   | 7   |
| 1.2. Аналіз інноваційної активності у світовій та національній економіці .....  | 14  |
| 1.3. Теоретичні підходи до визначення інноваційної кризи підприємства .....   | 21  |
| 1.4. Управління інноваційними процесами промислового підприємства на засадах контролінгу .....                                | 33  |
| 1.5. Регіональні аспекти забезпечення активізації інноваційної складової конкурентоспроможності підприємств .....             | 37  |
| Резюме .....  | 42  |
| Перелік літературних джерел до розділу 1 .....  | 43  |
| 2. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА .....  | 46  |
| 2.1. Розвиток методичних підходів до оцінки ефективності управління інноваційним розвитком промислових підприємств.....       | 46  |
| 2.2. Оцінка ефективності інноваційного проекту як основа його консолідованого фінансування .....                              | 50  |
| 2.3. Оцінка фінансової складової конкурентоспроможності промислових підприємств .....   | 57  |
| 2.4. Оцінка ефективності використання капіталу промислових підприємств під впливом інноваційного розвитку .....               | 72  |
| 2.5. Оцінка підприємницького потенціалу промислових підприємств в умовах інноваційного розвитку .....                         | 88  |
| Резюме .....  | 98  |
| Перелік літературних джерел до розділу 2 .....  | 99  |
| 3. ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ТА ІННОВАЦІЙНУ АКТИВНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ .....                                       | 103 |
| 3.1. Інноваційні фактори ресурсного потенціалу промислового підприємства .....  | 103 |
| 3.2. Фактори, викликані процесами глобалізації, які змушують промислове підприємство обирати інноваційний шлях розвитку ..... | 108 |

|   |     |
|---|-----|
| 3.3. Особливості розробки інвестиційних проектів освоєння родовищ корисних копалин на базі застосування інноваційних технологій ..... | 114 |
| Резюме .....  | 122 |
| Перелік літературних джерел до розділу 3 .....  | 123 |
| 4. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ .....  | 126 |
| 4.1. Вибір джерел фінансування інноваційних проектів в умовах розвитку фінансового ринку .....  | 126 |
| 4.2. Проблеми формування підприємствами власних джерел фінансування за рахунок амортизаційних відрахувань .....                       | 149 |
| 4.3. Орієнтація фінансових потоків промислових підприємств на їх інноваційний розвиток .....  | 163 |
| 4.4. Венчурне фінансування інноваційного розвитку .....   | 188 |
| 4.5. Комплексне страхування промислових ризиків в умовах інноваційного розвитку підприємств .....                                     | 194 |
| Резюме .....  | 202 |
| Перелік літературних джерел до розділу 4 .....  | 204 |

Наукове видання

**Галушко** Ольга Сергіївна  
**Єрмошкіна** Олена Вячеславівна  
**Дідик** Людмила Михайлівна  
**Герасимова** Ірина Юріївна  
**Дедіков** Олексій Іванович  
**Крилова** Олена Валер'янівна  
**Соляник** Людмила Григорівна  
**Цуркан** Ірина Миколаївна  
**Штефан** Наталія Миколаївна  
**Горяча** Олена Іванівна  
**Доценко** Олена Юріївна  
**Козар** Дар'я Сергіївна  
**Лісовенкова** Ірина Михайлівна  
**Нікіфорова** Юлія Володимирівна  
**Радзівіло** Ірина Василівна

## **ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ НА БАЗІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ**

Монографія

За редакцією професора О.С. Галушко

Друкується в редакції авторів.

Підписано до друку 02.07.2012. Формат 30х42/4.  
Папір офсетний. Ризографія. Ум. друк. арк. 11,8.  
Обл.-вид. арк. 11,8. Тираж 300 пр. Зам. №

Підготовлено до друку та видруковано  
у Державному ВНЗ «Національний гірничий університет».  
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру ДК № 1842 від 11.06.2004.

49005, м. Дніпропетровськ, просп. К. Маркса, 19.