Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України
Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника
Прикарпатський науково-аналітичний центр

Актуальні проблеми розвитку економіки регіону

НАУКОВИЙ ЗБІРНИК

Випуск 7

Том 1

Івано-Франківськ
2011

УДК 332.14:336
ББК 65.049 (4 Укр):65.9(4 Укр)26
А43

Науковий збірник включено до переліку фахових видань згідно з постановою Президії ВАК України від 18 січня 2007 року № 1-05/1

РЕДАКЦІЙНА РАДА: Ґрещук В.В. (*голова ради*) – Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, директор Інституту українознавства, завідувач кафедри української мови, доктор філологічних наук, професор; **Возняк С.М.** – Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, професор кафедри філософії, доктор філософських наук, професор; **Кононенко В.І.** – Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, завідувач кафедри загального і порівняльного мовознавства, доктор філологічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України; **Кугутяк М.В.** – Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, директор Інституту історії і політології, завідувач кафедри етнології і археології, доктор історичних наук, доктор філософії, професор, заслужений діяч науки і техніки України; **Карпенко З.С.** – Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, завідувач кафедри педагогічної і вікової психології, доктор психологічних наук, професор; **Матвіїшин В.Г.** – Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, завідувач кафедри світової літератури, доктор філологічних наук, професор; **Остафійчук Б.К.** – Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, ректор, завідувач кафедри матеріалознавства і новітніх технологій, доктор фізико-математичних наук, професор, член-кореспондент НАН України, заслужений діяч науки і техніки України; **Москалець В.П.** – Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, завідувач кафедри загальної та експериментальної психології, доктор психологічних наук, професор; **Орбан-Лембрик Л.Е.** – Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, завідувач кафедри соціальної психології, доктор психологічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України; **Ларіонова В.К.** – Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, завідувач кафедри філософії, доктор філософських наук, професор.

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ: Ткачук І.Г. *(головний редактор)* – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника, заслужений діяч науки і техніки України; **Крихо-вецька З.М.** *(відповідальний секретар)* **–** кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника; **Баланюк І.Ф.** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника; **Благун І.С.** – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної кібернетики Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника; **Гуцал І.С.** – доктор економічних наук, професор кафедри фінансів суб'єктів господарювання, декан факультету фінансів Тернопільського національного економічного університету; **Кропельницька С.О.** **–** кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника; **Мельник А.Ф. –** доктор економічних наук, професор, академік Української академії економічної кібернетики, проректор з наукової роботи, завідувач кафедри державного і муніципального управління Тернопільського національного економічного університету; **Сус Т.Й. –** кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника; **Романюк М.Д.** – доктор економічних наук, професор, декан економічного факультету, завідувач кафедри теоретичної і прикладної економіки Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника; **Фаріон І.Д. –** доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки, обліку та економічного аналізу у сфері соціальної інфраструктури Тернопільського національного економічного університету.

Адреса редакційної колегії:
76025, Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 57, кафедра фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника, тел. (0342) 59-61-76

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ : науковий збірник / [за ред. І. Г. Ткачук]. – Івано-Франківськ : Вид-во Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника, 2011. – Вип. 7. – Т. 1. – 319 с.

До збірника наукових праць "Актуальні проблеми розвитку економіки регіону" увійшли статті, у яких розглядаються теоретичні аспекти дослідження проблем економіки регіону; статті, присвячені фінансово-кредитним проблемам формування виробничих відносин регіонального рівня, проблемам економічного й соціального розвитку регіонів України.

Для науковців, викладачів вищих закладів освіти й науки, аспірантів і студентів.

THE ACTUAL PROBLEMS OF REGIONAL ECONOMY DEVELOPMENT : scientific collection / [after red. I. G. Tkachuk]. – Ivano-Frankivsk : Publishing house of Precarpathian national university name after Vasyl Stefanyk, 2011. – Issue 7. – V. 1. – 319 p.

The theoretical aspects of research of problems of economy of region, devoted to the financial-credit problems of forming of production relations of regional level, problems of economic and social development of regions of Ukraine are examined in the article of scientific collection "The actual problems of regional economy development".

Scientific collection is designed for research workers, teachers of higher establishments of education and science, graduate students and students.

© Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, 2011

УДК 368.5
ББК 65.271

Александрова М.М.

СИСТЕМА СТРАХУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ КУЛЬТУР В УКРАЇНІ

Житомирський державний технологічний університет,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра фінансів,
м. Житомир, вул. Черняхівського, 103,
тел.: (0412) 37-84-82,
e-mail: marina_alexandrova@ukr.net

Анотація. Стаття спрямована на дослідження питання визначення та формування системи страхування сільськогосподарських рослин в Україні.

Ключові слова: система агрострахування, страховий ризик, система страхування сільськогосподарських культур, структурна будова.

Annotation. The article is devoted to the issue of defining and forming a system of insurance of agricultural plants in Ukraine.

Key words: agri-insurance, insurance risk, crop insurance system, the structural constitution.

Вступ. Вітчизняне економічне суспільство наполегливо вимагає стійкого, сталого розвитку, що неможливе без формування відкритих економічних систем – фінансових, галузевих, у тому числі й страхових. В Україні, незважаючи на велику потребу в страхуванні сільськогосподарських ризиків як найбільш кумулятивних, з великими негативними наслідками для всієї економіки країни, ризиків, які загрожують продовольчій безпеці держави, досі не сформована система агрострахування, між іншим, і система страхування сільськогосподарських культур. Тому питання визначення складових і формування системи страхування сільськогосподарських культур, як складової відкритої системи агрострахування, є нагальним і своєчасним.

Постановка завдання. Дослідження поняття та побудови економічної системи страхування в галузі сільського господарства, взаємодії та взаємозв'язку її елементів стали потужною нішею наукових пошуків багатьох учених і практиків, таких як В.Я. Амбросов, І.А. Воловик, О.Є. Ґудзь, М.Я. Дем'яненко, В.М. Жук, О.М. Залєтов, С. Зоря, Ф.В. Іваніна, Г.Г. Кірейцев, М.С. Клапків, Р.О. Колібаба, Г.А. Матвієнко, С.А. Навроцький, П.Т. Саблук, С.С. Осадець, Р.В. Шинкаренко та багато інших. Існуючі проблеми в аграрному страхуванні, необхідність його підтримки державою, особливі умови СОТ щодо функціонування України в адаптивний період зумовлюють вивчення на різних рівнях і вимагають побудови системи страхування сільськогосподарських культур як підсистеми аграрного страхування, її комплексного всебічного обґрунтування, упорядкування, забезпечення дієвості й ефективності.

Результати. Ринок аграрного страхування є досить потужним сегментом світового фінансового ринку. Його потужність складає 7,1 млрд доларів США. Близько 50% страхового ринку припадає на мультиризикове страхування врожаю. Друге місце займає страхування від граду – майже 22%, третє – 11% – страхування сільгосптварин і четверте – 10% – комплексне страхування фермерських господарств [2]. Агрострахування є визнаним засобом підтримки сільського господарства, оскільки здатне спрямовувати допомогу саме до тих, хто її потребує. Сучасність висуває такі вимоги до агрострахування, як: відповідність міжнародним торговельним угодам; стимулювання

застосування ефективних технологій у сільському господарстві кожної окремої країни; створення передумов для прогресивних змін у сільському господарстві (наприклад, запровадження нових технологій вирощування сільськогосподарських культур; покращання управління земле- та водокористуванням; оптимізація та підвищення ефективності використання ресурсів; удосконалення технології забезпечення якості й екологічної безпеки продуктів харчування; управління обліком запасів і готової продукції в сільському господарстві тощо).

В Україні нині страхуванням охоплено близько 2,6% загальної площі посіву сільгоспкультур. На думку експертів, можливим рівнем страхування сільськогосподарських ризиків у державі є 20% усіх функціонуючих підприємств [5]. І ця частка може бути збільшена за умови розвитку кооперації та укрупнення фермерських господарств.

У науковій літературі немає єдиної думки щодо визначення системи агрострахування, системи страхування сільськогосподарських культур. Ураховуючи поняття системності, системи та розуміння страхування, можна визначити, що "система агрострахування" – це сукупність взаємопов'язаних компонентів (організаційного, економічного, нормативно-правового та науково-методичного), що функціонують у сфері страхування й агросектора економіки та створюють цілісну єдність для організації страхового захисту товаровиробників і здійснення антиризикової діяльності на принципі солідарної замкнутої розкладки страхового збитку та на умовах трансферту ризику з метою забезпечення ефективності сільськогосподарської галузі економіки держави.

З огляду на визначення, система агрострахування повинна мати: свої однорідні елементи, які взаємопов'язані та взаємообумовлені й формують функціональні блоки; свої властивості; свій стан; зв'язок із зовнішнім середовищем, який забезпечить розвиток системи; свою внутрішню організацію; здатність до самоорганізації – явище синергії; функції. Зовнішнє оточення агрострахування представлене іншими сегментами страхування та в підсумку – ланками фінансової системи держави й сферою міжнародних фінансів, зв'язок з якими визначається за напрямами руху фінансових потоків. А внутрішня будова формується з підсистем, однією з яких є підсистема страхування сільськогосподарських ризиків, – рослинництво й тваринництво, що також мають свої підсистеми й складаються з трьох основних блоків: робочого, репродуктивного та корегуючого [5, с.94–95].

Основною функцією страхової системи АПК є регулювання, упорядкування її підсистем. Таким чином, агрострахування можна розглядати як цілісну систему страхування, що має свої підсистеми, однією з яких є страхування сільськогосподарських ризиків (рис. 1).

Рис. 1. Страхування сільськогосподарських культур як складова системи агрострахування

Водночас страхування сільськогосподарських культур також можна розглядати як цілісну систему, що має свої складові (рис. 2). А тому "систему страхування сільськогос-

подарських культур" можна визначити як сукупність взаємопов'язаних елементів, що групуються у відповідні блоки, мають цілісну єдність, забезпечують організацію страхового захисту сільськогосподарських рослин на принципі солідарної замкнутої розкладки страхового збитку та на умовах трансферту ризику з метою забезпечення стійкості всього сільськогосподарського виробництва. Адже саме рослинництво є головним джерелом сировини та напівфабрикатів для розвитку тваринництва, а 60 галузей народного господарства безпосередньо працюють на сільськогосподарській сировині [3, с.13].

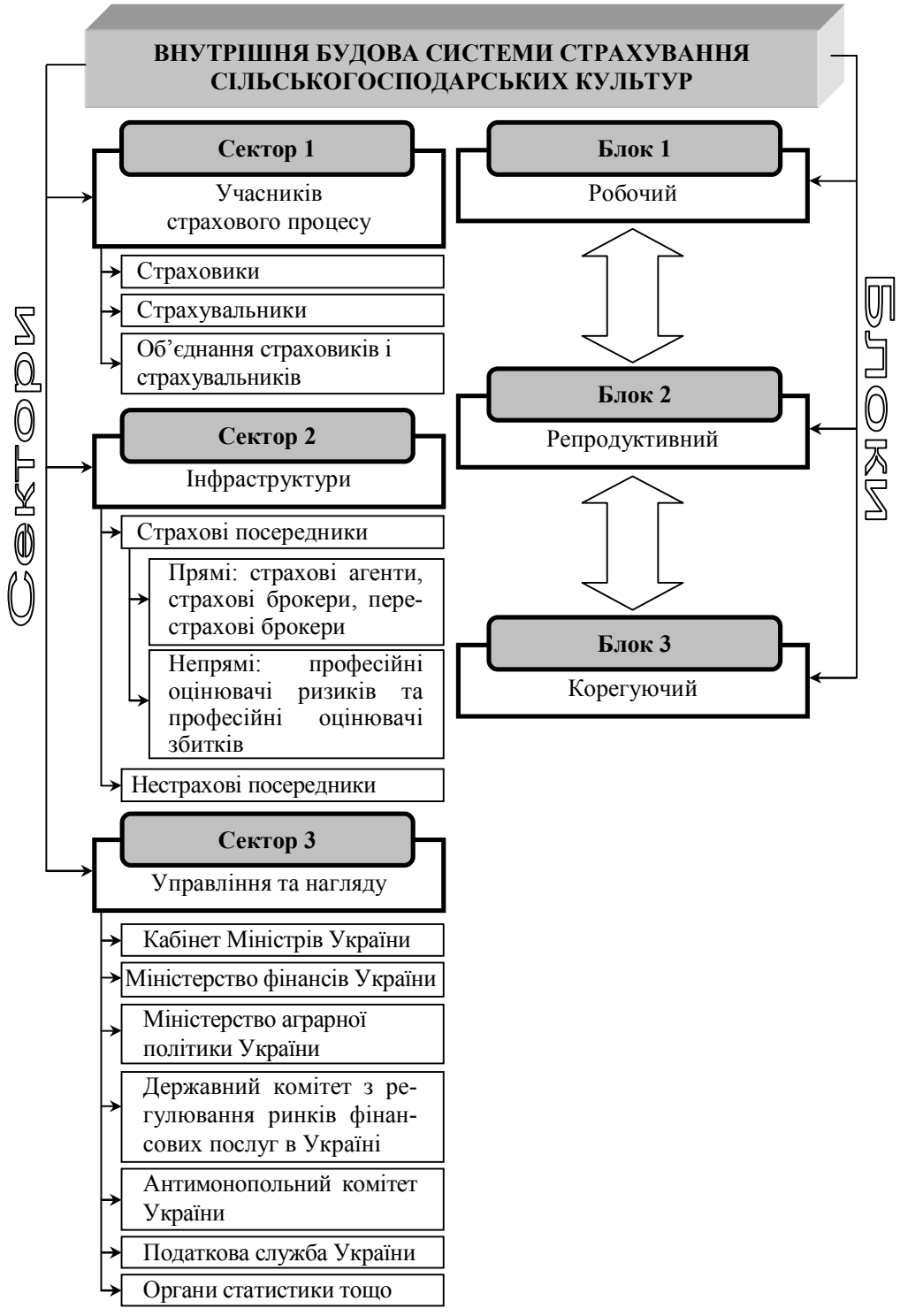

Рис. 2. Будова системи страхування сільськогосподарських культур

Ця система має зовнішнє оточення та свою внутрішню будову, яка структурно складається із секторів та блоків. Сектори системи страхування сільськогосподарських культур відповідають суб'єктам страхових відносин.

Страховиками за організаційною формою в галузі агрострахування в Україні є господарські товариства, крім ТзОВ, Державна страхова компанія (прийнято рішення про її створення у 2010 р.), товариства взаємного страхування (поки що в Україні немає жодного ТВС, що працює на ринку страхування сільськогосподарських ризиків).

Страхувальники представлені юридичними, фізичними особами та фізичними особами, що займаються підприємницькою діяльністю. В Україні страхувальниками в аграрній сфері є в переважній більшості фермерські господарства, господарські товариства та приватні підприємства.

Об'єднання страховиків і страхувальників представлені багатьма структурами: Асоціаціями, Конфедерацією, Сільськогосподарським пулом, Лігою страхових компаній України та іншими громадськими організаціями – Міжнародною фінансовою корпорацією, Асоціацією фермерів і приватних землевласників України, Лігою страхових організацій України, Українською аграрною конфедерацією, Українським страховим сільськогосподарським пулом, Аграрною палатою України, Українською Федерацією Страхування, Українською аграрною біржею тощо. Цей перелік об'єднань не є вичерпним. Очевидно, що в Україні в складі системи аграрного страхування започатковано створення професійних громадських організацій, які можна розподілити на дві групи. До першої групи можливо віднести організації, які створювалися шляхом реорганізації існуючих професійних об'єднань, сформованих на основі приватної власності та захисту своїх економічних і приватних інтересів; на основі єдності економічних інтересів; за участю міжнародних організацій, сформованих суб'єктами господарювання з винятковим видом діяльності; унаслідок створення громадських організацій на основі приватної ініціативи. Друга група громадських організацій включає структури, утворені за участю підприємств, що раніше входили до складу галузевих підкомплексів, управлінські державні структури яких були скорочені в ході проведення адміністративної реформи в Україні.

За даними проекту "Аграрна політика для людського розвитку", в аграрній сфері функціонує 49 всеукраїнських професійних громадських організацій, з яких 41 віднесено до першої групи та 8 – до другої групи [2]. У країнах з розвиненим страховим ринком саме галузеві неприбуткові організації вважаються одним з найбільш ефективних інструментів саморегулювання страхового ринку в аграрному секторі держави. Розвиток повноцінної системи аграрного страхування неможливий без розвитку об'єднань сільськогосподарських виробників.

Другий сектор системи страхування сільськогосподарських культур – сектор інфраструктури – є забезпечувальним у системі страхування сільськогосподарських культур і представлений страховими й нестраховими посередниками. Професійні страхові посередники з'явилися на вітчизняному страховому ринку в середині 90-х років XX ст. А у вересні 1997 р. була заснована Асоціація професійних посередників України. Страхові посередники поділяються на прямі й непрямі. Прямі посередники – це страхові агенти, страхові брокери, перестрахові брокери. Страхові агенти діють від імені страховика, страхові брокери – від свого імені та на користь чи страховика, чи страхувальника. В Україні встановити чисельність страхових агентів і страхових брокерів, які працюють на ринку агрострахування, практично неможливо, оскільки вимог спеціальної сертифікації чи ліцензування або реєстрації щодо їх діяльності у сфері агроризиків державою не встановлено. Непрямі посередники представлені професійними оцінювачами страхових аграрних ризиків – андерайтерами та професійними оцінювачами страхових збитків в аграрній сфері (спеціальної професійної назви їх в

Україні не встановлено). Хоча за аналогією з міжнародною практикою це можуть бути аджастери, можливо, аварійні комісари. Експертизи в сільському господарстві потребують високих спеціальних фахових знань і досвіду практичної діяльності в аграрній сфері економіки.

Сектор управління та нагляду за страховим ринком України в аграрній сфері знаходиться на стадії свого формування. Велика кількість органів управління та впливу на страхову діяльність, таких як Кабінет Міністрів України, Комітет Верховної Ради України з питань аграрної політики та земельних відносин, Фонд аграрних страхових субсидій України, Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України, Український державний фонд підтримки фермерських господарств, Міністерство аграрної політики України, Податкова служба, органи статистики, Антимонопольний комітет тощо, функціонують управлінські структури, які безпосередньо впорядковують страхову діяльність в агросекторі економіки держави (цей перелік не є вичерпним), призводить до суперечностей у вжитті заходів і не сприяє формуванню ефективної системи страхування сільськогосподарських культур. Роль державних органів полягає в тому, що вони повинні створити умови для стабільної роботи аграрного сектора й захистити виробника. При цьому, маючи обмеження бюджетного фонду, найбільш раціональним способом підтримки сільського господарства є не прямі виплати потерпілим від ризиків, а підтримка страхування. Проте в сучасних умовах господарювання не існує адекватної та виваженої страхової політики в системі аграрного виробництва, у тому числі й до страхування сільськогосподарських культур. Дії держави здебільшого мають хаотичний, а не системний характер.

Внутрішня будова системи страхування сільськогосподарських культур містить: робочий блок – формує законодавчо-нормативне забезпечення здійснення страхування сільськогосподарських культур, визначає форми проведення страхування, розробляє та вдосконалює страхові продукти; репродуктивний блок – відповідає за побудову фінансово-економічного механізму та застосування інструментів здійснення страхування, інформаційне, наукове й актуарне забезпечення процесу страхування; корегуючий блок – утворює тип і форми нагляду в системі страхування сільськогосподарських культур.

Робочий блок створив достатньо розгалужену систему законодавчо-нормативного забезпечення страхування аграрних ризиків. Однак вона є громіздкою та суперечливою. Стосовно ж форми проведення страхування сільськогосподарських культур, то участь сільськогосподарських товаровиробників у страхуванні повинна бути добровільною, що й започатковано в Україні з липня 2010 р. Окрім того, вітчизняні страховики створили низку страхових продуктів щодо страхування сільськогосподарських культур, проте вони є досить дорогими та неврегульованими. Таким чином, страхування сільгоспкультур не є масовим в Україні, оскільки страхові продукти не задовольняють потреб їх споживача. Вимагають свого покращання й форми договорів, актуарні розрахунки в агрострахуванні, а також надзвичайно низький рівень внутрішньої державної підтримки аграрного сектора, який СОТ намагається задекларувати.

Корегуючий блок містить такі форми нагляду:

- ліцензійну, хоча в Україні відсутня окрема ліцензія на здійснення страхування в аграрному секторі економіки держави; проведення агрострахування вимагає наявності в складі працівників страхової організації фахівців високого рівня та експертів, що потребує також відповідної сертифікації;
- контрольну, що є найбільш зреалізованою в Україні за допомогою цілої низки державних органів;
- звітну, яка найменше відображає процеси, що відбуваються на ринку аграрного страхування; практично повністю відсутня статистична інформація про стан страхування сільськогосподарських культур.

Висновки. Таким чином, проведене дослідження дозволяє визначити систему страхування сільськогосподарських культур як сукупність взаємопов'язаних елементів, що групуються у відповідні блоки, мають цілісну єдність, забезпечують організацію страхового захисту сільгоспрослин за принципом солідарної замкнутої розкладки страхового збитку та на умовах трансферту ризику з метою забезпечення стійкості всього сільськогосподарського виробництва, яка містить у своєму складі три сектори та три робочих блоки. Подальші дослідження спрямовуються на визначення ролі держави в системі агрострахування, формування нових суб'єктів ринку страхування сільськогосподарських культур, підвищення рівня його дієвості.

1. Дем'яненко М. Я. Методичні рекомендації по страхуванню сільськогосподарських культур з державною підтримкою / Дем'яненко М. Я., Гудзь О. Є., Навроцький С. А. – К. : ННЦІАЕ, 2009. – 134 с.
2. Колібаба Р. О. Механізм та інструменти мінімізації аграрних ризиків [Електронний ресурс] / Р. О. Колібаба. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/printable_ article?art_id=57203.
3. Малыш М. Н. Аграрная экономика : учебник / Малыш М. Н., Смекалов П. В., Трофимов А. Г. ; [под ред. М. Н. Малыша]. – С. Пб. : Знание, СПбГАУ, 2000. – 576 с.
4. Навроцький С. А. Соціально-економічні аспекти страхування АПК / С. А. Навроцький. – Суми : Вид-во "Довкілля", 2004. – 316 с.
5. 5. Основи стійкого розвитку : навчальний посібник / [за заг. ред. Л. Г. Мельника]. – Суми : ВТД "Університетська книга", 2005. – 654 с.
6. Шинкаренко Р. В. Страхування від багатьох ризиків. Програми підтримки страхування фермерів в США / Р. В. Шинкаренко. – Режим доступу : http://forinsurer.com/public/03/06/25/548.

Рецензенти:
Малюга Н.М. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри аналізу і статистики Житомирського державного технологічного університету, академік Академії економічних наук України.
Ущаповський Ю.В. – кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії Житомирського державного технологічного університету.

УДК 336.77/658.713 (477)
ББК У9 (4Укр) 293-93-212.15

Благодир Я.Я.

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ КРЕДИТНОГО РИЗИКУ ЛІЗИНГОВИХ КОМПАНІЙ

Львівський національний університет імені Івана Франка,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра обліку і аудиту,
79008, м. Львів, просп. Свободи, 18,
тел.: 0322394034
e-mail: blahodyr@rambler.ru

Анотація. Стаття присвячена розробці теоретичних основ, методичних підходів і рекомендацій, спрямованих на скорочення негативних наслідків від реалізації кредитних ризиків у діяльності лізингових компаній України. Уточнено сутність категорій "ризик" і "кредитний ризик".

Ключові слова: кредитний ризик, лізинг, лізингова компанія, методи оцінки, методи управління, диверсифікація, оптимізація, мінімізація.

Annotation. In the article the theoretical and methodical bases of management of credit risks of bank establishments and methods of their estimation for increase of efficiency of financial management of leasing company are covered. The basic ideas and results concern: definitions of economic essence of a category of "risk" and "credit risk". It is offered to leasing company to use a

control system of credit risk, proceeding from the classification for increase of financial stability, business activity, liquidity, profitability of leasing company.

Key words: credit risk, leasing, leasing company, methods of evaluation, methods of management, deversification, optimization, minimization.

Вступ. Стабільність розвитку ринку лізингу, так само як інших секторів фінансового ринку, значною мірою залежить від фінансової надійності основних учасників ринку. Якщо лізингові компанії, що вже працюють або працюватимуть в Україні, демонструватимуть належний рівень корпоративної культури, професіоналізм, фінансову стійкість і здатність управляти фінансовими ризиками, можна впевнено говорити про позитивний розвиток ринку лізингу України.

З одного боку, лізинг за своїм змістом споріднений з кредитними відносинами – видачею кредиту під придбання виробничих фондів. Можливим є і порівняння лізингових відносин з наданням лізингодавцем лізингоодержувачу комерційного кредиту за договором купівлі-продажу з розстроченням виплати за майно, передане в лізинг. З іншого боку, можна, звичайно, розглядати лізинг як одну з форм довгострокової оренди, але, враховуючи все вищесказане, стверджувати, що лізинг – це суто орендні відносини з економічної точки зору недоцільно. Відповідно, лізингові операції обтяжені ризиками, що притаманні кредитним операціям, а саме – кредитними ризиками.

Неефективне управління ризиками, зокрема кредитними, підвищує ймовірність настання збитків і втрати вкладених ресурсів. Це зумовлює потребу в підвищенні якості методики аналізу й оцінки кредитних ризиків лізингових компаній, яка повинна відповідати вимогам регулюючих органів країни та забезпечувати адекватний рівень оптимізації співвідношення ризику й доходу фінансових компаній.

Дослідженню специфіки ризиків присвячено праці вітчизняних науковців В.В. Вітлінського, І.В. Волошина, О.В. Пернарівського, Л.О. Примостки. У напрямі дослідження теоретичних і практичних аспектів ідентифікації, аналізу й управління ризиками працюють зарубіжні фахівці Дж. Сінкі (мол.), Н.А. Амосова, Л.Г. Батракова, І.Т. Балабанов, А.В. Бричкін, І.В. Вишняков, Ю.А. Соколов.

Віддаючи належне ученим, які досліджують теорію та методологію оцінки й управління ризиками, що виникають у процесі лізингової діяльності, зазначимо, що питання стосовно визначення економічної сутності кредитного ризику та його класифікації залишаються недостатньо висвітленими, а методика системного аналізу, оцінки й інструментарій управління кредитним ризиком у різних площинах його виникнення, а саме: на рівні лізингової угоди, портфеля лізингових угод і загалом лізингової компанії потребують подальших досліджень. Це зумовило вибір теми наукової статті й свідчить про її актуальність.

Постановка завдання. Метою наукового дослідження є визначення сутності кредитного ризику, його місця серед економічних ризиків, що обтяжують лізингову компанію для розробки заходів управління кредитним ризиком лізингових операцій.

Результати. В Україні ведення підприємницької діяльності відбувається в умовах невизначеності, конфліктності та невпевненості в отриманні очікуваного результату, а тому виникає економічний ризик, погіршується структура активів лізингової компанії, знижується ефективність операцій, що призводить до кризових ситуацій. З огляду на це, перед менеджментом вітчизняних лізингових компаній постає завдання вчасно ідентифікувати ризики, оцінити масштаби можливих збитків, знайти методи попередження чи джерела покриття втрат, забезпечуючи достатні прибутки та збереження коштів вкладників для підтримки життєдіяльності установи. Для ефективного управління ризиками необхідно визначити економічну сутність категорії “ризик” і “кредитний ризик”, що дозволить ґрунтовніше розробити систему ризик-менеджменту компаній.

Розмаїття чинників ризику призводить до появи ризиків, що практично пов'язані з усіма сферами фінансової політики, і це ставить компанії перед необхідністю шукати ефективну методологію та інструментарій щодо раціональної стратегії ризику. Об'єктивно наявні невизначеність, конфліктність, брак інформації на момент оцінювання, прийняття управлінських рішень, неоднозначність прогнозів, зміни як у довколишньому середовищі, так і в самій системі, еволюційні трансформаційні процеси, брак часу на наукове обґрунтування оцінки значень економічних і фінансових показників і підтримки прийняття відповідних рішень породжують ризик, яким обтяжені суб'єкти господарювання [1].

Багатокритеріальність, розпливчастість і невизначеність стосовно точної кількісної та якісної оцінки потенціалу фірми, певна суб'єктивність стосовно нинішньої оцінки певних економічних показників, їхнього прояву в майбутньому унеможливлюють здійснення абсолютно точного прогнозу щодо прояву цілої низки параметрів економічних об'єктів, процесів, які аналізуються. Причинами невизначеності є три основних фактори: незнання – відсутність необхідної інформації для адекватної оцінки ситуації; випадковість – настання непередбачуваних ситуацій і протидія – навмисні дії інших суб'єктів процесу, що можуть по-різному вплинути на його перебіг. Ситуації невизначеності неможливо уникнути в ринковій економіці, адже остання є відкритою, динамічною системою виняткової складності, яка містить велику кількість елементів [1].

Суб'єкти ринкової економіки, які вступають у різноманітні взаємовідносини один з одним і з навколишнім середовищем, переслідують свої власні інтереси, які дуже часто не збігаються, що й викликає протидію одного суб'єкта діяльності іншому. Це робить практично неможливим виділити напрям розвитку всієї системи чи окремих її частин і, відповідно, ускладнює розуміння причинно-наслідкових зв'язків між факторами, які чинять вплив на систему, і реакціями системи на них.

В економічній літературі ризик розглядається як багатогранна категорія, і залежно від сфери дослідження її зміст дещо різниться.

Досліджуючи етимологію ризику, учений Дж. Сінкі [2] робить висновки, що ризик – це невизначеність, пов'язана з якою-небудь подією чи її наслідками.

У праці Л. Примостки [3] ризик – це невизначеність щодо здійснення тієї чи іншої події в майбутньому. Ризик вимірюється ймовірністю того, що очікувана подія не відбудеться і це призведе до небажаних наслідків.

Існує ще одне визначення, де ризик – це ситуативна характеристика діяльності будь-якого суб'єкта ринкових відносин, у тому числі банку чи лізингової компанії, що відображає невизначеність її результатів і можливі несприятливі (або сприятливі) наслідки в разі неуспіху (успіху) [4].

Вітчизняний науковець В. Вітлінський стверджує, що ризик – це економічна категорія, котра відображає характерні особливості сприйняття зацікавленими суб'єктами економічних відносин об'єктивно наявних невизначеності та конфліктності, іманентних процесам цілепокладання, управління, прийняття рішень, оцінювання, що обтяжені можливими загрозами й невикористаними можливостями [1].

Діючи в умовах невизначеності, неможливо однозначно й абсолютно точно передбачити наслідки тієї чи іншої дії суб'єкта господарювання. Існують різноманітні варіанти того, який фактичний прибуток ми отримаємо, тобто його величина та рівень щодо очікуваного, а також різна ймовірність отримання саме цього рівня прибутку. У такому випадку прибуток стає в деякій мірі випадковою і неоднозначною величиною. Досягнення запланованого обсягу прибутку можливе лише за умови відповідного осмислення потреби в адекватній оцінці ситуації, у якій діє суб'єкт, і прийняття на себе певного рівня ризику, який породжується діяльністю в умовах невизначеності.

Повністю ототожнювати ризик і невизначеність не можна, тому що невизначеність ситуації – це, насамперед, інформаційна невизначеність, наприклад, відсутність інформації про можливі стани системи, про зовнішнє та внутрішнє середовище та інші.

Російські автори Ю.А. Соколов, Н.А. Амосова [5] виділяють два класи джерел інформаційної невизначеності: її надлишок і дефіцит. Дефіцит інформації породжується її недостовірністю, різноманітними протиріччями, неможливістю чіткої інтерпретації та перекручування. Надлишок інформації виникає внаслідок великих обсягів інформаційної бази, що спричиняє проблеми в процесі її опрацювання. Також, на їх думку [5], при проведенні фінансових операцій важливим наслідком інформаційної невизначеності є часова невизначеність, тобто невизначеність тривалості операції, зміна характеристик руху платежів, зміна часу купівлі-продажу активів тощо. Відповідно, аналізуючи невизначеність, можна прийняти рішення про здійснення певної фінансової операції, стосовно якої виникає ця невизначеність, відкласти дію або взагалі від неї відмовитися. Ризик виникає тільки в ситуаціях, коли суб'єкт вирішує здійснити операцію, і виступає певною прогнозованою оцінкою наслідків здійснення цієї операції. Ризик – це невизначеність, яку можна виміряти й завдяки такій оцінці передбачити деякі головні параметри (результати, умови) здійснення операції в майбутньому [5].

Дослідники В. Вітлінський, П. Верчено зазначають, що невизначеність – фундаментальна характеристика недостатньої забезпеченості процесу прийняття економічних рішень знаннями стосовно певної проблемної ситуації. Невизначеність можна трактувати та деталізувати як недостовірність (ефект "марева"), неоднозначність (ефект "нечіткості", "розпливчастості") і невідомість [1].

У цьому випадку під невідомістю мається на увазі повна або часткова відсутність інформації щодо певної проблематичної ситуації. Причинами цього можуть бути також неповнота інформації, неструктурованість, неінтерпретованість, несприйнятливість, що значно ускладнюють процес прийняття раціональних рішень. Недостовірність свідчить про наявність фіктивних даних, тобто таких, що об'єктивно не відображають реалії проблемної ситуації. Якщо в системі управління певною ситуацією існує невідповідність між вихідною та кінцевою керуючою інформацією, можна говорити про існування чинника інформаційної невизначеності. Суб'єкт управління не може бути впевненим ні в тому, що оцінювання правильне, ні в тому, що воно є повне [1].

Низка авторів розглядають ризик через категорію ймовірності. На думку російського науковця Л.Г. Батракової [6], ризик – це вартісне вираження ймовірної події, яка призведе до втрат і недоотримання прибутків порівняно з прогнозом, планом, програмою.

Вітчизняні дослідники О.В. Пернарівський, Я.С. Наконечний, В. Вітлінський зазначають, що ризик можна трактувати як міру можливого несприятливого відхилення від сподіваного (бажаного) результату того чи іншого управлінського рішення, яке може призвести до втрати комерційною установою частини прибутків, до збитків, шкоди іміджу банку, а в екстремальних умовах становить загрозу її існування [7].

У процесі нашого дослідження необхідно з'ясувати суть економічного ризику, який саме й притаманний ринковому середовищу існування та перебігу різноманітних економічних відносин між його суб'єктами.

Аналізуючи вищевикладену інформацію, можна зробити висновок, що економічний ризик встановлюється через невизначеність щодо перебігу певного процесу та його результатів. Функціонування в умовах невизначеності може привести до очікуваних результатів, але існує ймовірність виникнення непередбачуваних змін, які будуть мати негативний вплив на планований результат здійснюваної операції. Отже, у роботі ми розглядаємо ризик як імовірність виникнення непередбачуваних змін, які матимуть негативний вплив на запланований результат здійснюваної операції внаслідок того, що суб'єкт діє в умовах невизначеності.

Специфіка діяльності та середовище функціонування суб'єкта господарювання породжують різноманітні фактори, що визначають види та рівень ризиків. Підхід до класифікації факторів виникнення ризику є традиційний і тому їх ділять на дві групи: зовнішні, які існують незалежно від управління компанією, і внутрішні, які виникають у процесі діяльності компанії.

Функціонування лізингових компаній під впливом зовнішніх чинників обтяжене ризиком, який зумовлений: змінами показників фінансового ринку, змінами у властивостях середовища (кліматичних умовах, особливо для компаній спеціалізованих на обслуговуванні клієнтів АПК), соціально-демографічній ситуації в країні, станом і динамікою економічної активності тощо, змінами ринкової позиції на міжнародному рівні, послабленням рейтингової позиції країни за кордоном.

Що ж до внутрішніх чинників, то до них належать: помилки, допущені в процесі обрання стратегії розвитку, відсутність професійного досвіду керівництва, недостатні економічні знання, низька якість активів і система управління ними, неефективність внутрішнього контролю й організаційної структури, недостатня фахова підготовка працівників компанії, а також помилки в управлінні власними й запозиченими коштами, погіршення міжособових відносин у колективі та інші чинники, що зумовлюють негативні наслідки випадкового характеру.

В.В. Вітлінський вважає, що головним чинником ризику в комерційній діяльності є чинник ННН:

- Некомпетентність – відсутність навиків і здібностей у працівників та їх невідповідність займаним посадам у департаменті управління ризиками.
- Несовісність – зловживання службовим становищем і неналежне виконання обов'язків щодо оцінки, аналізу й управління ризиками, що спричинено байдужістю до розвитку фінансової структури.
- Неретельність – поверхневий аналіз факторів і чинників виникнення ризику та прийняття неадекватних рішень щодо його управління [1].

У проекті Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг "Про затвердження Методичних рекомендацій щодо побудови системи управління ризиками, які виникають у лізингових та факторингових компаній" кредитний ризик – це наявний або потенційний ризик для надходжень і капіталу, який виникає через неспроможність сторони, що взяла на себе зобов'язання, виконати умови будь-якої фінансової угоди з компанією (її підрозділом) або в інший спосіб виконати взяті на себе зобов'язання. Він виникає кожного разу, коли компанія надає предмети в лізинг, бере зобов'язання про їх надання, інвестує кошти або іншим чином ризикує ними відповідно до умов реальних чи умовних угод незалежно від того, де відображається операція – на балансі або поза балансом.

У процесі розробки специфічних засобів управління ризиком можна зробити висновок, що легше просто уникнути ризику шляхом відмови від проведення тієї чи іншої операції. Однак відмова від ризику – це відмова від прибутку, і це, у свою чергу, спричиняє виникнення ризику втрачених економічних вигод.

О. Сухенко виділяє чотири основні підходи щодо роботи з ризиками: уникнення, контроль і попередження, передача ризику й оплата ризику [8]. На нашу думку, необхідно використовувати такі методи управління кредитним ризиком:

- уникнення ризику – відмова від діяльності, що спричиняє ризик;
- утримання ризику – компанія приймає на себе ризик у повному обсязі й формує резерв сумнівних боргів з огляду на платоспроможність лізингоотримувачів;
- передача ризику – компанія перекладає ризик на інших учасників фінансового ринку: страхові компанії, поручителів;

- розподіл ризику – укладання лізингових угод за участі декількох лізингових компаній;
- диверсифікація ризику – мінімізація або оптимізація ризиків портфеля лізингових угод.

Висновки. Отже, у результаті проведеного дослідження ми пропонуємо розглядати ризик як імовірність виникнення непередбачуваних змін, які матимуть негативний вплив на запланований результат здійснюваної операції внаслідок того, що суб'єкт діє в умовах невизначеності. У процесі лізингової операції, яка містить елементи кредитних відносин, клієнтами виступають інші підприємницькі суб'єкти, а, отже, ці чинники приводять до змін як у діяльності лізингодавця безпосередньо, так і в лізингоотримувачів. Суб'єкт діє в умовах невизначеності й компанія також. Відтак у процесі лізингу лізингова компанія бере на себе ризик у подвійному обсязі. Таким чином, кредитний ризик у діяльності лізингодавця є одним з основних економічних ризиків, що обтяжують його діяльність і чинять суттєвий вплив на його прибутковість і фінансову стійкість. Дія багатьох факторів, які неможливо виміряти, у більшості випадків не дозволяє спрогнозувати результат того чи іншого рішення, яке приймається суб'єктом господарювання. Відповідно, можливі такі його економічні результати: негативний (збиток), нульовий, позитивний (прибуток). Чим складнішим і більш невизначеним є навколишнє середовище, тим складнішими є методи управління і тим актуальнішим є врахування ризику, його аналіз та управління ним у системі ризик-менеджменту лізингових компаній.

1. Вітлінський В. В. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. [Текст] / В. В. Вітлінський, П.І. Верчено. – К. : КНЕУ, 2000. – 292 с.
2. Дж. Синки, мл. Управление финансами в коммерческих банках [Текст] / [под ред. Р. Я. Левиты, Б. С. Пинскера] ; пер. с англ. 4-го перераб. изд. – М. : Catallaxy, 1994. – 820 с.
3. Примостка Л. О. Фінансовий менеджмент банку : підручник [Текст] / Л. О. Примостка. – 2-ге. вид., доповн. і переробл. – К. : КНЕУ, 2004. – 468 с.
4. Банківський менеджмент : навчальний посібник [Текст] / [О. А. Кириченко, І. В. Геленко, С. Л. Роголь та ін.] ; за ред. О. А. Кириченка. – 3-тє вид., переробл. і доповн. – К. : Знання-Прес, 2002. – 438 с.
5. Соколов Ю. А. Система страхования банковских рисков : научное издание / Ю. А. Соколов, Н. А. Амосова. – М. : Изд-во "Элит", 2003. – 288 с.
6. Батракова Л. Г. Экономический анализ деятельности коммерческого банка : учебник для вузов [Текст] / Л. Г. Батракова. – М. : Издательская корпорация "Логос", 1998. – 344 с.
7. Вітлінський В. Концепція стратегії кредитного ризику [Текст] / Вітлінський В., Наконечний Я., Пернарівський О. // Банківська справа. – 2000. – № 1. – С. 13–16.
8. Сухенко О. Управління ризиками лізингової компанії [Електронний ресурс] / О. Сухенко // Лізинг в Україні. – 2008. – № 1. – Режим доступу : http://leasinginukraine.com/ua/publications/financial_issues/?pid=1099.

Рецензенти:

Ковалюк О.М. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку і аудиту Львівського національного університету імені Івана Франка;

Бандура З.Л. – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Львівського національного університету імені Івана Франка.

УДК 330.105
ББК 65.011.512

Бугель Ю.В.

ВИКОРИСТАННЯ КРЕДИТНИХ ДЕРИВАТИВІВ ЯК ПЕРСПЕКТИВНИЙ СПОСІБ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ ПОРТФЕЛЕМ БАНКУ

Чортківський інститут підприємництва і бізнесу
Тернопільського національного економічного університету,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра фінансів та банківської справи,
48500, м. Чортків, вул. С.Бандери, 46,
тел/факс: 20849,
e-mail: mazomo@rambler.ru

Анотація. У статті визначено сутність і значення кредитних деривативів як перспективного способу управління кредитним портфелем комерційного банку. Обгрунтовано практичні рекомендації щодо використання даного інструмента мінімізації кредитного ризику у вітчизняній банківській практиці.

Ключові слова: кредит, кредитний портфель, кредитний ризик, кредитоспроможність, кредитні деривативи, страхування кредитних ризиків.

Annotation. The paper defined the essence and meaning of credit derivates as a promising way of commercial bank loan portfolio. Grounded practical advice on how to use this method to minimize credit risk in our banking practice.

Key words: credit, credit brief-case, credit risk, solvency, credit derivates, insurance of credit risks.

Вступ. Нестабільність на світових фінансових ринках, збільшення кількості й масштабності корпоративних банкрутств, незавершеність ринкових інституційних перетворень в економіці нашої країни, зростання темпів інфляції зумовлюють об'єктивну потребу в пошуку більш ефективних способів управління кредитними портфелями банків задля забезпечення максимальної ефективності страхування кредитних ризиків.

У пошуку найбільш оптимальних прийомів і способів управління банківськими кредитними портфелями задля мінімізації кредитного ризику для вітчизняної банківської практики представлятиме, на нашу думку, значне зацікавлення оцінка перспектив використання похідних фінансових інструментів – деривативів, а також можливостей застосування їх технології з точки зору реалій банківської системи України. Адже кредитні деривативи як похідні цінні папери нового покоління володіють більш гнучкою структурою і спроможні покривати складніші ринкові ризики, вирішуючи ширше коло завдань – від тактичної мінімізації цінових ризиків – до стратегічного управління ризиком усього банківського портфеля. Відтак вивчення цього питання слід вважати особливо актуальним як з огляду на необхідність розуміння загальносвітових тенденцій розвитку кредитного ринку, так і з огляду оцінки можливостей використання новітніх інструментів управління кредитними портфелями банків і зниження кредитного ризику у вітчизняних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, присвячених вивченню зазначеного інструмента, свідчить про наявність різноманітних і суперечливих підходів до розуміння сутності цього складного терміна як у вітчизняній, так і в зарубіжній економічній літературі. Суттєвий внесок у дослідження проблем використання кредитних деривативів належить таким ученим-економістам, як А.Н. Азріліян, А.Б. Борисов, А.Г. Грязнова, Є.Ю. Щетинін, Ю.Г. Прудніков, О.П. Ковальов та ін. Проте, відзначаючи безсумнівну цінність і значимість проведених наукових досліджень, потрібно вказати, що

далеко не всі зарубіжні й вітчизняні фахівці схильні розглядати кредитні деривативи з позицій управління банківськими активами загалом і кредитним портфелем зокрема.

Постановка завдання. Відтак метою статті є обґрунтування сутності та значення кредитних деривативів як перспективного способу управління кредитним портфелем банку.

Результати. У ринковій економіці найбільш ефективними є договірні механізми розподілу ризиків, що мають місце в процесі банківського кредитування реального сектора економіки. До таких механізмів, а також методів управління кредитними ризиками, відносять надання синдикованих кредитів з розділенням ризиків між декількома банками, страхування виконання зобов'язань за виданими позичками, надання банківських гарантій, поручительств, оформлення заставного забезпечення щодо виданих кредитів і використання відносно нових для вітчизняної банківської системи фінансових інструментів, що слугують для управління кредитними ризиками, – кредитних похідних фінансових інструментів або, більш коротко, кредитних деривативів. Кредитні деривативи, або кредитні похідні інструменти, є порівняно новим методом управління кредитним ризиком шляхом передачі його частини чи всього обсягу третім особам.

Отже, кредитні деривативи – це, по суті, фінансові інструменти, що дозволяють одній стороні (бенефіціару) перенести кредитний ризик за активом на іншу сторону (гаранта), не здійснюючи фізичного продажу активу [7, с.884]. Головна відмінна ознака кредитних деривативів полягає в тому, що вони відокремлюють володіння й управління кредитним ризиком від інших кількісних і якісних аспектів володіння фінансовими активами. Таким чином, вони дають можливість учасникам ринку торгувати ризиком й активом окремо. Насправді кредитні деривативи є збалансованими фінансовими інструментами, що дозволяють одній стороні, яка є покупцем кредитного захисту, перенести кредитний ризик за активом на іншу сторону, що є продавцем кредитного захисту без переходу права власності на цей актив, тобто кредитний портфель або його складові частини. Унаслідок використання кредитних деривативів кредитний ризик стає предметом купівлі-продажу, створюється вторинний ринок кредитного ризику й ціна на кредитний ризик конкретного позичальника визначається ринковими методами на основі попиту та пропозиції.

Відмінність кредитних деривативів від інших похідних фінансових інструментів полягає в тому, що вони спрямовані на хеджування власне кредитного ризику, а традиційні похідні інструменти сфокусовані на ринкових чинниках ризику (рівень цін, курси валют, процентні ставки). Крім того, кредитні деривативи мають цілком конкретні відмінності від інших похідних фінансових інструментів. Так, перенесення кредитного ризику за вказаним у контракті активом шляхом здійснення платежів зумовлене настанням певних умов чи подій, що називаються кредитними випадками (подіями). До останніх, як правило, відносять дефолт або певний ціновий рівень активу до, при чи практично відразу після настання дефолту. Саме обумовленість платежів відрізняє кредитні деривативи від схожих з ними за основними характеристиками інших похідних фінансових інструментів (наприклад, процентних свопів). Слід звернути увагу й на те, що умовами угод із кредитними деривативами передбачається періодичний обмін платежами або виплата премії, на відміну від одноразових комісійних виплат з інших позабалансових кредитних продуктів (акредитивів та ін.).

Важливо також наголосити, що кредитні деривативи переважно є розрахунковими інструментами. При досягненні певного рівня ціни або при настанні певної події продавець даного інструмента виплачує покупцеві певну грошову суму. Тобто в більшості випадків продавець не повинен вступати в які-небудь відносини й укладати угоди із стороною, яка оголосила дефолт.

Серед найбільш поширених типів кредитних деривативів, які нині активно використовуються в банківській практиці розвинутих країн і які можуть у перспективі

використовуватися як ефективний інструмент управління банківськими кредитними портфелями й засіб мінімізації кредитного ризику, варто, на наш погляд, відзначити, передусім, кредитні дефолтні свопи, свопи на сукупний дохід, "пакетні" (або "корзинні") свопи, а також зв'язані кредитні ноти.

Кредитний дефолтний своп (Credit Default Swap) являє собою двосторонній фінансовий контракт, за яким одна сторона (покупець кредитного захисту) проводить періодичні виплати іншій стороні (продавцеві кредитного захисту) в обмін на платіж, зумовлений настанням кредитної події за вказаним активом (reference asset). Покупець захисту (банк) є одночасно продавцем кредитного ризику, перекладаючи його внаслідок угоди про кредитний дефолтний своп на покупця ризику, тобто інвестора. Протягом терміну дії угоди банк періодично виплачує продавцеві захисту (інвесторові) суми фіксованої винагороди. Продавець захисту проводить платіж на користь покупця захисту лише в строго обумовлених випадках, пов'язаних із визначеним активом: зниження рейтингу позичальника, банкрутство, реструктуризація боргу [6, с.166]. Услід за цим дія угоди припиняється. Схематично застосування кредитних дефолтних свопів у банківському кредитному ризик-менеджменті може виглядати так (рис.1).

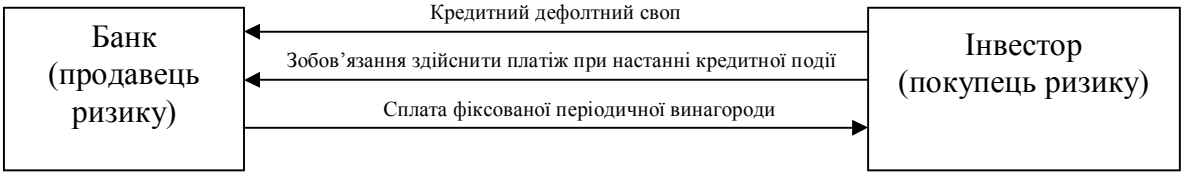

Рис. 1. Схема організації відносин при використанні кредитного дефолтного свопу

Отже, кредитним дефолтним свопом є такий фінансовий інструмент, який дозволяє банку продати (перенести) кредитний ризик за своїми активами інвесторові в цей ризик. Класична форма зазначеного інструмента являє собою договір між двома сторонами, за яким відбувається своп (обмін) періодичних платежів на виплату обумовленої в контракті суми у випадку, якщо відбудеться дефолт за деякими визначеними фінансовими активами (reference assets). Ця двосторонність угоди передбачає, що одна сторона, тобто банк як покупець захисту, платить премію іншій стороні (продавцеві захисту) за те, що остання приймає на себе ризик за яким-небудь кредитом. Якщо якість кредиту погіршується (зазвичай контракт спрацьовує в разі дефолту позичальника, але можливі й інші умови – за угодою сторін), продавець відшкодовує покупцеві захисту збиток від падіння вартості застрахованого активу.

Отож покупець захисту (банк) є одночасно продавцем ризику й періодично виплачує фіксовану премію продавцеві захисту (покупцю ризику) в обмін на прийняття ним кредитного ризику за певним активом, тобто за обіцянку провести певні виплати в разі настання кредитної події. Тому кредитний дефолтний своп є класичним видом кредитного похідного інструмента, оскільки на нього не впливають зміни ринкової вартості базисного активу до тих пір, поки за ним не настане кредитна подія. Періодичність платежів визначається згодою сторін, але, зазвичай, платежі здійснюються на щоквартальній або щорічній основі й відіграють роль премії за кредитний ризик, що приймається продавцем захисту. За умовами короткострокових контрактів ця премія може сплачуватися одноразово. Розрахунки між учасниками можуть проводитися за ціною виконання за вирахуванням поточної ринкової ціни дефолтного активу або за заздалегідь узгодженою фіксованою ціною в обмін на постачання активу.

Кредитні дефолтні свопи є нині єдиним інструментом, за яким існує набір уніфікованих документів. Це дозволяє сторонам однаково трактувати умови контрактів,

полегшує і скорочує час укладення угоди. А в самому контракті обов'язково має бути вказано, що саме сторони розуміють під настанням кредитної події (банкрутство, неплатоспроможність, юридичне припинення діяльності й т. д.).

Наступний поширений тип кредитних деривативів – своп на сукупний дохід (Total Return Swap). Роботу цього інструмента можна подати в такому вигляді (рис. 2).

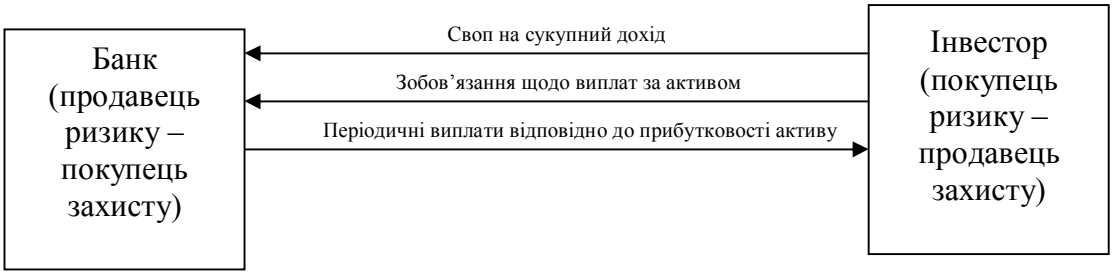

Рис. 2. Схема організації відносин при використанні свопу на сукупний дохід

Своп на сукупний дохід є двосторонньою угодою, за якою всі доходи, що надходять за певним активом протягом обумовленого періоду часу, обмінюються на інші періодичні виплати. Покупець кредитного захисту, тобто банк, зобов'язується проводити періодичні виплати в розмірі, що дорівнює загальній прибутковості за вказаним активом. У свою чергу, продавець захисту бере на себе зобов'язання щодо виплат за цим активом за заздалегідь визначеною процентною ставкою, наприклад прибутковістю еквівалентних державних облігацій (або ставкою LIBOR) плюс кредитний спред. Якщо вартість активу падає, то покупець захисту (банк) отримує виплати від контрагента (інвестора), якщо ж вартість активу зростає, то платежі здійснюються у зворотному напрямі, тобто продавцем на користь покупця [5, с.72].

Отже, своп на сукупний дохід – це двосторонній фінансовий контракт, у якому весь дохід від володіння активом обмінюється на інший грошовий потік. Відмінність цього інструмента від кредитного дефолтного свопу полягає в тому, що кредитний дефолтний своп побудований на основі вірогідності настання певної чітко визначеної кредитної події, а своп на сукупний дохід не залежить від того, настане дефолт позичальника чи ні. При свопі на сукупний дохід обмін платежами між контрагентами здійснюється залежно від змін його ринкової вартості, а не від настання кредитної події щодо активу, що лежить в основі свопу.

За цією угодою продавець захисту повністю бере на себе ризик стосовно застрахованого активу, включаючи виплату процентів й основного боргу. Покупець захисту залишає цей актив на своєму балансі, але всі платежі за ним направляються продавцеві захисту, який, у свою чергу, виплачує контрагентові дохід за плаваючою процентною ставкою.

Таким чином, своп на сукупний дохід забезпечує захист не тільки від кредитного, але й від ринкового ризику, пов'язаного з володінням яким-небудь активом (звичайно, за умови надійності продавця кредитного захисту). Це досягається на основі переоцінки за ринковою вартістю без прямого продажу цього активу. По суті, укладення свопу на сукупний дохід еквівалентне передачі всіх ризиків за активом, що лежить в його основі, без його прямого продажу.

"Пакетні", або "корзинні", свопи (Basket Default Swaps) – це такий вид кредитних деривативів, при яких кредитор, тобто банк, купує захист цілого пакета запозичень, а продавець захисту зобов'язується покрити збиток, що виникає тільки внаслідок першого дефолту в групі застрахованих активів [8, с.30]. Операція після цього вважається завершеною і за новими дефолтами продавець захисту вже ніякої відповідальності не несе.

Як базовий актив із "пакетних" ("корзинних") свопів виступає не одна позичка, а сформований банком кредитний портфель. Таким чином, настання негативної кредитної події, у разі якої банк, що страхується від ризику, отримує кошти, прив'язано не до одного активу, а до цілої "корзини" активів, тобто кредитного портфеля. Сторони можуть зазначити в договорі різні кредитні події, включаючи дефолт по одному із включених у корзину активів або по цілій їх групі протягом певного терміну. Якщо зобов'язання, що витікають з об'єкта свопу, не виконуються, контрагент банку – покупця кредитного захисту зобов'язаний виплатити йому визначену заздалегідь суму. Після цього подальша дія свопу припиняється. Завдяки "корзинному", або "пакетному", свопу банк – покупець захисту може убезпечити себе від ряду ризиків. При цьому слід зазначити, що при інших рівних умовах "корзинний" своп на сформований портфель позичок (як правило, банки формують однорідний портфель позичок) коштуватиме дорожче для покупця захисту, аніж окремий кредитний дефолтний своп на який-небудь актив із сформованого портфеля позичок, але в той самий час він буде коштувати дешевше, ніж портфель кредитних свопів на кожен актив із сформованої "корзини" позичок окремо.

Загалом виплати за таким свопом можуть мати різну структуру й не є простою сумою виплат за кредитними свопами на складові частини "корзини" активів. Так, обсяг кредитного захисту може бути лімітований деякою фіксованою сумою, при повній сплаті якої подальші дефолти з будь-яких активів із "корзини" уже не покриватимуться виплатами. Інший вид свопу "корзини" передбачає виплату відшкодування в разі настання дефолту з будь-якого одного активу з "корзини", після чого дія свопу припиняється. Такий своп називають свопом "корзини" до першого дефолту. Покупець захисту прагне укласти такий своп стосовно найменш корельованих активів, при цьому його вартість буде тим вищою, чим нижча кореляція між настанням дефолту з різних активів.

Зв'язані кредитні ноти (Credit-Linked Notes) – це середньострокові цінні папери з плаваючою ставкою, забезпечені виплатами по кредитах або інших цінних паперах. При цьому інвестор бере на себе не тільки ризик щодо активів, які слугують забезпеченням по зв'язаних кредитних нотах, але й ризик, пов'язаний із діяльністю емітента даних цінних паперів.

У порівнянні з іншими способами залучення фінансування з міжнародних ринків капіталу ноти володіють рядом незаперечних переваг. Наприклад, від синдикованого кредитування вони відрізняються ширшим колом потенційних інвесторів, можливістю гнучкого управління позичками за допомогою випуску додаткових траншів і створення вторинного ринку нот, що приводить до зменшення вартості залучення коштів надалі.

Розглянуті види кредитних деривативів дозволяють банківському ризик-менеджменту конструювати на їх базі нові, "гібридні", справді інноваційні похідні кредитні інструменти, що дають можливість гнучко й ефективно управляти кредитними ризиками в мінливих і далеко не передбачуваних умовах вітчизняного фінансового ринку. Це, у свою чергу, значно розширює спектр застосовуваного банками фінансового інструментарію і підвищує якість й ефективність управління кредитними ризиками.

Розглядаючи окремі види, порядок та особливості використання кредитних деривативів, потрібно розуміти, що швидкі темпи зростання їх ринку в розвинутих країнах в останній період пов'язані, передусім, із тим, що саме застосування кредитних деривативів з метою управління банківськими кредитними портфелями й страхування кредитних ризиків має ряд переваг, серед яких можна відзначити такі:

- По-перше, використання кредитних деривативів дозволяє кредиторові застрахувати себе від ризику дефолту на потрібний період протягом усього строку перебування базового активу на балансі банку.

- По-друге, порівняно із самим процесом кредитування застосування кредитних деривативів має ряд переваг у галузі нормативного регулювання і оподаткування, а трансакційні витрати є не такими високими, що підвищує економічну ефективність зазначеного способу управління кредитним портфелем.
- По-третє, при використанні кредитних деривативів у більшості випадків не потрібна згода позичальника на продаж кредитного ризику. Ця обставина є дуже сприятливою для прагнення банку зберегти добрі стосунки з позичальником. Адже позичальник не бере участь в укладенні договору, а банк і сторона, що купує ризик, не зобов'язані повідомляти його про укладення угоди.
- По-четверте, продаж кредитного ризику із застосуванням кредитних деривативів для банку значно вигідніший, ніж прямий продаж самого активу на фінансовому ринку, що пов'язано з підвищеними ризиками з причини високих трансакційних витрат, низької ліквідності вторинного ринку й, що вельми істотно для банку, – загрози розриву довгострокових відносин з клієнтом.
- По-п'яте, кредитні деривативи, на відміну від звичайних схем страхування, не виявляють суттєвого впливу на характер кредитних відносин банку з клієнтурою.
- По-шосте, будучи для банку забалансованими фінансовими інструментами, кредитні деривативи дозволяють перенести ризики на іншу сторону без переходу права власності на актив, що зазнає ризику.
- По-сьоме, кредитні деривативи – це інструменти розрахунків, тобто при настанні кредитної або ризикової події продавець захисту здійснює негайний платіж покупцеві захисту в розмірі, визначеному при укладенні угоди.
- По-восьме, кредитні деривативи дозволяють диверсифікувати ризики кредитного портфеля банку не лише за видами активів, а й за регіонами, галузями, строками, ринками тощо.
- По-дев'яте, кредитні деривативи порівняно із звичайним страхуванням володіють перевагою в часі. Залежно від того, наскільки чітко структурованою є вся документація, кредитні деривативи можуть забезпечити комерційному банку виплати вже через тиждень після припинення платежів із боку позичальника.
- По-десяте, можливості відходу від обмежень, пов'язаних із конкретними умовами запозичення коштів на грошовому ринку й організацією банківського кредитування різних груп клієнтів, а також більш гнучкий підхід до вибору терміну займаної позиції вигідно відрізняють ринок кредитних деривативів від кредитного ринку й дозволяють його учасникам проводити ефективнішу політику в галузі управління ризиками.

Таким чином, як і всі похідні фінансові інструменти, кредитні деривативи володіють рядом переваг у порівнянні з базовим активом, надаючи банкам більш широкі можливості в питанні передачі кредитного ризику, аніж це можуть зробити традиційні способи забезпечення повернення кредитів. А розглянуті види кредитних деривативів можуть бути використані у вітчизняній банківській практиці для вибору оптимальної стратегії управління кредитним портфелем, що ґрунтується на операціях з їх купівлі чи продажу, виходячи з тих завдань, які ставить перед собою комерційний банк. Якщо основний наголос у банківській стратегії робиться на зниженні ризику концентрації портфеля, то найбільш адекватною стратегією буде купівля кредитних деривативів, тоді як їх продаж буде необхідним при цілеспрямованій диверсифікації кредитного портфеля.

Висновки. Ураховуючи розглянуті особливості кредитних деривативів, їх переваги порівняно з іншими інструментами страхування кредитного ризику, а також перспективність з точки зору вибору оптимальної стратегії управління кредитним портфе-

лем комерційних банків, можна припустити, що в міру подальшого розвитку вітчизняного банківського сектора застосування кредитних похідних інструментів отримає поширення і на українському фінансовому ринку. Адже в умовах посилення необхідності кредитування реального сектора економіки зростають також і кредитні ризики, а відтак потреба у використанні інструментів строкового ринку все більш зростає. У цьому зв'язку кредитні деривативи могли б сприяти українським банкам у вирішенні проблем концентрації кредитного портфеля, пошуку нових шляхів підвищення прибутковості, а також виходу на нові ринки капіталу. Тому виникає об'єктивна необхідність розробки комплексу заходів щодо формування строкового ринку похідних фінансових інструментів і широкого застосування кредитних деривативів у вітчизняній банківській практиці.

1. Амосов С. Кредитные деривативы в операциях хеджирования / С. Амосов, Л. Гаврилова // Рынок ценных бумаг. – 2000. – № 3. – С. 5–8; № 7. – С. 10–12.
2. Большой экономический словарь / [под ред. А. Н. Азрилияна]. – М. : Ин-т нов. экономики, 1997. – 864 с.
3. Борисов А. Б. Большой экономический словарь / А. Б. Борисов. – М. : Книжн. мир, 1999. – 895 с.
4. Вайн С. Кредитные деривативы в России / С. Вайн // Рынок ценных бумаг. – 2000. – № 7. – С. 12–25.
5. Гордон В. Б. Роль деривативів на ринках, що розвиваються / В. Б. Гордон // Фінанси України. – 2005. – № 1. – С. 70–76.
6. Примостка Л. О. Фінансові деривативи: аналітичні та облікові аспекти / Л. О. Примостка. – К. : КНЕУ, 2001. – 264 с.
7. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / [под общ. ред. А. Г. Грязновой]. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 1168 с.
8. Щетинин Е. Ю. О современных подходах к страхованию кредитных рисков / Е. Ю. Щетинин, Ю. Г. Прудников // Финансы и кредит. – 2007. – № 39. – С. 25–33.

Рецензенти:

Гуцал П.Я. – доктор економічних наук, професор, декан факультету фінансів НЕУ;

Кульчицька Н.Є. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів і банківської справи Чортківського інституту підприємництва і бізнесу Тернопільського національного економічного університету.

УДК 336.71:332.14
ББК 65.252.1

Внукова Н.М.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТРАНСКОРДОННИХ БАНКІВСЬКИХ КЛАСТЕРІВ

Харківський національний економічний університет,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра управління фінансовими послугами,
61001, м. Харків, просп. Леніна, 9 а,
тел.: 057-702-18-36,
e-mail: ufp2007@meta.ua

Анотація. У статті розглянуто концептуальні основи побудови транскордонних кластерів і наведено приклад можливого формування банківського кластера з урахуванням особливостей єврорегіону.

Ключові слова: транскордонний кластер, банк, банківські послуги, єврорегіон.

Annotation. The conceptual bases offorming the cross-border clusters and the example of possible bankcluster taking into account thefeaturesof euroregionwere consideredin the article.

Key words: cross-border cluster, bank, banking services, euroregion.

Вступ. Актуальність теми зумовлена активізацією розвитку інноваційних процесів в економіці й формуванням конкурентних переваг економічних систем різних рівнів, що в багатьох країнах забезпечується безпосередньо через становлення та функціонування утворень кластерного типу. Нині така форма об'єднання господарюючих суб'єктів виступає як один з найважливіших об'єктів економічної, зокрема, промислової та інноваційної політики України, що реалізується як на національному, так і на регіональному рівні відповідно до Державної програми розвитку промисловості на 2003–2011 роки, схваленої постановою КМУ № 1174 від 28 липня 2003 року.

Постановою КМУ № 829 від 30.08.2005 року затверджена Стратегія залучення міжнародної технічної допомоги на 2005–2007 роки, Постановою КМУ № 1001 від 21 липня 2006 року – Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2015 року, які спрямовані на становлення кластерів.

Міністерством регіонального розвитку та будівництва України проводиться виконання п.6 Постанови КМУ № 1214-р від 10.09.2008 року "Про затвердження плану заходів з реалізації Стратегії національної безпеки України на 2008 рік" з розробки Національної стратегії формування та розвитку транскордонних кластерів.

Постановка завдання. З метою визначення ролі й місця банківських послуг у забезпеченні становлення транскордонних кластерів необхідно систематизувати, узагальнити теорії і концепції модернізації національної економіки з визначенням специфіки транскордонних регіонів, обґрунтувати роль і переваги кластерної складової в інституційному механізмі модернізації регіональної економічної політики; розробити модель процесу кластеризації банківського сектора та становлення фінансового мегакластера єврорегіону "Слобожанщина".

Теоретичною та методологічною основою зазначеної роботи стали українські й закордонні дослідження проблем розвитку кластерних структур [2; 8; 10; 12; 14; 21; 22; 27], праці вітчизняних учених, присвячені формуванню державної і регіональної політики в сучасних умовах [1; 7; 15; 14], нормативне регулювання та оцінка тенденцій розвитку банківської системи [8; 17; 18; 19; 20; 25; 26].

Як науковий апарат використані методи економічного аналізу, метод експертних оцінок, SWOT-аналіз, метод аналізу ієрархій Т.Сааті, метод ієрархічної структури. Наукова новизна дослідження полягає в теоретичному й методичному обґрунтуванні підходів до управління інтеграційними процесами на національному та транскордонному фінансовому ринку на основі формування кластерів.

Результати. Під кластером фахівці [8] визначають групу територіально локалізованих підприємств, науково-виробничих і фінансових компаній, пов'язаних між собою технологічною ланкою або орієнтованих на спільний ринок ресурсів чи споживачів, що мають мережеву форму управління, конкурентоспроможних на певному рівні та здатних генерувати інноваційну складову як основу їх конкурентоздатності на ринках. Особливостями кластера є отримання організаціями, що входять до нього, синергетичного ефекту, що пов'язаний із підвищенням конкурентоспроможності всієї системи порівняно з окремими суб'єктами господарювання.

Основу кластера, як правило, складає кластероутворююче ядро у вигляді компаній, що виробляють кінцевий продукт, або компаній, які є сполучною ланкою в даному бізнесі. Кластер "формує" мережа за двома напрямами: об'єднання навколо великої компанії (кластероутворюючого ядра) компаній-постачальників меншого розміру й концентрація конкурентних відносин компаній, близьких за розмірами, юридично самостійних та стійких [10].

Склад кластерів може бути зведений до трьох основних типів: а) кластери з регіонально обмеженою формою економічної діяльності (мікрокластери); б) кластери з вертикальними виробничими зв'язками, утворені навколо головних компаній (регіональні кластери); в) галузеві кластери в різних видах економічної діяльності значного просторового ареалу з високим рівнем агрегації (мегакластери) [2].

Стратегія кластера реалізується повною мірою на основі застосування таких форм взаємодії між його учасниками, як субконтрактація та аутсорсинг. Субконтрактація припускає наявність головного підприємства – "контрактора" і безлічі малих і середніх підприємств – "субконтракторів". Аутсорсинг передбачає взаємодію, при якій "зовнішнє" підприємство включається в "управлінські контури" замовника як функціональний підрозділ, залишаючись при цьому юридично й організаційно незалежним. Найбільш прийнятним способом формування кластерів в українській економіці є розвиток субконтрактних мереж, оскільки територіальне розміщення підприємств відповідає економічному районуванню, здійсненому в плановій економіці. У результаті пропонованої реструктуризації великих підприємств поступово будуть формуватися географічно локалізовані агломерації взаємодоповнюючих підприємств, що працюють в одному напрямку з головним контрактором.

Найважливіша роль у формуванні, розвитку та забезпеченні конкурентоспроможності кластера належить керуючим структурам (наприклад, мережевому агенту). Склад апарату, організаційна структура й функції мережевого агента безпосередньо залежать від покладених на нього завдань. Оскільки кластер є складною господарською складовою, його побудова здійснюється в кілька етапів, пов'язаних із створенням мереж.

Кластерна форма територіально-економічного об'єднання фінансових установ з науково-дослідними інститутами й освітніми установами в українських умовах не є розповсюдженою. До позитивних умов розвитку кластерних форм співпраці в Україні можна віднести часткове збереження науково-дослідної інфраструктури, а до стримуючих – низьку якість бізнес-клімату та рівня розвитку асоціативних структур і короткостроковий горизонт планування (реальний ефект від розвитку кластера, як правило, з'являється тільки через 5–7 років).

З урахуванням досліджень Інституту економіки РАН [8] визначено найбільш типовий профіль українських кластерів, який представлено в табл. 1.

Для успішної реалізації кластерного підходу на рівні суб'єктів України необхідно відмовитися від традиційної системи галузевих пріоритетів, оскільки підтримка кластерів та створення відповідних умов для їх розвитку на регіональному рівні може принести більш суттєві результати в порівнянні із захистом інтересів окремих галузевих ринків або груп виробників.

Таблиця 1

Типізація українських кластерів

Критерії	**Тип кластера**			
Стадія життєвого циклу	Ембріональний	Розвинений	Зрілий	
Рівень розвитку	Сильний	Стійкий	Потенційний	Латентний
Економічна значимість	Зростаючий	Зменшується	Стабільний	
Межі локалізації	Міський	Регіональний	Національний	Міжнародний
Глибина	Глибокий	Неглибокий	Невизначеної глибини	
Спеціалізація	Індустріальний	Інноваційний	Сервісний	
Характер ядра	Центрований	Дифузний		
Організаційно-господарська форма	Холдинговий	Традиційний		

На сучасному етапі для української економіки вигідне не тільки створення "внутрішніх" кластерів як стійких субконтрактингових схем, але й побудова **транскордонних кластерів**, що забезпечують зміцнення конкурентоспроможності прикордонних територій України шляхом інтенсивного обміну ресурсами, технологіями, реалізації оригінальних бізнес-моделей, створення єдиного інформаційного простору та ін.

У контексті формування транскордонних кластерів особлива увага приділяється великим потенційним можливостям Балтійської мережі єврорегіонів, у яку входить Північно-Західний федеральний округ Російської Федерації. Майже весь товарообіг із країнами ЄС проходить через його територію. У результаті його транспортні вузли розглядаються як база для формування транскордонних кластерів, що обговорювалося на традиційній міжнародній конференції "Прикордонне співробітництво: ЄС, Росія, Норвегія" 21–22 вересня 2010 року в Санкт-Петербурзі.

Регіони мають у своєму розпорядженні різні методики для виявлення кластерів, засновані на показниках концентрації, масштабів виробництва, наявності виробничих і технологічних ланцюжків та ін. Найважливішим елементом цього процесу є визначення логіки формування компаній в єдиний кластер [10], яка може відбуватися на базі виробництва загальних товарів, використання схожих виробничих процесів, загальних ланцюжків доданої вартості, ключових технологій, вимог до рівня кваліфікації робочої сили або близькості до природних ресурсів.

Розвиток національної економіки, що відбувається останнім часом на основі наявної зовнішньоекономічної кон'юнктури, є фактором, що позитивно впливає на розвиток банківської системи навіть в умовах світової фінансової кризи. У першу чергу, це відбивається на зростанні сукупних активів українських банків [20], які за 2001–2009 роки збільшилися більше ніж у двадцять чотири рази, і Верховна Рада продовжує обговорення подальшого посилення вимог до капіталізації банків.

Підвищення ефективності української економіки висуває перед банками нові завдання, пов'язані із зростаючим інтересом до українського ринку з боку іноземних фінансово-кредитних установ. Це зумовлює посилення конкуренції на ринках фінансових послуг, що вимагає для банків незалежно від масштабів їх діяльності прискорення інтеграції з іншими ланками соціально-економічної системи та банківськими установами.

Управління процесом синтетичної побудови кластера може здійснюватися з боку сітьового агента [8], який виступає посередником між банком, що обслуговує підприємства кластера, і підприємствами, які входять до його складу. Але цей механізм неповною мірою задовольняє умови реалізації кластером конкурентних переваг на ринку, ускладнює структуру управління кластером і не дозволяє установі банку через надання банківських послуг максимізувати очікуваний ефект від функціонування кластера.

Автором запропоновано розглянути організацію системи управління кластером, при якій банк виступає сполучною та координуючою ланкою, тобто *мережевим агентом* у побудованому кластері через надання банківських послуг. Такий підхід дозволяє зменшити комерційний ризик кластера при збереженні оптимального рівня мобільності, тому що банк здійснює індивідуальну роботу з учасниками групи.

Як окремий фактор, який впливає на істотне підвищення ефективності діяльності банківської установи, розглянуто процес установлення і оптимізації міжбанківських кореспондентських відносин, які є міжбанківськими договірними відносинами, що встановлюються між кредитними організаціями на узгоджений період для проведення регулярних банківських операцій з метою взаємного отримання прибутку [26]. Кореспондентські відносини розглядаються як інструмент реалізації кластерної ініціативи,

тому що вони виконують багатофункціональну комунікаційну роль на макро- та мікрорівні.

Одним із пріоритетних напрямів зовнішньої регіональної політики є транскордонна співпраця в єврорегіонах. Дослідження виконано на прикладі єврорегіону "Слобожанщина", який створений 7 років тому між Харківською та Бєлгородською областями. На цій території концентрується значний економічний і технологічний потенціал.

Єврорегіон "Слобожанщина" може розглядатися як територіальна основа для кластера за такими ознаками: географічної близькості, наявності взаємопов'язаних структур, спільних цілей і встановлення різного роду відносин, у тому числі й банківських, без яких вони не можливі [4]. Головною відмінною рисою даного кластера буде виступати побудова його фінансової системи на основі банків та інших учасників ринку фінансових послуг. Установлення системи фінансових зв'язків усередині кластера між банками двох країн дозволить зберегти регіональну банківську систему й сконцентрувати всі ресурси без підвищення ризиків для зростання зовнішньоекономічної діяльності в прикордонних районах.

Для побудови моделі регіонального кластера й активізації кластерної ініціативи банківського сектора Харківського та Бєлгородського регіонів запропоновано використовувати метод ієрархічної структури. Суть методу ієрархій полягає в такому [5]: сукупність банківських установ Харківського та Бєлгородського регіонів структуровано на підставі аналізу мережі наявних у них зв'язків з іншими банками (кореспондентських відносин), виведено залежності. Метод припускає, що спочатку кожен об'єкт вибірки розглядається як окремий кластер, а процес об'єднання кластерів відбувається послідовно.

На підставі отриманих даних на основі бінарного співвідношення "залежить від" будується матриця залежності B, елементи bij якої рівні:

bij = {1, якщо залежить I від j або 0, якщо I не залежить від j.

Далі побудовано матрицю досяжності. Для її побудови формується бінарна матриця (I + B), де I – k одинична матриця.

Необхідно виконання умови:

$$(I+B)^{k-1} \le (I+B)^k = (I+B)^{k+1}. \quad (1)$$

Знайдені вершини hi з вершин hj формують підмножини R(hi), попередні вершини hi вершин hj формують підмножини A(hi). Безліч тих вершин A(hi)=R(hi)∩A(hi), для яких виконується умова недосяжності з будь-яких інших вершин, які залишилися, множина H і можуть бути позначені як рівень моделі (Hij – відповідний банк Харківського або Бєлгородського регіонів). Для структуризації множин елементів H у табл. 2 сформовано першу ітерацію з відповідними елементами.

Таблиця 2

Перша ітерація аналізу залежності банківських установ (витяг)

h_i	$R(h_i)$	$A(h_i)$	$R(h_i) \cap A(h_i)$
1	1, 4, 6	1, 5	1
2	2	2, 6, 7	2
…	2, 3	3, 6, 7	3

Після відкидання отриманих при першій ітерації елементів ітерації проводяться до тих пір, поки залишається більше ніж один елемент. За використаною методикою банки зазначених регіонів були систематизовані на основі аналізу сталих між ними кореспондентських відносин. Дотримання порядку виконання завдань, передбачених методом ієрархій, дозволило в ході проведення трьох ітерацій утворити п'ять рівнів моделі, з яких з економічної точки зору на основі принципу доцільності сформовано три моделі кластерних утворень: Бєлгородський банківський кластер (8 банків) –

характеризується множиною встановлених кореспондентських зв'язків та схожою сукупністю банків Харківського регіону, з якими встановлені кореспондентські відносини; Слобожанський банківський кластер (18 банків) – присутня однорідність установлених міжбанківських зв'язків з банками Бєлгородського регіону (кластер утворений з 2-го й 3-го рівнів інформаційної моделі); Харківський банківський кластер (31 банк) – характерною особливістю виступає менш висока активність українських учасників у встановленні транскордонних кореспондентських відносин.

Отже, як модель становлення кластерної ініціативи для розвитку транскордонного співробітництва можна розглядати необхідність посилення зв'язків між прикордонними банками для виконання принципів Базель-II "знай свого клієнта", що більш ефективно реалізовуватиметься тільки в транскордонному кластері.

За результатами проведених досліджень запропоновано сформувати транскордонний мегакластер на прикладі партнерів банку "ВТБ 24". Під мегакластером визначено мережу галузевих кластерів у різних видах економічної діяльності значного просторового ареалу з високим рівнем агрегації [16].

Мета створення фінансового українсько-російського транскордонного кластера – це формування системи спільного просторового планування розвитку суміжних територій для забезпечення підвищення рівня розвитку економіки, інфраструктури та соціальної програмної підтримки розвитку територій [6]. Сукупність партнерів банку "ВТБ 24" з російського боку структуровано на основі аналізу мережі наявних зв'язків і виділено чотири рівні моделі. За відсутністю оприлюднених даних з українського боку щодо партнерів модель розроблена [4] тільки на основі аналізу інформації офіційного сайту російського банку "ВТБ-24" [19].

Таким чином, для розробки остаточної ефективної моделі становлення кластерних ініціатив у межах транскордонного співробітництва єврорегіону "Слобожанщина" необхідно взяти за основу перший рівень побудованої інформаційної моделі, в основі структури якої закладено "технологічний комплекс", і включити в нього партнерів і клієнтів банку в Харківському регіоні.

Висновки. Сучасний етап розвитку України відзначений значним впливом інтеграційних процесів. Проаналізовано створення транскордонного банківського мегакластера з позицій логіки створення цінностей. Якщо об`єднати фінансові установи в мегакластер, то можна стверджувати, що вже на початкових етапах створення слід очікувати позитивного економічного та соціального ефекту.

Становлення і розвиток бізнес-мереж (кластерів) відповідає завданням прийнятої Постанови Кабінету Міністрів України № 1819 від 27 грудня 2006 року, яка затвердила Державну програму розвитку транскордонного співробітництва на 2007–2010 роки [8]. Визначено теоретичні основи можливості створення транскордонного фінансового кластера. Для більш детального дослідження здійснення такого типу об'єднання необхідно провести SWOT-аналіз, який за кількістю можливостей, що мають вплив на створення фінансового кластера, і кількістю встановлених загроз зможе посилити обґрунтованість ролі банківських послуг у становленні транскордонного кластера єврорегіону.

1. Бєлєнький П. Ю. Зовнішньоекономічна діяльність регіонів / П. Ю. Бєлєнький, Н. А. Мікула // Регіональна політика : методологія, методи, практика : монографія / колектив авт.; [за ред. М. І. Долішнього] ; НАН України, Ін-т регіональних досліджень. – Л., 2001. – 729 с.
2. Блудова Н. С. Переваги кластерного підходу в управлінні економікою [Електронний ресурс] / Н. С. Блудова. – Режим доступу : http://www.ncstu.ru.
3. Внукова Н. М. Кластерні ініціативи транскордонного співробітництва у забезпеченні конкурентоспроможності єврорегіонів / Н. М. Внукова // Перспективи становлення конкурентоспроможної

регіональної економіки : матеріали VI Пленуму Спілки економістів України та міжнар. наук.-практ. конф. / за заг. ред. В. В. Оскольського. – К., 2007. – С. 72–75.
4. Внукова Н. М. Фінансові послуги у забезпеченні розвитку транскордонних кластерів / Н. М. Внукова, Н. В. Гончарова // Инновационные инструменты и кластерный подход в реализации государственной региональной политики: опыт Украины и других стран : сб. докладов V междунар. науч.-практ. конф., (Севастополь, 2–3 июня 2010 г.) / под общ. ред. В. В. Толкованова и др. – Севастополь, 2010. – С. 64–76.
5. Внукова Н. М. Алгоритм моделювання ієрархічної структури проблем системи Свідоцтво про реєстрацію авторського права на твір, № 23706. – К., 2008. – 4 с.
6. Внукова Н. Н. Перспективы создания Украинско-Российского трансграничного аграрного кластера / Н. Н. Внукова // Материалы международной научно-практической конференции "Сельские территории как фактор социально-экономического, правового и духовного развития региона" / Ассоциация "Совет муниципальных образований Белгородской области", ГУ "Институт региональной политики и законодательства" ; / под общ. ред. В. Н. Потрясаева [и др.]. – Белгород : ИРПиЗ, 2010. – С. 36–42.
7. Голиков А. П. Еврорегион "Слобожанщина" как отражение исторической общности сопредельных областей Украины и России [Электронный ресурс] / А. П. Голиков, П. А. Черномаз. – Режим доступа : http://www.megapolis.kharkov.ua.
8. Жданова О. И. Кластерная стратегия управления промышленными предприятиями как фактор повышения конкурентоспособности : автореф. дис. на соискание учен. степени канд. экон. наук : спец. 05.00.05 "Экономика и управление народным хозяйством" / О. И. Жданова. – М., 2008. – 29 с.
9. Про стимулювання розвитку регіонів: Закон України // Вісник Верховної Ради України. – 2005. – № 51. – Ст. 548.
10. Ковальова Ю. М. Кластер як нова форма організації та розвитку економіки / Ю. М. Ковальова // Тези виступу на конференції "Становлення сучасної науки –2007" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com.
11. Конституція України // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – С. 381–481.
12. Концепция создания фармацевтического кластера в Санкт-Петербурге [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.labclinpharm.ru/1265.html.
13. Концепція Державної програми розвитку транскордонного співробітництва на 2011–2015 роки: Розпорядження КМУ від 15 вересня 2010 року № 1838-р // Урядовий кур'єр. – 2010. – № 180.
14. Лозинский С. Конкурентоспособность и отраслевые кластеры: новая повестка дня для российского бизнеса и власти / С. Лозинский, А. Праздничных // Мир стройиндустрии. – 2003. – Февраль.
15. Методика визначення критеріїв євроінтеграційної складової державних цільових програм: Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 16 березня 2005 року № 62 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua.
16. Мікула Н. Міжтериторіальне та транскордонне співробітництво : монографія / Н. Мікула. – Л. : ІРД НАН України, 2004. – 395 с.
17. Основні показники діяльності банків України // Вісник НБУ. – 2008. – № 2. – С. 49–51.
18. Офіційний вебсайт Асоціації російських банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.vtb.ru.
19. Офіційний вебсайт ВТБ Банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.vtb.com.
20. Офіційний вебсайт НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.bank.gov.ua.
21. Панченко Л. Чем болеют наши кластеры? / Л. Панченко // Невское время. – 2000. – № 95 (2218). – С. 4.
22. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер. – М. : Международные отношения, 1993. – 896 с.
23. Посібник з кластерного розвитку. – К. : Консорціум GFA, 2006. – 38 с.
24. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 21.01.2001 р. № 2121-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rada.kiev.ua.
25. Про Національний банк України: Закон України від 20.05.1999 р. № 679-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rada.kiev.ua.
26. Тігіпко С. Л. Напрями розвитку банківської системи України: проблеми вибору і впровадження / С. Л. Тігіпко // Вісник Національного банку України. – 2004. – № 6. – С. 5–7.
27. Competitivenessatthe Crossroads; Choosingthe Future Directionofthe Russian Economy / [M. Porter, Ch. Ketels, M. Delgado, R. Bryden]. – 2007.

УДК 336.71:336.76(477)
ББК 65.262.2
Гаркуша Ю.О.

ДОМІНУЮЧА РОЛЬ БАНКІВ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

Одеський державний економічний університет,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра банківської справи,
65026, м. Одеса, вул. Преображенська, 8,
тел.: (066) 9933567,
e-mail: garkysca@meta.ua

Анотація. У статті досліджено роль банків, страхових компаній-life, кредитних спілок і недержавних пенсійних фондів на ринку депозитів України. Визначено основні тенденції діяльності фінансових посередників у сучасний період. Виявлено проблеми конкуренції фінансових посередників і вказано шляхи їх подолання.
Ключові слова: банки, небанківські фінансові посередники, фінансові посередники, фінансовий ринок, конкуренція, депозит.

Annotation. The article the role of banks, insurance companies-life, credit unions and pension funds on deposit market of Ukraine. The main trends of financial intermediaries in the modern period. Identified problems of competition of financial intermediaries and listed ways to overcome them.
Key words: banks, unbank financial mediators, financial mediators, financial market, competition, deposit.

Вступ. Для трансформації української економіки необхідними умовами є масштабні інвестиції, поява нових фінансових інструментів, упорядкування законодавства, побудова й удосконалення інституційної структури фінансового ринку. Адже наприкінці XX століття фінансові інститути Японії, Європи, Сполучених Штатів Америки інвестували в економіку значну суму грошових коштів, зокрема, страхові компанії окремо спрямували в господарську діяльність суспільства зазначених країн більш як 4 трлн доларів США. Нині третину фінансових ресурсів економіки Сполучених Штатів Америки становлять внески зі страхування життя, а в Швейцарії цей показник складає 70 відсотків.

Створення умов для вдосконалення діяльності вітчизняного фінансового ринку, що дасть змогу ефективно акумулювати заощадження населення та господарюючих суб'єктів з подальшим професійним розподілом і перерозподілом їх у різні галузі економіки, передбачає підвищення ефективності функціонування фінансових посередників, що повинно означати не лише поліпшення діяльності банківської системи України, а й системи парабанківських інститутів.

Постановка завдання. Особливостям функціонування, оцінці діяльності та перспективам розвитку фінансових інститутів присвячено багато праць вітчизняних і зарубіжних учених, зокрема, М. Фрідмена, Дж. Герлі, Е. Шоу, Є. Жукова, В. Корнєєва, І. Лютого, М. Савлука, С. Зубика, В. Зимовця та ін. Однак недостатньо висвітленим залишається питання щодо оцінки конкурентних позицій фінансових інститутів на фінансовому ринку України.

Метою статті є визначення та оцінка конкурентних переваг банків і небанківських фінансових посередників на ринку залучення капіталу України.

Результати. Модель фінансового посередництва в нашій державі є банкоорієнтована, що зумовлено внутрішніми процесами перетворень в економіці. Унаслідок цього сформувалася система фінансових посередників, особливістю якої є перевага банків над небанківськими посередниками. Варто додати, що банківські установи

домінують як за сумою сформованих активів, так і за кількістю та різноманітністю наданих фінансових послуг.

Вітчизняні банки функціонально розвиваються як універсальні фінансові установи, відмовляючись від спрощеного розуміння банківського обслуговування своїх клієнтів, що передбачає лише розрахунково-касові, депозитні та кредитні операції, поступово розширюючи й диверсифікуючи власну діяльність.

Однак операції банків збігаються з операціями тих чи інших небанківських посередників. Зокрема, такі операції, як залучення грошових коштів, кредитування інвестування, видача гарантій і порук, характерні й для кредитних спілок. Є певні види операцій, що властиві як для банків, так і для страхових компаній, недержавних пенсійних фондів (далі – НПФ) та інших фінансових установ.

Конкуренція між банками та небанківськими посередниками відбувається на фінансовому ринку відповідно до виду їх діяльності, а також залежно від сектора фінансового ринку, де вони функціонують, між різними видами небанківських установ щодо можливості надавати фінансові послуги одного типу. До початку світової фінансової кризи 2008 року, у міру розвитку вітчизняного фінансового ринку, відбувалася постійна диверсифікація інструментів і послуг під час задоволення економічних потреб його учасників. При цьому бізнесові інтереси різних фінансових посередників взаємно перетинались й обумовлювались. У цьому руслі звичною практикою поряд із конкуренцією було співробітництво банків і небанківських фінансових установ [1, с.133]. З початком світової фінансової кризи взаємодія між вітчизняними фінансовими посередниками призупинилася, натомість посилилася конкурентна боротьба за клієнтів на фінансовому ринку.

Фінансові посередники, відповідно до специфіки свого господарювання, здійснюють фінансову діяльність на різних сегментах ринку фінансових послуг. Щодо грошового ринку, на якому створюються попит і пропозиція грошей, фінансові послуги надаються з метою обслуговування обігу грошових цінностей, що супроводжується проведенням депозитних операцій.

Депозитні послуги на грошовому ринку надають такі фінансові інститути, як банки, кредитні спілки, а також залучати кошти на депозитні рахунки мають право недержавні пенсійні фонди, страхові компанії-life, інститути спільного інвестування. Конкурентні переваги того чи іншого фінансового посередника в наданні фінансових послуг депозитного характеру дають можливість залучати та професійно управляти вільними коштами клієнтів.

Конкурентні переваги банків, страхових компаній-life, кредитних спілок і недержавних пенсійних фондів на ринку депозитів України за різними ознаками зображено в табл. 1.

Щодо статусу вкладника, то варто зауважити, що банки та страхові компанії-life залучають кошти юридичних осіб і дієздатних фізичних осіб. Кредитні спілки надають фінансові послуги лише фізичним особам, які є членами кредитної спілки. Учасником недержавного пенсійного фонду може стати та чи інша фізична особа, залежно від виду НПФ. Наприклад, якщо НПФ є відкритий, то його учасником можуть бути будь-які фізичні особи, якщо корпоративний – лише фізичні особи, які перебувають у трудових відносинах із засновником, учасниками ж професійного НПФ є фізичні особи, пов'язані за родом їх професійної діяльності.

Згідно із законодавчою базою, банки, кредитні спілки та страхові компанії мають можливість залучати кошти на депозитні рахунки як у національній валюті, так і в іноземній. Пенсійні внески сплачуються тільки в національній валюті України, а у випадках, передбачених законодавством України, в іноземній валюті за офіційним обмінним курсом Національного банку України, що діяв на момент сплати, шляхом

готівкових та (або) безготівкових розрахунків. Юридичні особи сплачують пенсійні внески лише в безготівковій формі [2]. Слід зауважити, що банки також мають можливість залучати вільні заощадження на депозитні рахунки у формі банківських металів.

Таблиця 1

Конкурентні переваги банків, страхових компаній-life, кредитних спілок і недержавних пенсійних фондів на ринку депозитів України [2–5]

Ознаки	Банки	Страхові компанії-life	Кредитні спілки	НПФ
Статус вкладника	Юридичні та фізичні особи	Юридичні особи та фізичні особи	Лише члени кредитної спілки	Залежно від виду НПФ
Валюта вкладу	Національна й іноземна валюта	Національна й іноземна валюта	Не обмежено законодавчо	Національна валюта, в окремих випадках – іноземна валюта
Сума вкладу	Законодавчо відсутнє обмеження щодо обсягу внесених коштів на строкові депозитні рахунки банків	Законодавчо відсутнє обмеження	Зобов'язання кредитної спілки перед одним своїм членом не можуть бути більші ніж 10% від загальних зобов'язань кредитної спілки	Пенсійні внески сплачуються відповідно до умов пенсійних схем у розмірах і порядку, встановлених у контракті
Механізм отримання доходів від розміщення грошових коштів	Диверсифікований і уніфікований графіки отримання відсотків від розміщення коштів дають можливість клієнтам планувати власні доходи	Отримання доходу відбувається лише один раз на рік за результатами отриманого інвестиційного доходу від розміщення коштів резервів із страхування життя	Диверсифікований і уніфікований графіки отримання відсотків від розміщення коштів дають можливість клієнтам планувати власні доходи	Пенсійні виплати визначаються залежно від суми пенсійних коштів, що обліковуються на індивідуальному пенсійному рахунку, тривалості виплат і розміру пенсії
Дострокове припинення дії договору	Сума вкладу обов'язково повертається власнику, дохід корегується залежно від умов договору	Викупна сума встановлюється відповідно до умов договору, яка оподатковується ПДФО	Сума вкладу обов'язково повертається власнику, дохід корегується залежно від умов договору	Пенсійні кошти учасника фонду передаються до іншого пенсійного фонду, страхової організації або на пенсійний депозитний рахунок банку
Гарантування повернення вкладів і нарахованих відсотків	Гарантування повернення вкладів і нарахованих відсотків ФГВФО	Гарантування повернення коштів за рахунок сформованих резервів	Гарантування повернення вкладів кредитними спілками, які є учасниками системи захисту вкладів	Гарантування повернення пенсійних коштів за рахунок НПФ

Законодавчо відсутні жорсткі обмеження щодо суми депонованих коштів до фінансових інститутів. Проте, згідно із Законом України "Про кредитні спілки", зобов'язання кредитної спілки перед одним своїм членом не можуть бути більші ніж 10% від загальних зобов'язань кредитної спілки [3]. Пенсійні внески сплачуються в порядку та розмірах, зазначених у контракті. Рада пенсійного фонду має право встановити мінімальний розмір пенсійних внесків на рівні 10% від мінімальної заробітної плати в розрахунку за один місяць. Максимальний розмір пенсійних внесків за пенсійними схемами недержавного пенсійного забезпечення не обмежується [2].

Доходи у вигляді нарахованих відсотків на суму вкладу клієнти банків, кредитних спілок, недержавних пенсійних фондів отримують залежно від суми вкладу й умов договору. Страхувальники, що застрахували власне життя, отримують дохід лише один раз на рік відповідно до отриманого інвестиційного доходу від розміщення коштів резервів із страхування життя.

Варто додати, що в разі дострокового припинення дії договору за ініціативою клієнта, власники депонованих коштів втрачають певну частину доходу. Якщо, наприклад, кошти розміщені на депозитних рахунках в банку чи кредитній спілці, то при достроковому розірванні договору сума вкладу обов'язково повертається власнику, а дохід корегується залежно від умов договору. Якщо ж фізична особа придбала поліс страхування життя, то в разі дострокового припинення дії договору страховик виплачує страхувальнику викупну суму, яка є майновим правом страхувальника. Також слід звернути увагу, що, згідно з вітчизняним законодавством, у випадку дострокового розірвання договору страхування життя вся викупна сума, яка виплачується страхувальнику, оподатковується за ставкою 15% [4].

У разі розірвання учасником недержавного пенсійного фонду пенсійного контракту, пенсійні кошти учасника фонду передаються до іншого пенсійного фонду, страхової організації або на пенсійний депозитний рахунок банку за рахунок учасника фонду чи роботодавця, якщо причиною цьому стали зміни в організації виробництва й праці, у тому числі ліквідації, реорганізації, банкрутства або перепрофілювання підприємства, установи, організації, скорочення чисельності чи штату працівників [2].

Не може не впливати на поведінку учасників фінансового ринку такий чинник, як гарантування повернення вкладів і нарахованих відсотків. У більшості країнах світу, у яких діє система гарантування вкладів, до неї відносяться банківські установи та різні недержавні ощадні установи (кредитні спілки, асоціації тощо).

У 1998 році, згідно з Указом Президента України "Про заходи щодо захисту прав фізичних осіб – вкладників комерційних банків України", була створена система гарантування вкладів фізичних осіб. Уже в наступному 1999 році було прийнято Положення Кабінету Міністрів України про "Фонд гарантування вкладів фізичних осіб". А у 2001 році – Закон України "Про фонд гарантування вкладів фізичних осіб". Діяльність фонду спрямована на гарантування кожному вкладнику учасника фонду та санаційного банку відшкодування коштів за його вкладами, включаючи нараховані відсотки. До речі, відшкодування ФГВФО, у разі неплатоспроможності банку, з 2008 року здійснюються в розмірі не більше 150 000 грн, що підвищує довіру населення при розміщенні вільних коштів.

Рішенням XIV позачергової конференції Національної асоціації кредитних спілок України відповідно до "Концепції розвитку системи кредитної кооперації", що ухвалена Кабінетом Міністрів України, 15.02.2007 року було створено систему гарантування вкладів, розміщених у кредитних спілках. На основі затвердженої резолюції відповідним положенням запроваджено 03.09.2008 року "Програму стабілізації та гарантування НАКСУ".

Також було запроваджено загальнонаціональну програму підтримки фінансової стабільності й оздоровлення кредитних спілок під опікою Всеукраїнської асоціації кредитних спілок (ВАКС) і Національної асоціації кредитних спілок України (НАКСУ).

Нині діють паралельно "Програма стабілізації та гарантування" НАКСУ і "Програма захисту вкладів". Варто додати, що на сьогоднішній день до складу НАКСУ входять 150 кредитних спілок зі всіх областей України й Автономної Республіки Крим. Список учасників Програми компенсації втрат вкладників кредитних спілок станом на 1 січня 2010 року налічує лише 38 установ. До речі, розмір максимальної гарантованої суми становить 25 000 грн. Учасниками "Програми захисту вкладів" є 41 кредитна спілка. Згідно з даними, наведеними вище, можна зробити висновок, що станом на 30.06.2010 р. із 700 кредитних спілок України лише 79 є учасниками системи гарантування вкладів [5, с.172–173].

Відповідно до статті 30 Закону України "Про страхування", для забезпечення страхових зобов'язань із страхування життя і медичного страхування страховики формують окремі резерви за рахунок надходження страхових платежів і доходів від інвестування коштів сформованих резервів із цих видів страхування [4], що є гарантією отримання страхових виплат страхувальником у разі настання страхового випадку. Варто додати, що за підсумками І півріччя 2010 року порівняно з аналогічним періодом 2009 року резерви зі страхування життя збільшилися на 109,3 млн грн. Унаслідок кризових явищ в економіці країни, за даними Державної комісії з регулювання ринку фінансових послуг, на кінець І півріччя 2009 року значення показника зміни резервів із страхування життя було від'ємним у 14 страхових компаній-Life, а за підсумками І півріччя 2010 року – 17, що пов'язано з достроковим розірванням договорів страхування. Тож станом на 30.06.2010 р. резерви зі страхування життя склали 1 902,8 млн грн, що на 299,2 млн грн. (18,7%) більше порівняно з 30.06.2009 р. [6].

Виплата пенсійних коштів у недержавних пенсійних фондах, згідно із законодавством, здійснюється за рахунок коштів пенсійного фонду. До речі, відмова або затримка в здійсненні пенсійних виплат забороняється, крім випадків, передбачених законом. У разі відмови або затримки пенсійних виплат учасник фонду має право оскаржити дії осіб, які здійснюють пенсійні виплати, у Державній комісії з регулювання ринків фінансових послуг України або в суді [2].

Станом на кінець І півріччя 2010 року недержавними пенсійними фондами було здійснено загальний обсяг пенсійних виплат (одноразово та на визначений строк) 38 330 учасникам і 995 спадкоємцям, тобто 7,9% учасників від загальної їх кількості отримали пенсійні виплати на зазначений період. Слід зауважити, що пенсійні виплати за період 2008–2010 рр. стрімко зросли, наприклад, станом на 30.06.2010 р. пенсійні виплати становили 126,9 млн грн, що в порівнянні з 30.06.2008 р. більше на 111,5 млн грн, або 87,9%, коли пенсійні виплати складали 15,4 млн грн. В основному пенсійні виплати є одноразовими [6].

Висновки. Конкурентна боротьба спонукає банки та небанківських фінансових посередників застосовувати різні методи залучення клієнтів. Ці методи можна поділити на цінові (відсоткова ставка) і нецінові (якість обслуговування, розширення спектра фінансових послуг, маркетингові прийоми, гарантування отримання прибутку тощо). Однак варто відмітити, що нині парабанки є слабкими конкурентами банківським установам. Банки займають основні ніші на вітчизняному фінансовому ринку. Лідируючі конкурентні позиції зумовлені характером діяльності банків, особливістю становлення та розвитку кредитної системи України. Вітчизняна банківська система значно випереджає розвиток небанківських фінансових посередників за обсягом активів і залучених фінансових ресурсів. Проте парабанківські фінансові інститути, надаючи

певний спектр фінансових послуг, що не надаються банками, також впливають на функціонування фінансового ринку та на економіку країни в цілому.

Світова фінансова криза призупинила розвиток фінансового ринку, що вплинуло на показники діяльності всіх фінансових посередників і на їх можливість акумулювати вільні кошти населення та юридичних осіб. За період 2009–2010 рр. кошти, залучені фінансовими інститутами, зменшилися на 15,3% (49 753,3 млн грн) і становили на початок 2010 р. 274 946,2 млн грн. Також знизився показник коштів, залучених банками на депозитні рахунки, у складі яких на 20% (28 724 млн грн) знизилися строкові кошти юридичних осіб, що пов'язано з призупиненням ділової активності суб'єктів господарювання, банкрутством підприємств під впливом негативної динаміки в економіці нашої країни. Аналогічно на 11,0% (19 941 млн грн) знизилися строкові кошти фізичних осіб, суттєво на цей показник вплинули зниження рівня доходів населення, мораторій на повернення коштів, розміщених на депозит, падіння рівня довіри до банківської системи України взагалі [7].

Варто відмітити, що під впливом вищезазначених подій суттєво зменшилася сума коштів, яка залучена парабанками, особливо коштів, залучених кредитними спілками. Проте за вказаний період значно зросли фінансові ресурси, акумульовані недержавними пенсійними фондами, а саме – на 29,0% (171,7 млн грн) [6].

Отже, на нашу думку, для сприяння розвитку здорової конкуренції на фінансовому ринку в цілому та на його сегменті – ринку депозитів України необхідно:

- удосконалити законодавство, що регулює діяльність фінансових посередників, адже нині існують недоліки законодавчої бази щодо регулювання функціонування страхових компаній, кредитних спілок та інших фінансових посередників;
- на рівні держави сприяти залученню максимальної кількості кредитних спілок до "Програми стабілізації та гарантування" НАКСУ й до "Програми захисту вкладів", а також збільшити розмір максимальної гарантованої суми, що призупинить відтік коштів з кредитних спілок;
- фінансові посередники, що займаються залученням заощаджень, повинні формувати раціональну депозитну політику відповідно до тенденцій в економіці держави;
- законодавчо чітко визначити механізм оподаткування доходів, отриманих у вигляді нарахованих відсотків на суми коштів, які розміщені на депозитних рахунках фінансових установ;
- на рівні держави розробити довгостроковий план розвитку фінансових посередників і фінансового ринку загалом.

1. Корнєєв В. В. Фінансові посередники як інститути розвитку : монографія / В. В. Корнєєв. – К. : Основа, 2007. – 192 с.
2. Про недержавне пенсійне забезпечення. Закон України від 9 липня 2003 року. – № 1057-IV // www.rada.gov.ua.
3. Про кредитні спілки. Закон України від 20 грудня 2001 року. – № 2908-III // www.rada.gov.ua.
4. Про страхування. Закон України від 7 березня 1996 року. – № 85/96–ВР // www.rada.gov.ua.
5. Унинець-Ходаківська В. П. Ринок фінансових послуг: теорія і практика : навчальний посібник / В. П. Унинець-Ходаківська, О. І. Костюкевич, О. А. Лятамбор. – 2-ге вид., переробл. і доповн. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 392 с.
6. dfp.gov.ua.
7. bank.gov.ua.

Рецензенти:

Кузнецова Л.В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри банківської справи Одеського державного економічного університету;

Арутюнян Р.Р. – кандидат економічних наук, доцент кафедри банківської справи Одеського державного економічного університету.

УДК 336.71:658.014.1
ББК 65.262.1

Головіна Я.С.

СТРУКТУРА ВЛАСНОСТІ ТА ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОГО КОНТРОЛЮ В УКРАЇНСЬКИХ БАНКАХ

Одеський державний економічний університет,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра банківської справи,
65082, м. Одеса, вул. Преображенська, 8,
тел.: (048) 723-74-73,
e-mail: banking@oseu.edu.ua

Анотація. У статті подано аналіз динаміки структури власності українських банків за період 2006–2009 років. Визначено вплив наявності основних типів власників на формування корпоративного контролю в банках. Специфічною рисою корпоративного управління українських банків є висока концентрація власності. Прихід нових власників – іноземних фінансових установ – основний фактор концентрації власності за досліджуваний період.

Ключові слова: структура власності, корпоративний контроль, корпоративне управління, іноземні фінансові установи, українські банки

Annotation. The article lights up an analysis of the ownership structure in Ukrainian banks at the period of 2006–2009 years. There is an impact of owners' types on the formation of the corporate control in banks. A high level of the ownership concentration is a specific feature of the corporate governance in Ukrainian banks. Expansion of foreign financial institutions is the main factor of the ownership concentration for the period.

Key words: ownership structure, corporate control, corporate governance, foreign financial institutions, Ukrainian banks.

Вступ. В оцінці перспектив розвитку корпоративного управління в українських банках визначальним фактором є особливості формування структури власності. На початку становлення банківської системи визначилися специфічні риси власності, такі як непрозорість і висока концентрація. Відповідно до висновків Міжнародної фінансової корпорації та рейтингового агентства Standard&Poor's зазначені особливості стримують розвиток та інвестиційну активність українських банків [1, с.7–8; 2, с.2]. Висока концентрація власності є інструментом корпоративного контролю та захисту власності для домінуючих акціонерів. Разом з тим невирішеною залишається проблема захисту прав міноритарних інвесторів.

У покращенні корпоративного управління в банках загальноприйнятою є думка про позитивну роль іноземних інвесторів. У період із 2006 року й донині відбувається трансформація структури власності українських банків із вітчизняної на іноземну. Науковці В. Геєць, Ф. Шпіг, В. Міщенко, О. Сугоняко, О. Чуб та ін. досліджують питання щодо наслідків впливу іноземного капіталу на ефективність банків чи банківської системи в цілому. Фокус питань полягає в протиріччі економічних інтересів іноземних акціонерів і держави. Водночас із точки зору заінтересованості нових власників у вдосконаленні корпоративного управління залишається недослідженим питання впливу процесу зміни структури власності на формування корпоративного контролю в банках.

Постановка завдання. При написанні статті автором поставлено за мету оцінити вплив основних типів власників на формування корпоративного контролю в українських банках. Задля досягнення поставленої мети виконано такі завдання: проаналізовано концентрацію власності та корпоративного контролю в розрізі типів власників; проведено оцінку впливу продажу банків іноземним інвесторам на концентрацію власності. У рамках роботи досліджено динаміку структури власності банків I–III груп

класифікації НБУ на 2010 рік за попередній період 2006–2009 років (усього 58 банків, окрім Укрпромбанку, який знаходиться в процесі ліквідації). Як інформаційну базу дослідження використані дані офіційного сайта НБУ про власників істотної участі, річні фінансові звіти банків, а також регулярна річна інформація емітентів цінних паперів, представлена на офіційному сайті ДКЦПФР.

Результати. В еволюції власності українських банків необхідно виділити період масового приходу іноземних інвесторів. Зміни в структурі власності банків супроводжуються змінами практики корпоративного управління. Водночас для вітчизняних банків та їх власників в умовах експансії іноземних фінансових установ постає гостра необхідність посилення корпоративного контролю та змін у стратегічних планах банківського бізнесу.

Аналіз динаміки структури та концентрації власності за період 2006–2009 років приводить до таких результатів. По-перше, висока концентрація власності залишається загальною рисою для банків незалежно від розміру бізнесу. При цьому за досліджуваний період спостерігається тенденція зростання показника концентрації (рис. 1). Станом на 01.01.2010 року середня частка найбільшого власника за вибіркою банків зросла до 74,9% (без урахування опосередкованого володіння). Темп приросту показника за три роки склав 33,0%, що говорить про значну інтенсивність процесу концентрації.

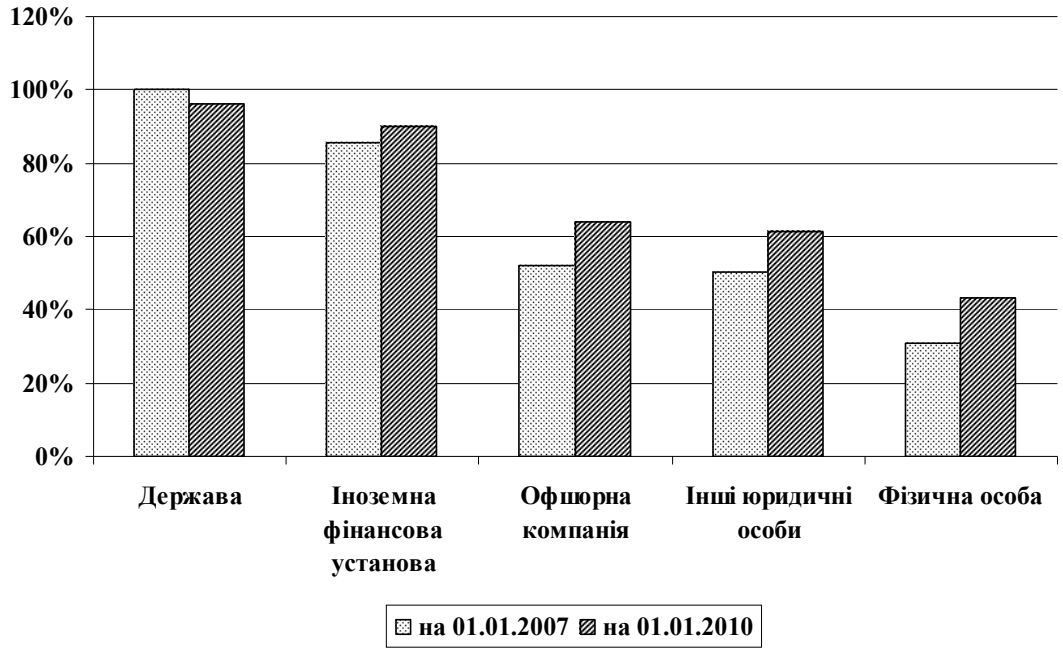

Рис. 1. Тип і середня частка найбільшого власника в статутному капіталі банків I–III груп класифікації НБУ станом на 01.01.2007 та 01.01.2010 рр.[1]

Власна розробка автора. Складено за даними НБУ, ДКЦПФР, звітів банків.

По-друге, існують відмінності між рівнем концентрації власності, характерним для різних типів власників банків. На початок 2010 року 45% банків вибірки належать іноземним фінансовим установам, частка яких у статутному капіталі є найбільшою в порівнянні з іншими типами приватних інвесторів і зберігається на рівні 85,7–89,9%. До власників банків – інших юридичних осіб віднесені нефінансові компанії-резиденти, що є структурами з управління фінансовими активами промислових груп. Також типовими власниками банків є офшорні компанії – підприємства, зареєстровані в безпо-

[1] В аналізі й ілюстраціях роботи як показник концентрації власності використано частку найбільшого власника істотної участі за даними прямої участі.

даткових країнах, які не ввійшли до списку КМУ, або в країнах із пільговим оподаткуванням [3]. Офшорні компанії використовуються в підприємницьких схемах із метою відмивання коштів і зменшення податків, забезпечуючи при цьому повну конфіденційність та анонімність реальних власників. Середня частка юридичних осіб-резидентів та офшорних компаній у статутному капіталі банків має тенденцію до зростання й на початок 2010 року перевищувала 60%. Банки, де найбільшими власниками є фізичні особи (на початок 2010 року – 14% вибірки), відрізняються середнім рівнем концентрації власності.

Треба відмітити, що період поточної фінансової кризи в Україні характеризується суттєвим збільшенням участі держави в капіталі банків. У 2009 році в результаті проведення програми рекапіталізації проблемних банків держава стала власником ще 3 банківських установ: АТ "Родовід Банк", АБ "Укргазбанк" та АКБ "Київ". Таким чином було вирішено проблеми банків щодо виплат за зобов'язаннями перед вкладниками та іншими кредиторами.

По-третє, значна інтенсивність концентрації власності пов'язана з двома основними подіями: продажем банків і перерозподілом часток володіння між існуючими власниками. Як правило, перерозподіл володіння між існуючими власниками не призводить до суттєвого зростання показника концентрації. З іншого боку, у процесі продажу банків спостерігається істотна консолідація частки в руках нових власників – іноземних фінансових установ.

Результати дослідження доводять, що прихід іноземних фінансових установ став чинником концентрації акціонерної власності в банках (рис. 2). За останні роки іноземні фінансові установи входили на вітчизняний ринок шляхом придбання щонайменш контрольного пакета акцій діючого БАНКУ. У тих банків, у яких до продажу був формально відсутній власник блокуючого пакета, пакет продажу склав більше 90% акцій. Не винятком стали угоди продажу банків МКБ (2007) і Промінвестбанку (2009). Після продажу внаслідок додаткових емісій у володінні нових власників зосереджено 99,6% та 93,8% акцій відповідно [4; 5].

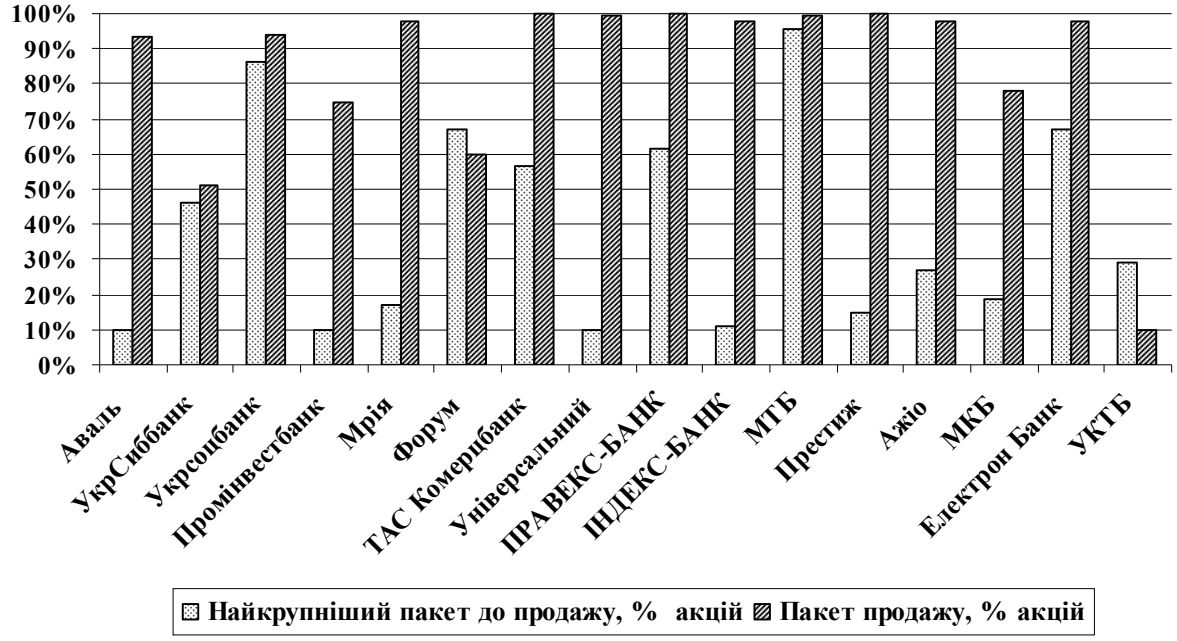

Рис. 2. Частки найбільших власників банків, придбаних іноземними фінансовими установами, до та після продажу

Власна розробка автора. Складено за даними НБУ, ДКЦПФР, звітів банків.

Іншою тенденцією, характерною для іноземних банків, є зміна стратегічного інвестора. В умовах обмежених можливостей залучення внутрішніх портфельних інвестицій колишні власники воліють вийти з бізнесу шляхом перепродажу банку іншим іноземним установам.

Окрему увагу заслуговує ВАТ "БТА Банк" (Україна) – правонаступник ВАТ "Український кредитно-торговий банк". Іноземним власником і стратегічним партнером банку у 2006 році став АТ "БТА Банк" (Казахстан), придбавши міноритарний пакет 9,95% акцій. До останнього часу банк офіційно не мав власників істотної участі. Однак збільшення пакета іноземного власника до 49,9% на початок 2009 року не забезпечило необхідний рівень контролю за банком. У 2009 році розгорнувся корпоративний конфлікт між менеджментом та акціонером щодо внесення змін у реєстр власників без відома казахського власника. Станом на 22 квітня 2010 року АТ "БТА Банк" відновив частку володіння 49,9% акцій [6; 7].

Тип власників є визначальним фактором впливу на подальший розвиток банків. Виходячи із цілей і мотивацій домінуючих власників, визначаються конфігурація власності та тип корпоративного контролю. Результати оцінки рівня корпоративного контролю в розрізі банків, що належать різним типам власників, подано на рис. 3.

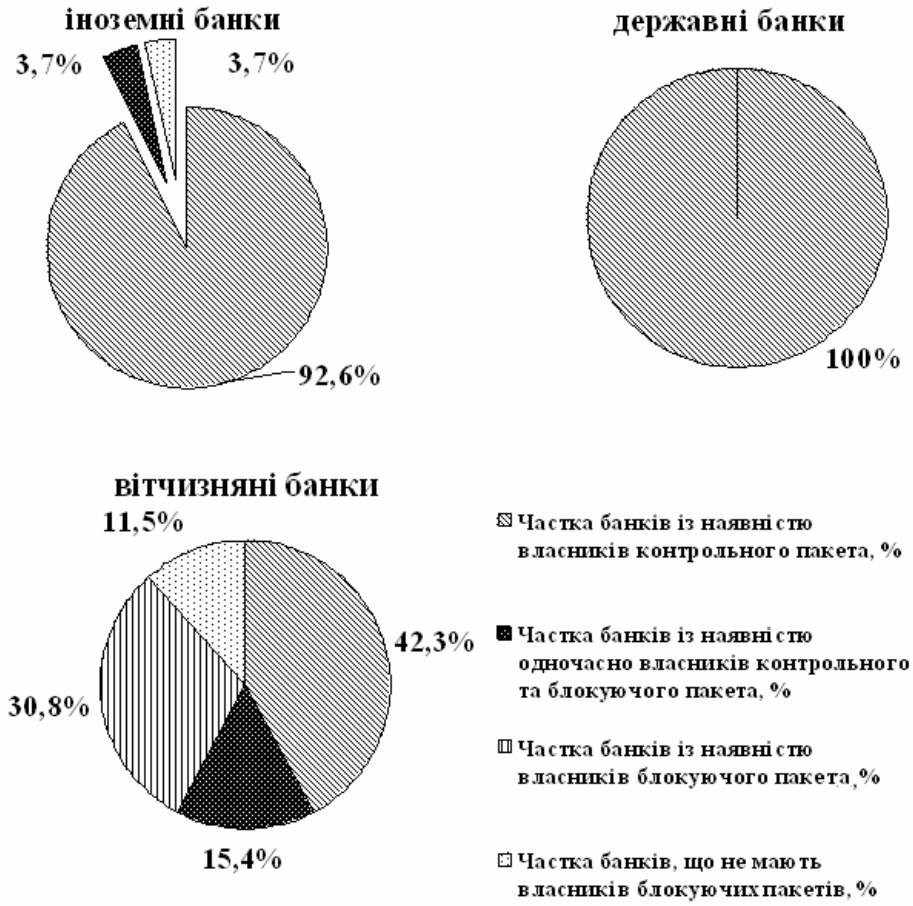

Рис. 3. Наявність контрольного та блокуючого пакетів акцій у власників банків станом на 01.01.2010 року[2]

Власна розробка автора. Складено за даними НБУ.

[2] Розподіл банків на іноземні, вітчизняні та державні визначено за типом найбільшого власника. З метою коректної оцінки рівня корпоративного контролю в банках використано дані прямого й опосередкованого володіння за наявністю офіційної інформації НБУ станом на 01.01.2010 року.

Серед приватних власників найвищий показник концентрації власності характерний для іноземних фінансових установ. Висока концентрація власності використовується іноземцями як засіб захисту та легітимізації прав власності в умовах нерозвинених зовнішніх механізмів корпоративного управління. Закріплюючи майнові права власності, іноземні власники таким чином формують важелі корпоративного контролю. Про це свідчить розповсюдження контрольних пакетів акцій в іноземних банках. На початок 2010 року в 92,6% іноземних банків вибірки наявний єдиний контролюючий акціонер. У більшості іноземні власники прямо володіють пакетом більше 90% акцій, що дозволяє їм одноособово проводити загальні збори акціонерів і приймати рішення з будь-яких питань. В іншому разі (3,7% іноземних банків) іноземні інвестори зберігають паритет у володінні й укладають додаткові угоди з українськими власниками задля підтримки та збалансування інтересів.

На відміну від іноземних банків, тільки для 42,3% вітчизняних банків характерне домінування єдиного власника через володіння контрольним пакетом акцій. Ту саму частку складають банки, що мають лише власників блокуючих пакетів чи не мають їх узагалі. Серед вітчизняних банків 15,4% мають одночасно з контролюючим власником другого великого акціонера. Таким чином, реальним власникам достатньо володіти меншим пакетом акцій для забезпечення контролю над банком. Це може свідчити про використання власниками додаткових неформальних інструментів контролю, окрім прямого майнового володіння.

До таких інструментів можливо віднести безпосередню участь великих акціонерів в управлінні; захист власності через створення управляючих структур, у тому числі офшорних компаній; призначення органів управління лише з представників контролюючих власників та інші.

Пряма стовідсоткова участь держави в статутному капіталі банків затверджена діючим законодавством. На початок 2010 року статус державних банків зберігається за Укрексімбанком та Ощадбанком. Однак відкритим залишається питання подальшого розвитку рекапіталізованих банків: за участю держави чи нового інвестора.

У дослідженні формування корпоративного контролю слід ураховувати обмеженість використання показника – частки власника істотної участі. За наявності тільки кількісних даних залишаються невідомими фактичні взаємозв'язки акціонерів, а також між акціонерами та керівництвом банків. Особливо це стосується банків, найбільшими власниками якими є юридичні особи. Тому оцінка рівня контролю може бути заниженою.

На основі аналізу показників рівня концентрації власності та контролю, характерних для різних типів власників, можна зробити такі висновки. Серед контролюючих власників визначено 3 групи: вітчизняні приватні інвестори, іноземні фінансові установи та держава. У формуванні корпоративного контролю в банках спостерігаються дві основні тенденції. По-перше, середній розмір пакета акцій вітчизняних власників нижчий, ніж в іноземних. По-друге, наявність власників блокуючих пакетів акції характерна тільки для вітчизняних банків. Майже в половині вітчизняних банків спостерігаються середній і низький рівні концентрації власності. Однак цей рівень концентрації власності компенсується тісними родинними та діловими зв'язками власників істотної участі. Так, банки із середнім рівнем концентрації налічують у середньому 2–3 власники істотної участі. Щодо 11,5% банків, які не мають блокуючих акціонерів, в умовах нерозвинених зовнішніх механізмів контролю можна припустити сформований внутрішній висококонцентрований контроль.

Таким чином, для українських банків визначено три типи корпоративного контролю: концентрована власність іноземних фінансових установ, концентрована власність вітчизняних приватних інвесторів, концентрована державна власність. При цьому

позиція іноземних інвесторів в умовах високого рівня концентрації власності забезпечує їм статус інсайдерів на рівні вітчизняних власників. За умови прямого володіння в середньому 89,98% акцій банку, іноземні акціонери можуть одноособово вирішувати будь-які питання діяльності банку, призначати та жорстко контролювати керівництво.

Висновки. Аналіз динаміки структури власності в банках за період 2006–2009 років приводить до таких висновків. Основною рисою власності в банках залишається висока концентрація. Починаючи з 2006 року спостерігається тенденція зростання концентрації власності. Основним фактором концентрації власності визначено прихід нових власників – іноземних фінансових установ. У 40% банків, що до продажу не мали власників блокуючих пакетів, після продажу частка іноземних власників перевищила 90% акцій. В умовах приходу іноземних інвесторів проходили зміни форми власності банків на публічні акціонерні товариства. Одночасно внаслідок зміни форми власності та за ініціативою власників підвищується рівень прозорості українських банків. Висока концентрація власності як інструмент корпоративного контролю широко використовується іноземними фінансовими установами. Для промислових груп характерним залишається оформлення блокуючих і контрольних пакетів акцій на номінальних утримувачів.

За результатами дослідження виділено три основні типи корпоративного контролю в банках. Зазначений висновок є дуже важливим у дослідженні подальшого розвитку корпоративного управління. Адже за умови сформованого висококонцентрованого контролю власники мають достатньо важелів впливу на прийняття ключових рішень у банках, окрім механізмів корпоративного управління. Якщо власниками розглядаються плани публічних запозичень, можна очікувати впровадження заходів удосконалення корпоративної практики.

1. Дослідження корпоративного управління в банківському секторі України [Електронний ресурс] / Міжнародна фінансова корпорація, 2004. – 86 с. – Режим доступу : http://www.ifc.org/ifcext /ubcg.nsf/AttachmentsByTitle/SurveyCGBanks2004UA.pdf/$FILE/SurveyCGBanks2004UA.pdf.
2. Стандарты корпоративного управления в банковском секторе Украины: Давление рынка все еще недостаточно, чтобы добиться полного внедрения международных стандартов [Електронний ресурс] / Standard & Poor's и Агентство финансовых инициатив. – The McGraw-Hill Companies, 2006. – 31 с. – Режим доступу : http://www.standardandpoors.ru/page.php?path=analitica&pagenum=7.
3. Конкретно об Offshore [Електронний ресурс] // Галицькі контракти. – 2000. – Жовтень. – Режим доступу : http://www.gc.lviv.ua/konkretno/offshore/index.html.
4. Відкрите акціонерне товариство "Міжнародний комерційний банк". Річна інформація емітента цінних паперів за 2007 рік [Електронний ресурс] / ВАТ "МКБ", 2008. – 26 листопада. – Режим доступу : http://www.smida.gov.ua/emitents/year/?id=29036.
5. Публічне акціонерне товариство "Акціонерний комерційний промислово-інвестиційний банк". Річна фінансова звітність за 2009 рік [Електронний ресурс] / ПАТ "Промінвестбанк", 2010. – Режим доступу : http://www.pib.com.ua/annreport.php.ru.
6. Украинский БТА-банк становится АМТ-банком [Електронний ресурс] // Интернет-издание Банки.ua. – 2009. – 30 июня. – Режим доступу : http://banki.ua/public/?news_id=1260.
7. Казахстанский "БТА Банк" восстановил свою долю в украинской "дочке" [Електронний ресурс] // Информационное агентство ЛІГА БізнесІнформ. – 2010. – 26 апреля. – Режим доступу : http://biz.liga.net/news/E1004169.html.

Рецензенти:

Кузнецова Л.В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри банківської справи Одеського державного економічного університету;

Пасечник Т.О. – кандидат економічних наук, доцент кафедри банківської справи Одеського державного економічного університету.

УДК 336.76.025.12
ББК У26 (0) 11-21
Дуда Б.Ю.

КАТЕГОРІЙНО-ПОНЯТІЙНИЙ АПАРАТ У ДОСЛІДЖЕННІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ВАЛЮТНОГО РИНКУ

Львівський національний університет ім. Івана Франка,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра банківського і страхового бізнесу,
79008, м. Львів, просп. Свободи, 18,
тел. 032-296-45-89,
e-mail: kfbank@franko.lviv.ua

Анотація. Стаття спрямована на дослідження суті та змісту державного регулювання валютного ринку. Розглянуто поняття управління, регулювання, державне регулювання, ринок, валютний ринок і державне регулювання валютного ринку. Автор окремо досліджує кожну складову зазначеного явища й, аналізуючи їх, пропонує власну дефініцію.
Ключові слова: валютний ринок, державне регулювання, економічні відносини, керування, регулювання, ринок, управління.

Annotation. The article aims to study the nature and content of the state regulation of the foreign exchange market. The author considers the control, regulation, government regulation, market, currency market and state regulation of foreign exchange market. The author examines each component separately, investigates of the occurrence and he offers his own definition by analyzing them.
Key words: economic relations, foreign exchange market, government regulation, market, management, regulation.

Вступ. У глобалізаційному XXI столітті міжнародна торгівля стала особливо поширеною. Такий вид торгівлі передбачає обіг різноманітних національних валют. Обмін цих валют відбувається на валютному ринку, учасниками якого нині є центральні банки, комерційні банки, приватні корпорації, уряди, валютні спекулянти тощо. Зважаючи на значний обсяг цього ринку, держава просто зобов'язана втручатися та наводити лад. Зокрема, здійснювати державне регулювання національного валютного ринку.

У час економічної кризи, коли відбувається стрімка девальвація національної грошової одиниці, увага не тільки економістів, а й простих громадян прикута до ситуації на валютному ринку. Тому дуже важливе значення має розуміння суті державного регулювання валютного ринку. У сучасній економічній літературі не приділялося достатньо уваги цьому поняттю і, на нашу думку, дефініція державного регулювання валютного ринку сформульована не зовсім чітко та однозначно. Нині економістам важливо знайти таке формулювання змісту державного регулювання валютного ринку, яке відображатиме сучасний зміст цього поняття.

Категоріально-понятійний апарат державного регулювання валютного ринку досліджувався вченими в основному лише як певний елемент у контексті державного регулювання загалом. Наукові напрацювання державного регулювання валютного ринку не є значними й потребують подальшого вивчення. Цією проблематикою займалися Л. Дідківська, І. Михасюк, С. Чистов, які, власне, розглядали державне регулювання валютного ринку як елемент державного регулювання економіки [7]. О. Дзюблюк вдало характеризує валютне регулювання як складову валютної політики держави [3]. Певна увага державному регулюванню саме валютного ринку приділена В. Гриньовою [2], В. Міщенком, Л. Швайкою [13], які розглядають регулювання валютного ринку поряд з регулюванням інших видів ринку. Також державне регулювання валютного

ринку в умовах ринкових відносин досліджується І. Галицею [4]. Проте необхідність ефективного регулювання валютних відносин потребує подальших поглиблених досліджень.

Постановка завдання. Метою статті є розкрити категоріально-понятійний апарат державного регулювання валютного ринку, показати всю сукупність елементів, з яких він складається, що дасть змогу побачити його теоретичну конструкцію, а отже, зрозуміти важливість його значення.

Результати. Державне регулювання полягає в створенні системи норм, що регулюють діяльність об'єкта регулювання та визначають загальні принципи діяльності, які формують порядок здійснення нагляду й відповідальність за порушення. Економічна суть державного регулювання змінюється залежно від його об'єкта. Категоріально-понятійний апарат державного регулювання валютного ринку доцільно розглянути за допомогою аналізу, тобто розчленувавши на частини, дослідити кожну частину окремо. Таке розкладання дасть змогу ретельно дослідити всі складові елементи державного регулювання валютного ринку та зрозуміти його категоріально-понятійний апарат.

Насамперед зазначимо, що особливістю будь-якого регулювання є те, що воно завжди має форму свідомої примусової дії. Регулювання ніколи не може бути однаковим для всіх сторін, до яких воно має відношення: для одних воно несе вигоди, для інших – утрати.

Регулювання часто плутають з управлінням, вважаючи, що ці поняття тотожні. Проте, на нашу думку, між ними існують певні відмінності. Найпоширенішими, хоча не єдиними, є теорії, згідно з якими регулювання – лише частина управління. Зокрема, А. Шегда складовими управління розглядає визначення цілей, планування, організацію, координування, регулювання, мотивацію, керівництво та контроль діяльності, облік діяльності, аналіз діяльності [14]. Управління як галузь наукового знання містить у собі положення й висновки філософії, історії, економіки, соціології, психології, педагогіки, кібернетики, ергономіки, праксеології, інформатики та інших наук [10, с.7]. Тому детальніше розглянемо регулювання як важливу частину творчого процесу управління.

Саме управління можна розглядати в багатьох ракурсах, зокрема, як науку, як мистецтво, як функцію, як процес та як апарат. Управління як наука – це система впорядкованих знань у вигляді концепцій, теорій, принципів, способів і форм управління [1]. Проте такий підхід, на нашу думку, буде не надто точним, адже наука – це насамперед, діяльність щодо отримання нового знання, а не сукупність знань. Управління як мистецтво – це здатність ефективно застосовувати дані науки управління в конкретній ситуації (*про управління як мистецтво говорив ще грек Демокріт, який казав, що мистецтво управляти є найвищим з усіх мистецтв)*. Із цим певною мірою можна погодитися, адже управління справді можна розглядати як досконале вміння в якійсь справі чи галузі. Проте такий досить поширений нині підхід суперечить попередньому, оскільки мистецтво на відміну від науки часто має суб'єктивний характер. Управління як функція – цілеспрямований інформаційний вплив на людей та економічні об'єкти з метою спрямувати їх дії та отримати бажані результати. Якщо розглядати такий підхід з точки зору Гете, який казав, що "функція – це існування, мислиме нами в дії", то з таким підходом справді можна погодитися [11]. Управління як процес – сукупність управлінських дій, які забезпечують перетворення ресурсів на "вході" у продукцію на "виході". При такому підході варто зазначити, що важливою рисою процесу, як такого, є послідовність, і тому доцільніше буде в це формулювання вставити слово "послідовних" перед словосполученням "управлінських дій". Управління як апарат – сукупність структур і людей, що забезпечують використання і координацію всіх ресурсів соціальних систем для досягнення їх цілей. Такий підхід є достатньо життєздатний, проте його слабкість, на нашу думку, в тому, що не зазначають

повноваження й обов'язки відповідальних осіб. А це може призвести до нерозуміння ними мети управління. Зазвичай управління будь-яким об'єктом, його компонентами та процесами з метою підвищення ефективності функціонування відбувається на всіх його етапах: створення, формування, розвитку, становлення, функціонування тощо. Проглянувши вищенаведені визначення суті управління, можна зробити такі попередні підсумки: управління – це діяльність свідома; управління повинно бути безперервним; управляти означає керувати, причому керувати вміло; кінцевою метою управління є досягнення бажаного результату. Отже, вважаємо, управління – це свідоме безпосереднє безперервне керування об'єктом з метою досягнення запланованого результату.

Ефективність управління визначається адекватністю дій управління щодо об'єкта управління. Залежно від поставлених цілей управління може бути тактичним і стратегічним. Також управління можна поділити на ситуаційне – прийняття стратегічних рішень у міру виявлення потенційних проблем і цільове – метод управлінської діяльності, оснований на виділенні найбільш важливих у даний період завдань, на здійснення яких спрямовуються головні зусилля керуючої організації.

Управління будь-яким процесом починається з того, що цей процес виокремлюють як певний об'єкт. Для впливу на нього регулятор створює та призначає відповідні органи, здійснює планування заходів, спрямованих на досягнення цілей, і встановлює так звані правила поведінки кожного органу в межах запланованих заходів. Виникає динаміка управління, яка потребує постійного контролю [5, с.14].

Розглянувши суть управління, висвітлимо одну з його основних частин, а саме – регулювання. Як уже зазначалося, регулювання є підмножиною управління. Управління передбачає різностороннє багатовекторне втручання в процес. Регулювання є значно вужчим поняттям та означає вносити порядок у певну діяльність, налагоджувати правильну взаємодію частин системи, передбачає також різноманітні опосередковані методи впливу, що мають стимулювальну дію на об'єкт регулювання. Регулювання, крім прямого безпосереднього втручання, передбачає саморегулювання (тобто опосередковане втручання). Зокрема, за повне саморегулювання ринку виступали англійські економісти А. Сміт і Д. Рікардо. Дуже часто вважають, що саморегулювання – це просто передача частини прав щодо встановлення правил і контролю об'єкта регулювання. Але, на нашу думку, саморегулювання дуже часто проявляється в створенні таких умов, за яких об'єкт регулювання, керуючись власним меркантильним інтересом, робить кроки, які безпосередньо вигідні самому регулятору. Зокрема, уже згадуваний А. Сміт зазначав, що людина, забезпечуючи власні інтереси, часто більш дієво служить інтересам суспільства, ніж коли це намагається робити свідомо.

Невід'ємними атрибутами регулювання є нагляд і контроль. Нагляд означає процедуру постійного моніторингу за встановленими регулятором правилами (нормативно-правові акти, інструкції, листи, роз'яснення). Адже недостатньо лише встановити добрі правила, а важливо також забезпечити їх неухильне виконання. Потрібно зауважити, що нагляд оцінює діяльність відповідної особи лише з позиції законності, а не доцільності. Якщо регулювання передбачає встановлення юридичних правил чи адміністративних вимог, що пред'являються органами влади, то нагляд означає процедуру постійного моніторингу за відповідністю цих вимог. Загалом нагляд можна визначити як діяльність щодо створення ефективної системи оперативного реагування на відхилення від установлених регулятором правил.

Контроль полягає в застосуванні валютних обмежень, державних заходів нагляду, реєстрації, статистичному обліку, санкцій за порушення встановлених правил видання нормативно-правових актів, процесі спостереження за діяльністю учасників валютного ринку й адміністративно-вольовому впливі на їх діяльність.

Як бачимо, регулювання є частиною управління і передбачає прямі та опосередковані дії. Таким чином, запропонуємо просте й, на нашу думку, найбільш точне визначення регулювання, за яким регулювання – це діяння суб'єкта (прямі та опосередковані дії), спрямоване на об'єкт з метою досягнення запланованого результату. Діяння означає, що заходи регулювання включають у себе як активні дії, так і пасивне споглядання, якщо немає відхилення від бажаного стану справ.

Розглянувши суть та особливості процесу регулювання, розглянемо регулювання залежно від суб'єкта, що його здійснює.

Найбільш загальним регулятором, який намагається регулювати по суті всі процеси, що відбуваються в межах цілої країни, є держава, яка в особі уповноважених нею органів здійснює державне регулювання економіки. Державне регулювання економіки нараховує тисячоліття. Ще Платон і Арістотель пробували розробити ідеальну модель держави, де управління було б найраціональнішим. І донині вчені по-різному висловлюють свої думки стосовно державного регулювання. На думку професора І. Михасюка, державне регулювання економіки – це сфера діяльності органів державної влади щодо цілеспрямованого впливу на поведінку суб'єктів господарювання шляхом застосування різноманітних методів і засобів [7, с.32]. Л. Дідківська, Л. Головко визначають державне регулювання економіки як систему заходів держави для здійснення підтримуючої, компенсаційної та регулюючої діяльності держави, спрямованої на створення нормальних умов ефективного функціонування ринку та вирішення складних соціально-економічних проблем розвитку національної економіки й усього суспільства. На нашу думку, таке визначення є достатньо повним, оскільки воно розкриває функції, цілі й об'єкти державного втручання в економіку та поведінку громадян. Можемо лише відзначити, що в цьому твердженні йдеться про створення умов лише функціонування ринку, а не береться до уваги створення умов та можливостей розвитку. С.М. Чистов пропонує розглядати державне регулювання за теоретичним і практичним поглядами. Зокрема, з теоретичного погляду державне регулювання економіки – це система знань про сутність, закономірності дії та правила застосування типових методів і засобів впливу держави на перебіг соціально-економічного розвитку, спрямованих на досягнення цілей державної економічної політики. З практичного ж погляду державне регулювання економіки – це сфера діяльності держави щодо цілеспрямованого впливу на поведінку суб'єктів господарювання з метою забезпечення пріоритетів державної економічної політики [5, с.15].

Як бачимо, державне регулювання найчастіше розглядають як вплив держави та як сферу діяльності. Зокрема, державне регулювання як вплив держави – це організуючий і регулюючий вплив держави на економічну діяльність суб'єктів ринку з метою її впорядкування та підвищення результативності [6, с.132]. Тоді як державне регулювання як сфера діяльності розглядається як сфера діяльності органів державної влади щодо цілеспрямованого впливу на поведінку об'єктів регулювання шляхом застосування різноманітних методів і засобів. Аналізуючи ці два підходи до розуміння суті державного регулювання, можна простежити певні недоліки в обох випадках. Зокрема, у першому підході державне регулювання розглядається лише як вплив на суб'єктів ринку, тоді як не менш важливим є регулювання самим об'єктом, скажімо, ринком. У другому підході державне регулювання визначається навпаки, більше як вплив на об'єкт регулювання, абстрагуючись від суб'єктів. Розглядаючи різні визначення суті державного регулювання, звернемо увагу на такі чинники: регулювання здійснюють органи державної влади; регулювати слід як поведінку суб'єктів, так і управляти об'єктом; метою державного регулювання є впорядкування, підвищення ефективності функціонування об'єкта регулювання; процес регулювання повинен бути безперервним (активне втручання, нагляд, контроль), зрозумілим, науково обґрунтованим, законним.

Таким чином, на нашу думку, державне регулювання – це комплекс заходів, що здійснює держава в особі уповноважених нею органів, для впорядкованості, контролю та одержання запланованих результатів.

Види й спосіб регулювання загалом і державного регулювання зокрема залежать від об'єкта регулювання. Досліджуючи державне регулювання валютного ринку, насамперед, установимо сутність валютного ринку. З економічної теорії ринок – це місце взаємодії продавців і покупців для визначення ціни та необхідної кількості товару. Проте таке твердження показує сутність ринку дуже звужено. Доцільніше розглянути інше визначення, згідно з яким ринок – це сукупність відносин між суб'єктами ринку з приводу руху товарів і грошей, що ґрунтуються на взаємній згоді, а також еквівалентності та конкуренції [3]. На ринку покупці, маючи гроші, купують певні товари. Залежно від того, які товари реалізовуються на цьому ринку, установлюється назва ринку: валютний, праці, грошей, капіталів, товарів і послуг тощо. Спрощено валютний ринок можна розглядати як місце взаємодії покупців і продавців валюти, тобто національних грошових одиниць іноземних країн. Професор М. Савлук вважає, що валютний ринок доцільно розглядати за економічним змістом і за призначенням й організаційною формою. Зокрема, за своїм економічним змістом валютний ринок – це сектор грошового ринку, на якому урівноважуються попит і пропозиція на такий специфічний товар, як валюта. За своїм призначенням й організаційною формою валютний ринок – це сукупність спеціальних інститутів і механізмів, які у взаємодії забезпечують можливість вільно продати-купити національну й іноземну валюту на основі попиту та пропозиції. Тобто валютний ринок включає в себе систему економічних відносин і сукупність інститутів. Схоже визначення валютного ринку подають економісти А. В. Калина, В. В. Осокіна, які зазначають, що валютний ринок – це складова частина грошового ринку, де зустрічаються попит і пропозиція на валюту [6, с.114]. Як бачимо, більшість економістів розглядають валютний ринок лише з точки зору купівлі-продажу іноземної валюти. Згідно з твердженням професора Дзюблюка, валютний ринок – це система економічних відносин, що виникають при здійсненні операцій щодо купівлі-продажу іноземної валюти за курсом, який формується на основі попиту й пропозиції [3, с.46]. На нашу думку, таке твердження є досить вдалим, але суть валютного ринку зводиться суто до валютно-обмінних операцій. Як бачимо, валютний ринок має всі елементи класичного ринку, проте особливістю такого виду ринку є його товар і ціна на ньому. Тому, вважаємо, валютний ринок – це сукупність регульованих та стихійних відносин, пов'язаних з обігом іноземної валюти.

Таким чином, розглянувши суть і значення таких понять, як регулювання, державне регулювання, ринок, валютний ринок, і на основі вищенаведеного запропонуємо власне визначення державного регулювання валютного ринку. Отже, державне регулювання валютного ринку – це сукупність заходів, що здійснює держава в особі уповноважених нею органів для регулювання, нагляду та контролю відносин між учасниками валютного ринку. Тобто завданням державного регулювання валютного ринку є не просто створити "правила гри", але не менш важливим є безперервний нагляд і миттєве раціональне реагування на відхилення від бажаного стану справ.

Висновки. Отже, необхідність розуміння категоріально-понятійного апарату державного регулювання валютного ринку має важливе значення для ефективного державного регулювання економіки загалом і валютного ринку зокрема. Розчленувавши теоретичну конструкцію державного регулювання валютного ринку на складові елементи й окремо проаналізувавши кожен елемент, ми дійшли висновку, що державне регулювання валютного ринку передбачає заходи, які здійснює держава в особі КМУ, НБУ для регулювання, нагляду та контролю всіх відносин, пов'язаних з обігом іноземної валюти.

Від взаємозв'язку, скоординованості таких заходів буде залежати ефективність регулювання валютного ринку і, відповідно, й ефективність регулювання економіки загалом.

1. Глоссарий.ru. – Режим доступа: http://www.glossary.ru/cgi-bin/gl_sch2.cgi? RTvwgirltol.
2. Гриньова В. М. Державне регулювання економіки : навчальний посібник / В. М. Гриньова, М. М. Новікова. – Х. : ІНЖЕК, 2004. – 756 с. – (Укр. мова).
3. Дзюблюк О. В. Валютна політика : підручник / О. В. Дзюблюк. – К. : Знання, 2007. – 422 с.
4. Галиця І. Державне регулювання в умовах ринкових відносин / І. Галиця // Економіка України. – 2002. – № 6. – С. 52–58.
5. Державне регулювання економіки : навчальний посібник / [С. М. Чистов, А. Є. Никифоров, Т. Ф. Куценко та ін.]. – К. : КНЕУ, 2000. – 316 с.
6. Єрмошенко М. М. Менеджмент : навчальний посібник / Єрмошенко М. М., Єрохін С. А., Стороженко О. А. ; [за заг. ред. М. М. Єрмошенка]. – К. : Нац. акад. управління, 2006. – 656 с.
7. Державне регулювання економіки / [І. Михасюк, М. Мельник, М. Крупка, З. Залога] ; за ред. І. Р. Михасюка ; Львів. нац. ун-т ім. І. Франка. – Л. : Українські технології, 1999. – 640 с.
8. Калина А. В. Теорія економічного аналізу : навчальний посібник / А. В. Калина, В. В. Осокіна. – К. : МАУП, 2001. – 281 с.
9. Лобозинська С. М. Співвідношення державного регулювання та ринкового саморегулювання в процесі координації банківської системи / С. М. Лобозинська // Вісник національного лісотехнічного університету України. – 2007. – Вип. 17.2. – С. 182–189.
10. Пилипенко А. А. Менеджмент : підручник / Пилипенко А. А., Пилипенко С. М., Отенко І. П. – Х. : ІНЖЕК, 2005. – 456 с.
11. Философский энциклопедический словарь. – М. : Инфра-М. – 576 с.
12. Шатун В. Т. Основи менеджменту : навчальний посібник / В. Т. Шатун. – Миколаїв : Вид-во МДГУ ім. Петра Могили, 2006. – 376 с.
13. Швайка Л. А. Державне регулювання економіки : навчальний посібник / Л. А. Швайка. – К. : Знання, 2006. – 435 с.
14. Шегда А. В. Основы менеджмента : учебное пособие / А. В. Шегда. – К. : Знання, КОО, 1998. – 512 с.
15. Ющенко В. А. Валютне регулювання : навчальний посібник / В. А. Ющенко, В. І. Міщенко. – К. : Знання, КОО, 1999. – 359 с.

Рецензенти:

Реверчук С.К. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри банківського і страхового бізнесу Львівського національного університету імені Івана Франка;

Скаско О.І. – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Львівського інституту банківської справи УБС НБУ.

УДК 336.74
ББК 65.26

Жмурко Н.В.

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ВАЛЮТНО-КУРСОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

Львівський національний університет ім. Івана Франка,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра фінансів, грошового обігу і кредиту,
79008, м. Львів, просп. Свободи, 18,
тел.: +38 (032) 2394168, 2743068,
e-mail: edean@franko.lviv.ua

Анотація. У статті проаналізовано актуальні проблеми валютно-курсової політики в Україні, обґрунтовано положення про те, що світова фінансово-економічна криза прискорила та збільшила тиск цих чинників на динаміку обмінного курсу гривні.

Ключові слова: валютний курс, доларизація, інфляція, платіжний баланс, зовнішній борг, дефіцит бюджету, грошовий агрегат М2.

Annotation. The article analyzes pressing problems of exchange rate policy in Ukraine, makes directions that world financial crisis make pressure this factors on hryvnia's exchange rate dynamics.

Key words: exchange (currency) rate, dollarization, inflations, balance of payment, foreign debt, budget deficit, money aggregate M2.

Вступ. Світова фінансово-економічна криза 2007–2009 років вплинула на український внутрішній ринок, що, у свою чергу, призвело не лише до кризи банківської системи, але й до різкого обвалу обмінного курсу національної грошової одиниці. Глобалізаційні процеси нарівні з позитивними сторонами, а саме – з можливістю розширення можливостей зовнішнього фінансування національних економік, містять у собі значну небезпеку у вигляді дестабілізації економіки держав із недостатнім рівнем формування ринкових відносин, до яких належить й Україна. Так, характерними особливостями вітчизняної економіки є відсутність досвіду макроекономічного регулювання та висока залежність від зовнішнього фінансування. Незважаючи на це, національна економічна політика орієнтується на вільне переміщення капіталу, до чого спонукає світовий інтеграційний процес. Проблеми курсової стабільності України в економічній науці порушували такі вітчизняні вчені, як О. Береславська [1], О. Дзюблюк [2], С. Кораблін [4], С. Шумська [7] і низка інших.

Глобальна фінансова криза особливо негативно позначилася на міжнародних валютних відносинах, що призвело до нестабільності національних валют більшості країн світу. Лідерами із знецінення власних грошових одиниць станом на кінець 2008 року стали [1]: Ісландія (ісландська крона під час кризи знецінилася відносно долара США на 34,2%), Угорщина (угорський форинт подешевшав відносно американського долара на 45%) та Україна (знецінення на 52,5% відносно долара США). Тобто національна економіка побила світові рекорди щодо девальвації національної грошової одиниці й саме тому необхідно висвітлити ті проблеми валютно-курсової політики України, які передували такій значній девальвації гривні.

Постановка завдання. За допомогою застосування методів аналізу, групування та графічного зображення проаналізувати внутрішні чинники курсової нестабільності в Україні.

Результати. Ми розділяємо думку українського вченого О. Дзюблюка про те, що [2]: "Саме зростаюча залежність України від міжнародної економіки і світової фінансової системи стала ключовою причиною поширення кризових явищ на національне господарство загалом і його фінансовий сектор зокрема". Проте це не означає, що необхідно "ізолюватися" від світової спільноти, а лише свідчить про нерозвиненість вітчизняної економічної системи й неготовність протистояти екзогенним шокам. Отже, до основних проблем курсової нестабільності в Україні ми можемо віднести такі:

1. Високий рівень доларизації вітчизняної економіки. Проведений аналіз рівня фінансової доларизації вітчизняної економіки показав, що, починаючи з 2000 року, її темпи почали значно прискорюватись, і вже до кінця 2009 року за стандартами Міжнародного валютного фонду економіка нашої країни вважалася високодоларизованою [3; 5]. Якщо у 2000 році рівень доларизації дорівнював 10,4%, то станом на кінець 2009 року зріс у три рази – до 30,8% (рис. 1).

Якщо у 2000 році рівень доларизації дорівнював 10,4%, то станом на кінець 2009 року зріс у три рази – до 30,8%. Незважаючи на те, що за останні півтора року доларизація в Україні почала знижуватися, вона все одно залишається на високому рівні й потребує використання низки заходів задля її подолання. Доларизація банківського сектора, тобто кредитного та депозитного ринків, також є на високому рівні.

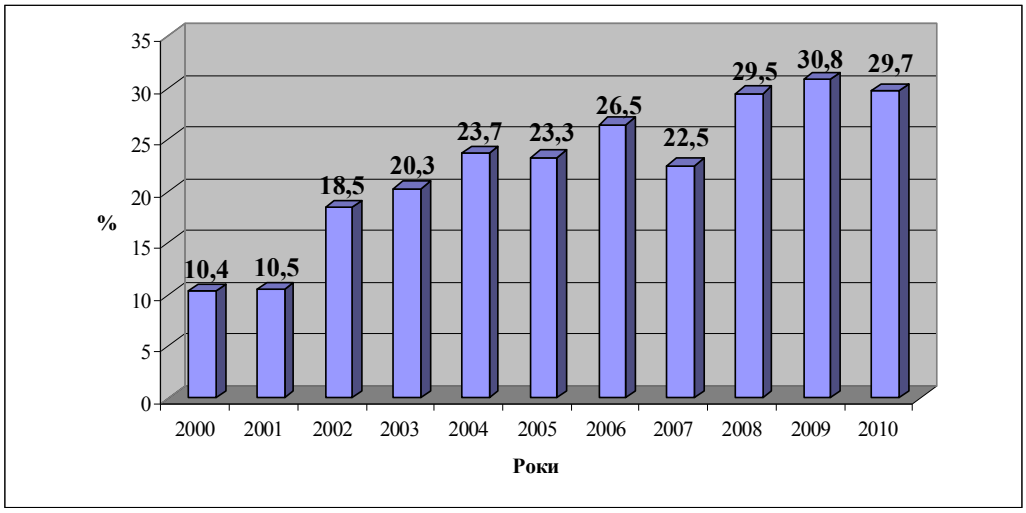

Рис. 1. Динаміка рівня доларизації в Україні у 2000 – І півріччі 2010 рр.
Джерело: розраховано автором за даними офіційного сайта НБУ: www.bank.gov.ua.

Останнім часом НБУ встановив високі резервні вимоги для комерційних банків щодо зберігання вкладів населення в іноземній валюті, проте населення продовжує зберігати свої заощадження на депозитних рахунках саме в іноземній грошовій одиниці (рис. 2).

Потрапляючи до списку країн із високим рівнем неофіційної фінансової доларизації, Україна наштовхується на ряд негативних тенденцій: функції засобу обігу, платежу та нагромадження поряд із національною грошовою одиницею виконують також іноземні грошові знаки.

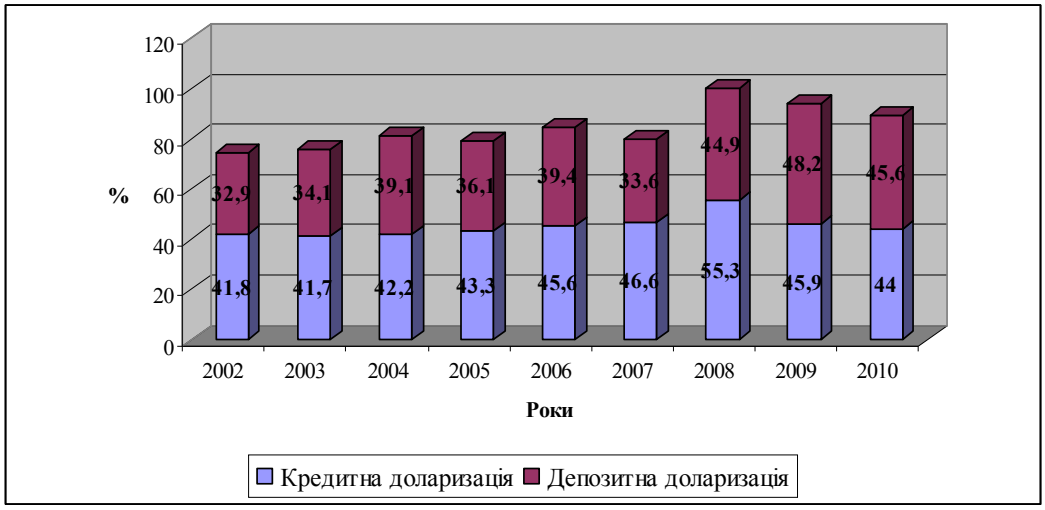

Рис. 2. Динаміка кредитної та депозитної доларизації в Україні
у 2002 – І півріччі 2010 рр.
Джерело: розраховано автором за даними офіційного сайта НБУ: www.bank.gov.ua.

За логікою, національна економіка з її бівалютним характером неефективно реагує на заходи, які здійснюються Національним банком України для регулювання грошового обігу в країні.

2. Зростання рівня інфляції. Незважаючи на те, що інфляція – це грошовий феномен, який полягає в надмірній кількості грошової маси в обігу, її причинами можуть бути фактори як грошового, так і не грошового характеру. Найвищий темп

зростання цін у 2008 році серед десяти країн СНД зареєстровано в нашій державі, де ціни в середньорічному розрахунку зросли на 25,2%, а у 2009 році знизилися до 12,2%, хоча Світовий банк прогнозував 14%, а Міжнародний валютний фонд указував на 16% здешевлення гривні. Подолання інфляційних процесів повинно бути однією з пріоритетних цілей проведення економічної політики держави, оскільки високі темпи інфляції означають знецінення національної грошової одиниці, а також обмежують ефективну роботу бізнесу.

Як видно з рис. 3, в Україні постійно спостерігались інфляційні процеси, виняток становить 2002 рік, коли була дефляція в середньорічному розмірі 0,6%. Дефляційні процеси того періоду були спричинені такими подіями: зниженням цін на продовольчі товари (у зв'язку з хорошим урожаєм), стабільністю валютного курсу, а також профіцитом Зведеного бюджету України.

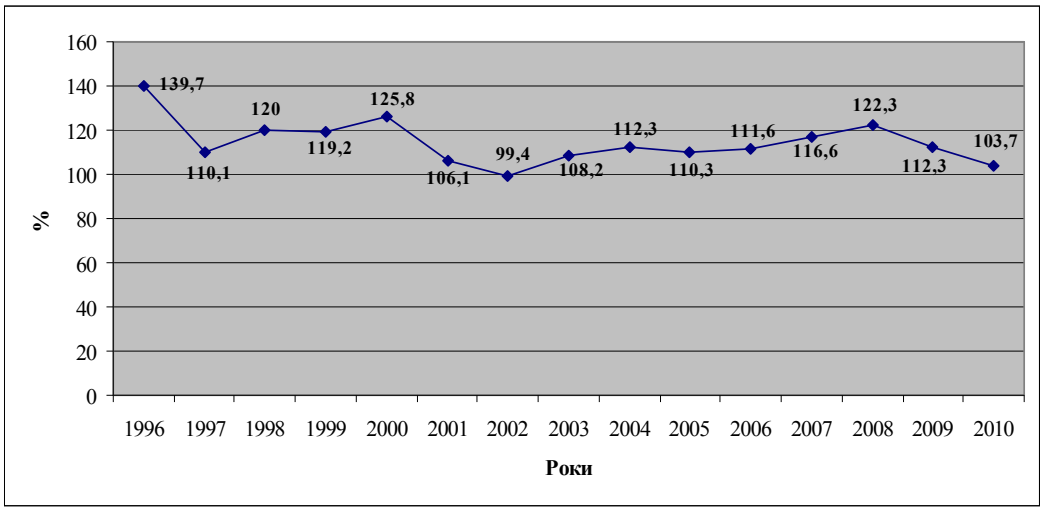

Рис. 3. Індекс споживчих цін (індекс інфляції) до грудня попереднього року
Джерело: складено автором за даними офіційного сайта НБУ: www.bank.gov.ua

Починаючи з 2003 року, в Україні спостерігаються інфляційні процеси: якщо у 2003 році рівень інфляції становив 8%, то станом на грудень 2004 року зріс на 4% і склав 12%. У 2005 році почалось уповільнення інфляційних процесів, що було спричинене зниженням темпів цін виробників промислової продукції (через скорочення зовнішнього попиту на метал на 11% за 2005 рік), з 24,1% у 2004 році до 9,5% станом на кінець 2005 року.

Проте у 2006 році через підвищення цін (тарифів) на послуги для населення (на 49,4% зросла вартість енергоносіїв) та у зв'язку з подорожчанням комунальних послуг (на 85,7%) рівень інфляції збільшився до 11,6%. Так, високий рівень інфляції спричиняє паніку в суспільстві, а також породжує недовіру до національної грошової одиниці. Уже протягом 2007 року її рівень піднявся до 16,6%, що було найвищим показником за останні сім років, а у 2008 році побив і цей рекорд. У 2009 році темпи інфляції знизилися до 12,3%, а станом на кінець травня 2010 – до 10,4 %.

3. Стан платіжного балансу держави. Якщо абстрагуватися від того, що платіжний баланс неточно відображає фактичний рух коштів, то зв'язок між поточним рахунком балансу та валютним курсом має такий вигляд: у випадку рівності доходів і видатків за розрахунками з країнами-партнерами в зовнішньоторговельній діяльності означає, що попит на іноземну валюту власників іноземної валюти повинен дорівнювати попиту на вітчизняну валюту власників іноземної валюти.

Проте на практиці це правило не завжди реалізується: позитивний баланс рахунку поточних операцій не рятує від знецінення валюти (приклад Російської Федерації 1998

року), а постійний від'ємний баланс добре вживається із зміцненням обмінного курсу національної грошової одиниці (США в 1999–2001 рр.). Як видно з табл. 1, те саме відбувалось і в Україні у 2004–2007 роках: починаючи з 2004 року при скороченні сальдо платіжного балансу, обмінний курс гривні до іноземних валют зміцнювався.

Таблиця 1

Динаміка показників зовнішньої торгівлі України й обмінного курсу гривні у 2005–2009 рр.

Показники	2004 рік	2005 рік	2006 рік	2007 рік	2008 рік	2009 рік
Сальдо поточного рахунку, млн дол	6 909	2 531	- 1 617	- 5 272	- 12 763	- 1 801
Сальдо поточного рахунку щодо ВВП, %	10,6	2,9	- 1,5	- 3,7	- 7,0	- 1,5
Експорт товарів і послуг, млн дол	41 291	44 378	50 239	64 001	85 612	54 253
Темпи зростання експорту товарів і послуг, %	142,6	107,5	113,2	127,4	133,8	63,4
Імпорт товарів і послуг, млн дол	36 313	43 707	53 307	72 153	99 962	56 275
Темпи зростання імпорту товарів і послуг, %	131,3	120,4	122,0	135,4	138,5	56,3
Офіційний курс гривні за 100 доларів США (середній за період)	531,92	512,47	505,00	505,00	526,72	779,12
Офіційний курс гривні за 100 євро (середній за період)	660,94	638,99	633,69	691,79	770,80	1086,79

Джерело: складено автором за даними офіційного сайта НБУ: www.bank.gov.ua.

Так, незважаючи на те, що у 2004 році сальдо поточного рахунку становило 10,6% від ВВП, а станом на кінець 2007 року було від'ємним у розмірі мінус 3,7%, обмінний курс гривні щодо долара США та євро зміцнювався (виняток становить лише 2007 рік, коли гривня відповідно до євро знецінилася до 691,79 грн за 100 євро). Однак, починаючи з 2008 року, від'ємне сальдо поточного рахунку було однією з причин девальвації національної грошової одиниці щодо іноземних валют. Наприкінці 2008 року через обвальне падіння світового попиту, зниження цін на світових товарних ринках і спад вітчизняного промислового виробництва [146] від'ємне сальдо поточного рахунку дорівнювало 12 763 млн дол. США. Протягом 2009 року через падіння імпорту товарів і послуг вищими темпами, ніж експорту (43,7 та 36,6% відповідно), цей показник зменшився до мінус 1 801 млн дол. США.

Девальвація гривні до долара США та євро через дефіцит платіжного балансу та низку інших чинників продовжувалася: середньорічний офіційний курс гривні до долара США станом на кінець 2009 року дорівнював 779,12 грн за 100 американських доларів, і 1 086,79 грн за 100 одиниць європейської валюти.

4. Величина зовнішнього боргу України, який потрібно буде погашати десятиріччями, через що державні видатки не будуть направлятися на розвиток науки, армії, соціальної сфери, а витрачатимуться на виплату боргових зобов'язань. Із табл. 2 випливає, що в Україні велику частку займає саме корпоративний борг, що свідчить про те, що компанії почали жити в борг. Так, якщо його величина у 2005 році становила 20 913 млн дол. США, то до 1 січня 2010 року зросла більше, ніж у 2 рази – до 44 091 млн дол. США. Як свідчить практика, наявність цих боргів чинить тиск не лише

на приватних осіб, які позичали кошти, а й відобразиться на економічному житті всього населення.

Таблиця 2

Динаміка зовнішнього боргу України у 2005–2010 рр., млн дол. США (станом на 1 січня поточного року)

Показники	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Сектор державного управління	10 506	10 924	11 884	11 959	15 909	17 806
Органи грошово-кредитного регулювання	1 254	880	462	4 725	8 225	6 210
Банки	6 112	14 089	30 949	39 471	33 984	30 788
Інші сектори	**20 913**	**26 676**	**33 581**	**41 255**	**41 468**	**44 091**
Прямі інвестиції: міжфірмовий борг	834	1 943	3 079	4 249	5 209	5 078
Валовий зовнішній борг	39 619	54 512	79 955	101 659	104 795	103 973

Джерело: складено автором за даними офіційного сайта НБУ: www.bank.gov.ua.

Через обмежений доступ до зовнішніх фінансових ресурсів в умовах світової фінансово-економічної кризи темпи приросту зовнішнього боргу протягом 2009 року значно уповільнились і за рік становили 2,3 проти 27,1% у 2008 році [146]. Однак його обсяг є досить значним: станом на 1 січня 2010 року розмір валового зовнішнього боргу України зріс до 104 млрд дол. США, що становить 88,7% валового внутрішнього продукту України. Необхідно зазначити, що проблемі зовнішнього боргу в Україні як причині нестабільності обмінного курсу гривні приділяється недостатньо уваги, хоча ми вважаємо, що це один із найважливіших чинників курсової нестабільності вітчизняної економіки.

5. Дефіцит Зведеного бюджету України. Дефіцит Зведеного бюджету вітчизняної економіки знаходиться на високому рівні і його покриття фінансується не шляхом кредитної емісії, але й за рахунок коштів, які надходять від зовнішніх або внутрішніх запозичень. Починаючи з 2003 року, в Україні спостерігається лише дефіцитна спрямованість як Державного, так і місцевих бюджетів України, яка в останні два роки зростає високими темпами. Як видно з табл. 3, станом на кінець 2007 року його розмір становив 7 702 млн грн, а вже до кінця 2009 року зріс у 4,8 раза й дорівнював 37 258 млн грн, або 4,1% від ВВП України.

Таблиця 3

Зведений бюджет України у 2002–2009 рр.

Роки	Доходи		Видатки		Дефіцит (–)/ профіцит (+)	
	у % до ВВП	млн грн	у % до ВВП	млн грн	у % до ВВП	млн грн
2002	27,4	61 954	26,7	60 319	+ 0,7	+ 1 635
2003	28,2	75 286	28,4	75 793	– 0,2	– 507
2004	26,5	91 529	29,7	101 416	– 3,2	– 11 009
2005	30,4	134 183	32,2	141 699	– 1,8	– 7 806
2006	31,6	171 812	32,3	175 284	– 0,7	– 3 701
2007	30,8	219 937	31,9	226 054	– 1,1	– 7 702
2008	31,4	297 845	32,6	309 216	– 1,5	– 14 183
2009	29,8	272 967	33,6	307 399	– 4,1	– 37 258

Джерело: складено автором за даними офіційного сайта НБУ: www.bank.gov.ua.

Ми вважаємо, що наслідки слабкої бюджетної політики знаходять своє відображення в підвищенні зарплат і пенсій, що, у свою чергу, стимулює вітчизняних

товаровиробників до підняття цін на товари й послуги. За логікою, прискорення темпів інфляції призводить до знецінення національної одиниці, а звідси – до нестабільності в реалізації валютно-курсової політики, а саме – девальвації валютного курсу гривні.

6. Темпи зростання агрегата М2. Так, цей агрегат є основним індикатором, який характеризує динаміку пропозиції грошей в Україні, оскільки у вітчизняній економіці найбільша частка випуску грошей в обіг відбувається саме через валютний ринок. Це пояснюється тим, що НБУ в ролі проміжної мети проведення своєї монетарної політики обрав контроль за обмінним курсом гривні. Як видно з рис. 4, в Україні високими темпами зростає пропозиція грошей: якщо в 1992 році вона дорівнювала 9,023 млрд грн, то на перше півріччя 2010 року збільшилась у 57,6 раза й становила 519,994 млрд грн.

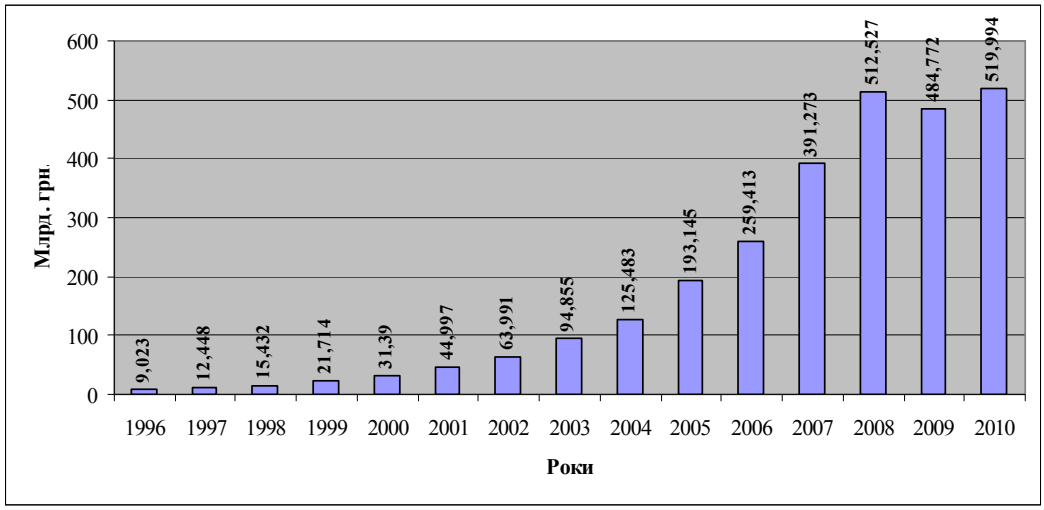

Рис. 4. Динаміка грошової маси М2 в Україні у 1992 – І півріччі 2010 рр.
Джерело: складено автором за даними офіційного сайта НБУ:www.bank.gov.ua.

Як зазначає О. Береславська [1], "незважаючи на те, що НБУ для ліквідації надлишкової пропозиції грошей здійснює операції зі стерилізації грошової маси, повністю уникнути її впливу на рівень інфляції не вдається. Таким чином, шок грошової пропозиції прямо пропорційно впливає на інфляційну динаміку". І знову ж таки, високі темпи інфляцій призводять до девальвації національної грошової одиниці.

7. Валютні спекуляції банків та обсяг проведення операцій з купівлі-продажу валюти на готівковому ринку України. Ми вважаємо, що до чинників, які викликають різкі коливання гривні, належить не лише бажання банків отримати максимальний прибуток від спекуляції на міжбанківському ринку, але й обсяг купівлі-продажу іноземної валюти на готівковому ринку України. Із рис. 5 видно, що на протязі 2006–2009 років спостерігається стала тенденція перевищення попиту на іноземну валюту над її пропозицією.

Населення України в більшому обсязі купує іноземні грошові знаки, що призводить до зниження курсу гривні. Якщо у 2006 році різниця між обсягом проданої іноземної валюти комерційними банками населенню та її купівлею становила лише 3 590,6, то станом на кінець 2009 року це значення зросло до 8 384,1 млн дол. США.

Не змінилася ситуація й у першому півріччі 2010 року, проте простежується позитивна динаміка зменшення дефіциту іноземної валюти. Так, станом на кінець червня 2010 року чистий попит становив 29 млн дол. США й зменшився порівняно з попереднім місяцем на 53,4%, що було найменшим значенням із червня 2009 року. Вищесказане свідчить про те, що населення не довіряє гривні та надає перевагу заощаджувати свої доходи в іноземній грошовій одиниці.

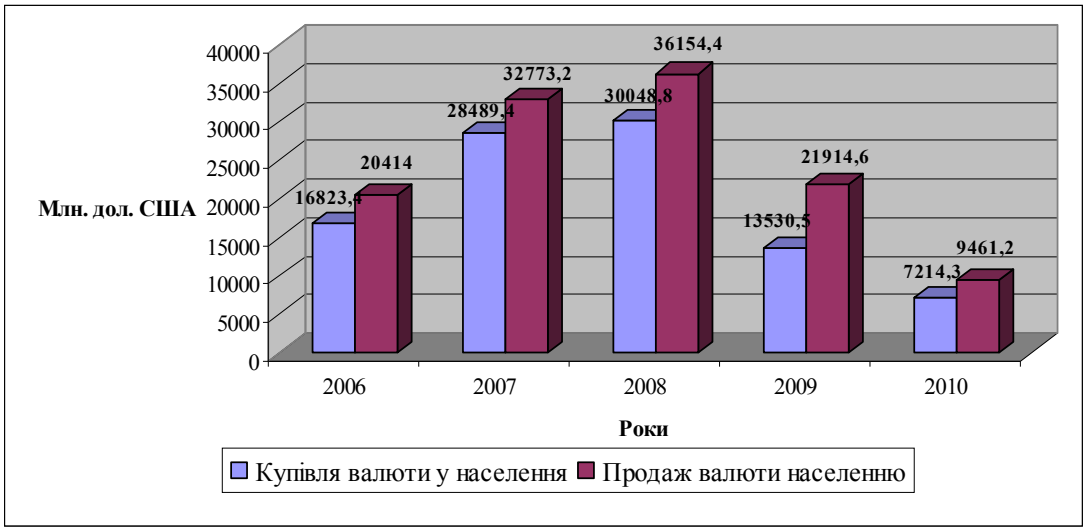

Рис. 5. Обсяг операцій з купівлі-продажу іноземної валюти на готівковому ринку України у 2006 – І півріччі 2010 року

Джерело: складено автором за даними офіційного сайта НБУ: www.bank.gov.ua.

Висновки. Світова фінансово-економічна криза, яка поширилася на економіку Україні у вересні 2008 року, лише надала поштовх внутрішнім чинникам курсової нестабільності. Характерними особливостями національної економіки протягом останніх років є високий рівень державного боргу, дефіцит Зведеного бюджету, високий рівень доларизації банківського сектора, негативне сальдо платіжного балансу тощо. Усе це призвело до волатильності обмінного курсу гривні та до її знецінення в рекордному значенні. Ми вважаємо, що Україна й досі переживає наслідки кризових явищ, задля подолання яких повинні бути проведені структурні реформи в усіх сферах економіки, задля повернення довіри населення до національної грошової одиниці та забезпечення її зовнішньої й внутрішньої стабільності.

1. Береславська О. Актуальні проблеми курсової політики України / О. Береславська // Вісник Національного банку України. – 2010. – № 2. – С. 16–20.
2. Дзюблюк О. Грошово-кредитна політика в період кризових явищ на світових фінансових ринках / О. Дзюблюк // Вісник Національного банку України. – 2009. – № 5. – С. 20–30.
3. Жмурко Н. Доларизація економіки України в умовах фінансової нестабільності / Н. Жмурко // Актуальні проблеми розвитку економіки України : науковий збірник / [за ред. І. Г. Ткачук]. – Івано-Франківськ : Вид-во Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника, 2010. – Вип. 6. – Т. 2. – С. 108–116.
4. Кораблін С. О. Валютно-курсова політика України: стабілізаційні ефекти та можливі перспективи розвитку / С. О. Кораблін // Фінанси України. – 2007. – № 9. – С. 112–123.
5. Кульчицький М. Доларизація депозитного та кредитного ринків в Україні / М. Кульчицький, Н. Жмурко // Формування ринкової економіки в Україні : зб. наук. праць. – Л. : Львів. нац. ун-т ім. Івана Франка, 2010. – Вип. 21. – С. 289–297.
6. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua.
7. Шумська С. Доларизація та відтік коштів з української економіки / С. Шумська // Економіка і прогнозування. – 2003. – № 4. – С. 62–71.

Рецензенти:

Крупка М.І. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту Львівського національного університету імені Івана Франка;

Кульчицький М.І. – кандидат економічних наук, доцент, кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту Львівського національного університету імені Івана Франка.

УДК 336.76
ББК 65.262

Киш Л.М., Федорук Д.Л.

АНАЛІЗ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Вінницький національний аграрний університет,
Міністерство аграрної політики України,
кафедра інформаційних технологій в менеджменті,
21008, м. Вінниця, вул. Сонячна, 3,
тел. (0432) 35-70-84,
e-mail: office@vsau.org, rector@vsau.org

Анотація. У статті проведено аналіз стану фондового ринку України за перше півріччя 2010 року, а також прогнозовано перспективу його розвитку на майбутнє.

Ключові слова: біржа, емітент, біржова активність, цінні папери, капітал, валюта, акція, облігація.

Annotation. In the article the analysis of fund market of Ukraine condition is conducted for the first half-year of 2010, and also forecast prospect of his development, on the future.

Key words: exchange, issuer, exchange activity, securities, capital, currency, action, bond.

Вступ. Фондовий ринок є одним з основних індикаторів розвитку економіки країни. Висвітлюючи його основні напрями, можна визначити пріоритетні напрями діяльності та можливого інвестування. Доля ж українського фондового ринку на сучасному етапі розвитку виглядає дуже невизначеною. Світова економічна криза продовжується, що робить інвесторів обережними, а місцевий "колорит" тільки погіршує цю ситуацію. Тому перспективи його розвитку визначити доволі складно.

Рейтингове агентство "Експерт-Рейтинг" вважає, що до початку 2010 року в Україні склалася досить неприваблива ситуація: напруженість з відшкодуванням ПДВ, катастрофічне зниження податкової бази, занепад у металургії, хімічній промисловості й машинобудуванні протягом поточного року посилювалися нездатністю банківського сектора збільшувати кредитування реального сектора [5; 6].

За прогнозами агентства, перед Україною постає важке завдання – забезпечення функціонування системи державних фінансів за відсутності адекватної податкової бази, швидше за все, без допомоги міжнародних фінансово-кредитних організацій і з на чверть паралізованою банківською системою, яка не здатна збільшувати кредитування реального сектора.

Нині питання розвитку українського фондового ринку з узагальненням теорії і практики є дуже актуальне й опирається на роботи таких відомих фахівців різних галузей: В.М. Діденко, В.В. Олійник, Г.М. Колач, М.А. Свердан, О.І. Савицька, А.А. Фурсова, О.Д. Василик, І.О. Лютий, В.Д. Лагутін.

Постановка завдання. Метою статті є проведення аналізу стану фондового ринку України на сучасному етапі, створення прогнозу перспективи його розвитку на майбутнє, а також аналіз діяльності Української фондової біржі за перше півріччя 2010 року.

Основними методами дослідження є монографічний, статистичні (зокрема, графічний і ряди динаміки), порівняння та інші.

Результати. Вітчизняний ринок виглядає дуже привабливим для інвесторів з точки зору своєї дохідності: за останні десять років фондовий індекс ПФТС зріс у 14,6 раза та продовжує зростати. Однак і падіння цін теж є найбільш масштабними.

Думки експертів щодо українського ринку цінних паперів на 2010 рік займають досить широкий діапазон. Прогнози фахівців часто мають діаметрально протилежний характер. Те, що ринок у новому році працюватиме в абсолютно нових умовах, ні в ко-

го не викликає сумнівів. ПФТС, нарешті, отримала гідного конкурента в особі Української біржі. Крім того, під кінець старого року та ж ПФТС отримала стратегічного інвестора – російську ММВБ. Суперництво двох провідних українських бірж, а виходячи з нинішніх розкладів – одночасно й двох російських – головна інтрига року [4].

Незважаючи на все вищезазначене, про позитивний розвиток УФБ свідчать такі підсумки: протягом першого півріччя 2010 року біржовий обсяг торгів склав 5,71 млн грн (відповідний показник 2009 року – 4,04 млн грн). Збільшення обсягів торгів у звітному періоді в порівнянні з відповідним періодом минулого року зумовлене підвищенням активності на ринку похідних фінансових інструментів.

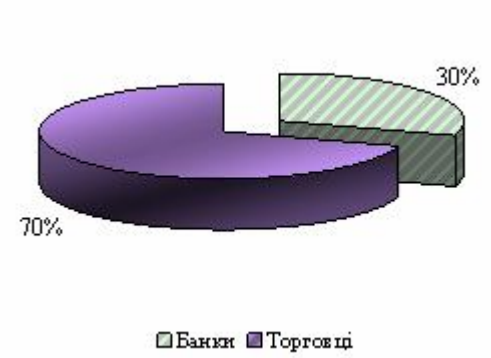

Рис. 1. Структура членів УФБ за станом на 30.06.2010

За станом на кінець червня 2010 року члени УФБ (рис. 1) представлені 73 учасниками. З початку поточного року зі складу членів УФБ було виключено 12 торговців цінними паперами, увійшли до складу – 7. Члени УФБ у структурному розрізі представлені 22 банківськими установами та 51 торговцем цінними паперами.

На кінець звітного періоду біржовий список (рис. 2) складається із 48 цінних паперів та інших фінансових інструментів, які перебувають у позалістинговому котируванні. Переважну більшість у структурі біржового списку займають акції (81% від загальної кількості фінансових інструментів) [1].

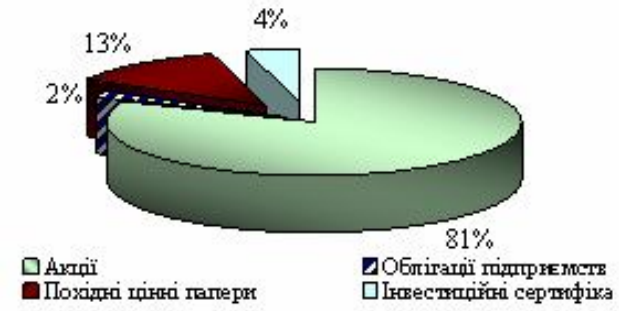

Рис. 2. Структура біржового списку УФБ (за видами фінансових інструментів) за станом на 30.06.2010

Протягом першого півріччя 2010 року на УФБ відбулося 18 торговельних сесій (за аналогічний період 2009 року – 14 сесій). Середньомісячний обсяг торгівлі склав 0,95 млн грн (відповідний показник 2009 року – 0,67 млн грн), за торговельну сесію – 0,32 млн грн (у 2009 році – 0,28 млн грн).

За звітний період на УФБ укладено 1 327 угод, з них 1 325 угод укладено на УФБ, решта – на філіях біржі. У розрізі фінансових інструментів найбільшу кількість угод (1 268) було укладено на ринку похідних цінних паперів.

Найбільший обсяг торгів був зафіксований на ринку похідних фінансових інструментів і склав 4,14 млн гривень, що становить 72,5% від загального обсягу торгівлі за звітний період.

Аналітики відзначають, що зростання цін та індексів на фондових біржах зумовлене зростанням торгової активності й обсягу торгів, свідчить про вищу зацікавленість інвесторів і тому є стабільнішим, ніж зростання, яке не супроводжується збільшенням обсягу торгів.

У звітному періоді на торги з продажу в процесі приватизації пакетів акцій ВАТ, що належать державі, ФДМУ запропонував до продажу на УФБ та її філіях акції 15 акціонерних товариств (табл. 1).

Таблиця 1

Результати продажу пакетів акцій ВАТ, що належать державі, на Українській фондовій біржі та її філіях за перше півріччя 2010 року

№ п/п	Місце проведення торгів	Кількість запропонованих ВАТ	Кількість ВАТ, щодо яких відбувся продаж	Кількість проданих акцій, шт.	Вартість проданих акцій, грн	Кількість угод, з яких було перевищення ціни продажу над номіналом
1	УФБ (м. Київ)	2	0	0	0,00	0
2	Східно-Українська філія	0	0	0	0,00	0
3	Івано-Франківська філія	9	1	609	30,45	0
4	Кримська філія	4	1	1834280	73371,20	0
Усього		15	2	1834889	73401,65	0

На вторинному ринку акцій за звітний період відбулося 10 торговельних сесій, під час яких було укладено 55 угод із купівлі-продажу 75,2 млн акцій на суму 970,4 тис. грн (16,98% від загального обсягу торгів).

Протягом звітного періоду в секторі корпоративних облігацій відбулась 1 торговельна сесія, під час якої була укладена 1 угода з купівлі-продажу 4 040 облігацій ТОВ "Град Інвест" на суму 450,06 тис. грн (табл. 2).

Таблиця 2

Структура торгівлі на УФБ фінансовими інструментами за 6 місяців 2009–2010 рр.

Фінансовий інструмент	**Перше півріччя 2010 року**		**Перше півріччя 2009 року**	
	Сума, тис. грн	**%, від сукупного обсягу торгівлі**	**Сума, тис. грн**	**%, від сукупного обсягу торгівлі**
Акції	1 043 781,65	18,3	4 021 070,66	99,6
Облігації підприємств	450 056,00	7,9	16 432,40	0,4
Похідні цінні папери	4 136 468,00	72,5	0,00	0,0
Інвестиційні сертифікати	83 600,00	1,3	0,00	0,0

У секторі похідних цінних паперів укладено 8 угод з розміщення 1 960 опційних сертифікатів на суму 98,00 тис. гривень. На вторинному ринку було укладено 1 260 угод на суму 4,04 млн грн. У цілому, зазначений сектор займає близько 72% від загального обсягу торгівлі. Ринок похідних цінних паперів протягом звітного періоду був представлений опційними сертифікатами на купівлю з поставкою базового активу ТОВ "Прилуцький ринок 1" і ТОВ "Ніжинський коопринок".

На ринку інвестиційних сертифікатів за звітний період відбулась 1 торговельна сесія, під час якої була укладена 1 ділова угода з купівлі-продажу 20 інвестиційних сертифікатів ПВІФ "Армат" ТОВ "КУА Спагія" на суму 83,6 тис. грн, що займає 1,46% від загального обсягу торгів.

Структура торгівлі на УФБ за фінансовими інструментами та видами ринків (рис. 3) у першому півріччі 2010 року суттєво змінилася в порівнянні з аналогічним періодом 2009 року. Якщо в першому півріччі 2009 року в структурі торгів фінансовими інструментами домінували акції (99,6% від обсягу торгів), то у 2010 році – похідні цінні папери (72,5%). Протягом перших 6 місяців 2009 року питома вага вторинного ринку складала лише 5% обсягу торгів, у 2010 році вторинний ринок став основним сектором біржової активності (97% від загального обсягу торгів).

Рис.3. Структура торгів на УФБ

Таким чином, розвиток фондового ринку України відбувається за кількома напрямами, які передбачають: формування цінних паперів з новими властивостями й реквізитами; розвиток вторинного ринку; удосконалення процедури та документального супроводу обігу цінних паперів; раціональний розподіл функцій між учасниками фондового ринку; забезпечення конкурентного середовища; створення оптимальної інфраструктури; упорядкування обліку та звітності на підставі репродукування стандартів світового фондового ринку; спрощення процесу оформлення документів на всіх стадіях емісії й обігу цінних паперів; упровадження електронних інформаційних систем; зниження ризику інвестицій у цінні папери; запобігання порушенням правил і норм; узгодження фондового законодавства з іншими (суміжними) державними актами [5].

Розвиток фондового ринку характеризується відповідними індексми.

Порівняємо динаміку зміни індексу Доу Джонса та його Українського аналога PFTS індексу за допомогою графіків (рис. 4, 5).

У цілому, можна сказати, що індекс Доу Джонса впродовж 2009–2010 років має тенденцію до збільшення, тоді як індекс PFTS, досягши піку у квітні 2010 року, почав знижуватися, що є досить негативним для показників розвитку фондового ринку в Україні. Ці явища пов'язані з нестабільністю в економіці України та відносно молодим фондовим ринком на відміну від міцної економіки США та розвинутих фондових бірж.

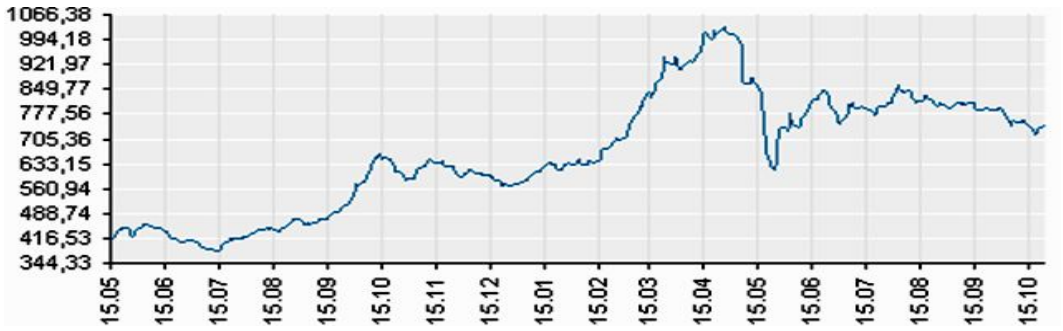

Рис. 4. Показники індексу PFTS за 2009–2010 рр.

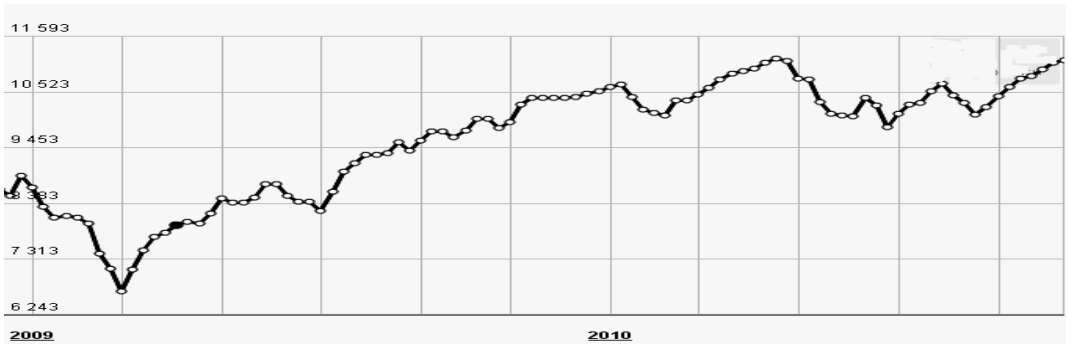

Рис. 5. Показники індексу Доу Джонса за 2009–2010 рр.

Висновки. Аналізуючи сказане вище, слід зазначити, що економічна й тим більше політична ситуація в Україні приводів для оптимізму поки не дає. Проте при цьому вітчизняний фондовий ринок не тільки має значний потенціал зростання, але й росте нині. Причому як на кількісному (зростання цін на папери), так і на якісному (розвиток конкуренції) рівнях.

Можна відзначити також, що зростання фондового ринку набуває якісно нової динаміки за умови тривалого періоду політичної та економічної стабільності, розвитку ринкової інфраструктури. Існує реальна можливість збалансованого росту обсягів ринкової торгівлі. Цілком природно, що розвиток приватного сектора відіграє найвагомішу роль у розвитку ринку капіталу, особливо щодо збалансування попиту та пропозиції. Але держава є відповідальною за створення та впровадження таких заходів, як:

- захист державних інтересів на ринку шляхом обмеження доступу нерезидентів;
- централізація та організація фондового ринку;
- підвищення рівня компетентності фахівців на ринку цінних паперів;
- підвищення рівня компетентності населення з питань фондового ринку;
- визначення концептуальних засад політики ринку цінних паперів в Україні та реалізація державних інтересів на ньому.

Ураховуючи кількість невирішених питань, можна впевнено сказати, що український фондовий ринок найближчим часом не ввійде до світових фінансових ринків. Однак будемо сподіватися, що діяльність державних органів влади буде стимулювати його розвиток.

1. Закон України “Про цінні папери та фондовий ринок” 23 лютого 2006 р. № 3840-IV із змінами і доповн. // Інвест-газета : нормативна база. – 2009. – № 36.

2. Діденко В. М. Тенденції, проблеми та перспективи діяльності фондового ринку в Україні / В. М. Діденко, В. В. Олійник // Науковий вісник БДФА. Економічні науки : зб. наук. праць / Міністерство фінансів України, БДФА. – Чернівці : Технодрук, 2009. – Вип. 2. – С. 168–180.
3. Колач Г. М. Вплив фінансової глобалізації на фондовий ринок України / Г. М. Колач // Фінанси України. – 2009. – № 1. – С. 115–121.
4. Савицька О. І. Проблеми і перспективи розвитку фондового ринку України / О. І. Савицька, А. А. Фурсова // Економіка і регіон. – 2009. – № 2. – С. 136–139.
5. Електронний ресурс. – Режим доступу : http://www.ukrse.kiev.ua/analytics/.
6. Електронний ресурс. – Режим доступу : http://finance.ua/ua/stock.

Рецензенти:

Мороз О.В. – доктор економічних наук, професор, директор науково-навчального інституту аграрної економіки Вінницького національного аграрного університету;

Кафлевська С.Г. – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри організації агробізнесу Вінницького національного аграрного університету.

УДК 330.322:336.71
ББК 65.011

Кобичева О.С.

БАНКІВСЬКЕ ПРОЕКТНЕ ПАРАЛЕЛЬНЕ ФІНАНСУВАННЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ МЕХАНІЗМУ ЙОГО ОРГАНІЗАЦІЇ

Державний вищий навчальний заклад
"Українська академія банківської справи
Національного банку України",
40013, м. Суми, вул. Петропавлівська, 57

Анотація. У статті досліджено види банківського проектного фінансування, ґрунтовно проаналізовано особливості механізму їх реалізації, виокремлено критерії обрання банком конкретної технології в межах проектного фінансування та формалізовано переваги й недоліки застосування механізму проектного фінансування для банку.

Ключові слова: банківське проектне фінансування, паралельне фінансування, незалежне паралельне фінансування, співфінансування, послідовне фінансування.

Annotation. In the article are examined the types of banking project financing, thoroughly analyzed the features of the mechanism of their implementation, the criteria of selection by bank specific technologies within the project financing were singled out and formalized advantages and disadvantages of application of the project financing for the bank.

Key words: banking project financing, parallel financing, independent parallel financing, cofinancing, consistent funding.

Вступ. Перехід економіки України до інвестиційної моделі розвитку є беззаперечним. Основним джерелом фінансування діяльності вітчизняних підприємств є, як правило, їхні власні кошти. Однак об'єм фінансових ресурсів, що знаходяться в їх розпорядженні, недостатній для ефективного, функціонування, тим паче для вирішення завдань реформування економіки країни. За таких умов виникає необхідність у пошуку нетрадиційних для нашої країни форм інвестування. Однією з таких форм є технологія проектного фінансування, яка вигідно відрізняється від інших форм фінансування. Зокрема, на відміну від синдикованого кредитування, воно має адресно-цільовий характер, а від венчурного відрізняється тим, що має значно менші ризики при впровадженні нових технологій і продуктів. Таким чином, нині застосування методології проектного фінансування стає одним з ключових каталізаторів інвестиційного процесу в Україні.

Дослідження проблем проектного фінансування знайшло відображення в роботах багатьох зарубіжних і вітчизняних учених, зокрема, Г. Вінтера, Г. Єлисєєва, Б. Ірніязова, Т. Васильєвої, А. Конопляника, Т. Майорової, В. Москвіна, П. Невіта, Л. Оголєва, А. Семеняка, Г. Сингха, А. Смирнова, В. Степанова, Ю. Рожкова, Г. Роуза, Дж. Фінерті, В. Шенаєва та ін. Однак, не зважаючи на таку цікавість до визначеної теми, формування цілісної системи реалізації механізму здійснення банківського проектного фінансування ще далеке до завершення. Подальшого дослідження потребує комплекс питань, пов'язаних з виявленням особливостей банківського проектного фінансування та формування механізму його організації.

Постановка завдання. Аналіз видів банківського проектного фінансування та дослідження особливостей механізму організації проектного паралельного фінансування.

Результати. Проектне фінансування – це система відносин між учасниками угоди (банками, інвестиційними фондами, спеціалізованими фінансовими компаніями, міжнародними фінансовими організаціями тощо) у процесі здійснення комплексу взаємопов'язаних заходів з приводу беззаставного, інтегрованого фінансування, організації та управління інвестиційними проектами на партнерських умовах із цільовою орієнтацією на грошові потоки, отримані виключно в результаті реалізації проекту.

З точки зору банку як учасника проектного фінансування прийнято виділяти такі два його види:

1. З паралельним фінансуванням (спільне фінансування). У ньому випадку декілька банків виділяють позики для реалізації інвестиційного проекту, що дозволяє їм, з одного боку, укладатися в нормативи гранично припустимих сум видаваних кредитів, а з іншого, – знижувати свої кредитні ризики. Застосовуються дві форми спільного фінансування:

- незалежне паралельне фінансування (кожен банк укладає з позичальником кредитну угоду й фінансує свою частину інвестиційного проекту (субпроект)). Схема взаємодії сторін при такій формі проектного фінансування подана на рис. 1 [8];
- співфінансування (кредитори виступають єдиним пулом (консорціум, синдикат); укладається єдина кредитна угода; формування консорціуму (синдикату), підготовку й підписання кредитної угоди здійснює банк-менеджер; надалі контроль за здійсненням кредитної угоди, а нерідко й реалізацією інвестиційного процесу, необхідні розрахункові операції виконує спеціальний банк-агент зі складу консорціуму, отримуючи за це комісійну винагороду). Приклад організаційно-фінансової схеми реалізації механізму співфінансування інвестиційного проекту поданий на рис. 1[9].

2. З послідовним фінансуванням. У цьому випадку великий авторитетний банк, завдяки своїй репутації, наявності досвідчених фахівців з експертизи інвестиційних проектів і значного кредитного потенціалу, виступає як ініціатор кредитної операції. Після видачі кредиту суб'єктові господарювання банк-ініціатор передає свої вимоги щодо заборгованості іншому кредиторові (іншим кредиторам), знімаючи дебіторську заборгованість зі свого балансу. Відповідно, за оцінку інноваційного проекту, розробку кредитного договору й видачу позики банк-організатор отримує комісійну винагороду.

У разі, якщо власний капітал проекту формується в основному за рахунок коштів визначеного банку, він може взяти на себе всі обов'язки, які стосуються реалізації проекту. Необхідні позикові кошти для реалізації проекту будуть надходити безпосередньо на адресу цього банку, тобто отримані кредити відбиватимуться в балансі зазначеного банку.

Така схема здійснення проектного фінансування, на жаль, не набула широкого поширення в Україні, що зумовлено наявністю обмеженого кола вітчизняних банків,

які відповідають формальним ознакам банку – організатора зазначеної схеми фінансування: великий авторитетний банк, висока репутація в міжнародному бізнесі, значний кредитний потенціал банку.

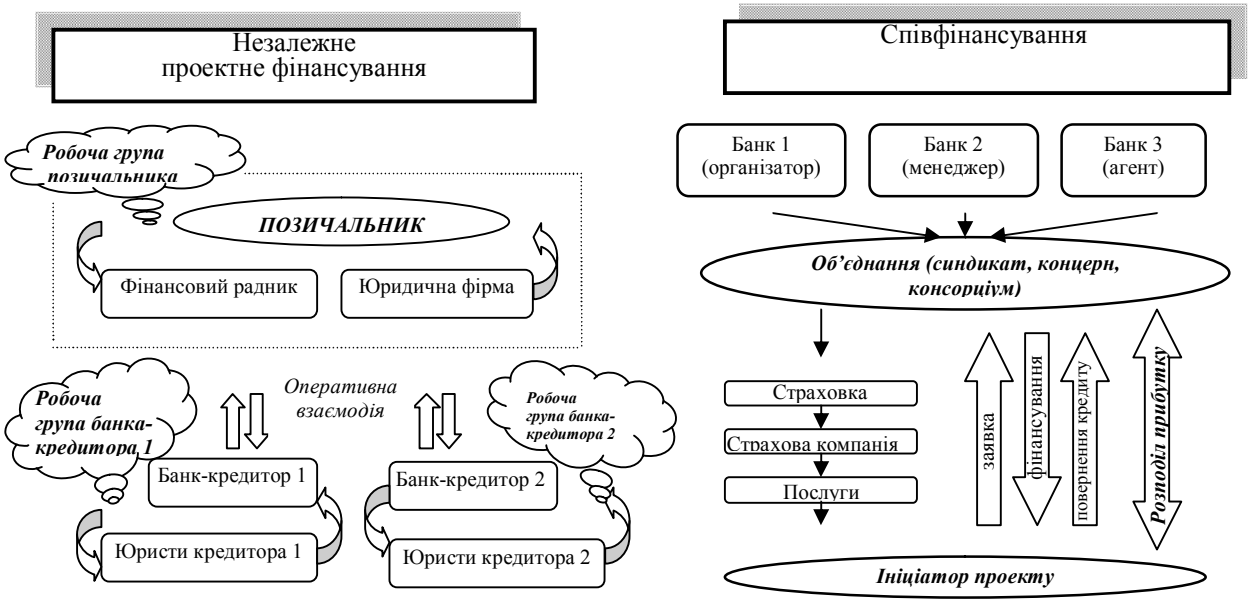

Рис. 1. Механізм взаємодії сторін при застосуванні двох форм банківського паралельного проектного фінансування

Розглянемо більш докладно реалізацію механізму співфінансування. Застосування цього виду фінансування ґрунтується на наявності ініціатора в особі солідного банку, завданням якого є формування, наприклад, синдикату кредиторів, координація його діяльності й акумуляція коштів. Ураховуючи той факт, що організатор є свого роду гарантом привабливості позичальника для решти банків – потенційних учасників проектного фінансування і підвищує їх зацікавленість в участі в угоді, то для виконання цих функцій банк повинен відповідати таким вимогам: мати достатньо високий рівень власних коштів для акумуляції необхідного фінансування; високу репутацію на міжнародному банківському ринку; достатній досвід організації великомасштабних фінансових операцій; значний досвід ведення інвестиційного бізнесу.

До функцій банку-організатора слід відносити: ведення переговорів з фірмою-позичальником, вивчення запропонованого до фінансування інвестиційного проекту та пов'язаних з його реалізацією ризиків, погодження взаємовідносин між членами об'єднання і клієнтом з приводу пропонованої операції, а також забезпечення мобілізації необхідних сум (утворення інтеграційних інвестицій) для реалізації інвестиційного проекту. Крім того, він визначає внутрішню структуру об'єднання, а також розподіл ролей і винагороду між окремими банками–учасниками проектного фінансування.

Банк-менеджер несе відповідальність за підготовку та підписання кредитної угоди, здійснює ведення обліку. Зазначимо, що ведення обліку по операції є одним з ключових компонентів будь-якого об'єднання і припускає заявки про фінансування, їх розсилання потенційним кредиторам і координацію пропозицій учасників проектного фінансування. Витрати банку щодо ведення обліку не перекладаються на фірму-позичальника у вигляді передоплати, а включаються в собівартість інвестиційного проекту (частка адміністративних витрат покривається процентною ставкою за кредитом).

У світовій практиці вся кредитна документація при організації таких операцій зазвичай готується професійними юридичними компаніями. Проте юристи, що залу-

чаються зі сторони, працюють під керівництвом і за вказівкою банку, а точніше, одного з банків, що входять в об'єднання. Ці компанії повністю відповідають за правильне оформлення всієї документації за проектом, яка має чітко відображати всі умови кредитного договору.

Інший учасник зі складу об'єднання – банк-агент, здійснює контроль за реалізацією кредитної угоди, а також необхідні розрахункові операції. Крім того, він відповідає за всю адміністративну роботу, пов'язану з кредитом, зокрема, розподіл процентних платежів за кредитом, розповсюдження інформації, наданої угодою і т. д. Банк-агент розпочинає свою діяльність лише після підписання проектної угоди. Розмір винагороди за надання агентських послуг визначається при підписанні угоди та включається в собівартість інвестиційного проекту, оскільки процентна ставка за кредитом ураховує адміністративні витрати.

При використанні схеми співфінансування інвестиційних проектів можуть бути використані такі механізми надання кредитів:

- кредитування здійснюється через акумуляцію кредитних ресурсів у певному банку (як правило, банку-менеджері);
- загальна сума кредиту гарантується провідним банком (банком-організатором) або групою банків;
- кредитування здійснюється в разі виникнення потреби.

Банком-організатором може виступати як вітчизняний комерційний банк, так й іноземний. Зазначимо, що при реалізації цієї схеми проектного фінансування комерційний банк виступає в ролі співінвестора й може виконувати одну з функцій проектного об'єднання, пов'язану з управлінням проектом.

Ухвалюючи рішення про участь у проектному фінансуванні, банки можуть надавати кредитні ресурси без будь-якого регресу та з обмеженим регресом на позичальника.

Фінансування без права регресу означає, що банк бере на себе відповідальність за реалізацію проекту, тобто переймає всі інвестиційні ризики та відмовляється від будь-яких зворотних вимог (регресу) з приводу розподілу відповідальності.

Оскільки в цьому випадку кредитори практично покладають на себе відповідальність за реалізацію проекту, розраховуючи отримати за це відповідну компенсацію, то така модель кредитування є найбільш дорогою та такою, що рідко зустрічається на практиці. Крім того, при цьому банки-кредитори більше ризикують, ніж акціонери, оскільки зазвичай збільшують величину фінансового важеля при формуванні своїх ресурсів, щонайменша невдача може бути істотною для них. У зв'язку із цим укладанню кредитного договору передує велика аналітична робота щодо техніко-економічного обґрунтування проекту. Відповідно вартість такого фінансування для позичальника є дуже високою: крім високої банківської відсоткої ставки, він ще несе витрати з консалтингу, інжинірингу, експертизи тощо. Зазначимо, що банк бере на себе інвестиційні ризики тільки за дуже високоефективними проектами та встановлює при цьому високі відсоткові ставки.

Для успіху проекту слід застосовувати сталу, відпрацьовану технологію, а кінцева продукція повинна мати досить ємкий і перевірений ринок. При цьому бажано мати угоди з постачальником і підрядчиком. Тут очікуваний результат залежить не тільки від динаміки грошових потоків, спрямованих на погашення боргу, але й від графіка погашення кредитів, від системи комерційних зобов'язань, контрактів, кількості та якості експертної роботи, а також від системи розподілу ризиків, економічної і політичної стабільності. Оскільки цей тип фінансування відрізняється значною складністю, підвищеним ризиком, то великі проекти, принципові нововведення і високі технології не можуть бути об'єктом такого типу проектного фінансування, воно за-

стосовується переважно для організації фінансування невеликих інвестиційних проектів [5; 7; 10].

Більш розповсюдженим видом проектного фінансування є фінансування з обмеженим регресом на позичальника, під яким розуміється паритетний розподіл ризиків між учасниками проекту. Іншими словами, цей вид фінансування припускає встановлення певного ліміту відповідальності спонсорів проекту зверхактивів і грошові потоки проектної компанії, у рамках якого кредитори зможуть отримати компенсацію своїх утрат. Цей вид фінансування найбільш поширений, оскільки всі учасники беруть на себе відповідальність за ті ризики, які виникають у результаті їхньої безпосередньої діяльності. Так, зокрема, замовник несе відповідальність за виділення ділянки під будівництво, вчасне надання проектно-кошторисної документації, деяких видів обладнання та матеріалів; підрядники – за вчасне введення об'єкта в експлуатацію з відповідною якісно та дотриманням кошторису; постачальники обладнання – за своєчасність, якість і комплектність поставок; кредитори – за вчасне надання фінансових ресурсів, дотримання платіжної та розрахункової дисципліни.

Поширеним варіантом фінансування з обмеженим правом регресу є наявність відповідальності спонсорів проекту за погашення залучених позикових коштів лише на підготовчому етапі реалізації проекту, коли спонсори проекту несуть відповідальність за те, щоб реалізація проекту в організаційній частині відбулася. Наприклад, право обмеженого регресу надається на період будівництва основного об'єкта проекту та введення його в експлуатацію. Іншим прикладом є надання права регресу на випадок, якщо загальний розмір капіталовкладень у проект перевищив запланований розмір. Кредитори ж приймають на себе всі ризики після того, як проект запущений і початий випуск продукції, відповідно, втрачаючи із запуском проекту право обмеженого регресу [2; 5; 6].

Проектне фінансування з правом часткового регресу лежить в основі більшості проектів. Вартість цього типу фінансування є відносно невеликою, що можна пояснити його широким розповсюдженням. За певних умов таке фінансування здійснюється поза балансом діючого підприємства позичальника, проте частіше позичальник гарантує свої обов'язки часткою активів. Крім помірної ціни, такий вид фінансування привабливий і можливістю диверсифікації проектних ризиків та їх оптимальним розподілом між учасниками проекту. Цей підхід захоплює ще й тим, що тут розширюється можливість залучення коштів, також позичальник більш вільний як щодо розпорядження кредитами, так і щодо графіка погашення боргу. До того ж у межах цієї форми проектного фінансування кредитори можуть не брати участь у розробці всієї схеми реалізації проекту й погоджувати механізм зниження не тільки кредитних, але й проектних ризиків. При цьому сторони–учасники проекту беруть на себе відповідальність за той об'єм робіт (послуг), виконання яких залежить безпосередньо від них, і в разі виникнення порушень у виробничому процесі усувають їх за свій рахунок.

Проекти з обмеженим регресом на позичальника застосовуються як у сфері інфраструктури, так і в будівництві багатьох об'єктів важкої промисловості, а також у нафтопереробці, металургії та ін. [5; 10].

Вибір конкретного механізму кредитування банком інвестиційних заходів позичальника залежить від критеріїв, визначених на рис. 2.

Залежно від вищевизначених критеріїв формуються організаційні схеми здійснення проектного фінансування. Зазначимо, що в зарубіжних країнах для розроблення й обрання найраціональніших схем залучають консалтингові фірми (банки тощо) [3]. Цей процес має назву "фінансове консультування" або "фінансовий дизайнінг".

Розглядаючи проектне фінансування з позиції банків, слід відмітити ряд переваг. По-перше**,** проектне фінансування є відносно новою банківською послугою, яка займає на ринку банківських послуг достатньо велику нішу. Банки можуть виступати як

кредитори, гаранти, інвестиційні брокери, фінансові консультанти, ініціатори створення банківських консорціумів або їх менеджери [4].

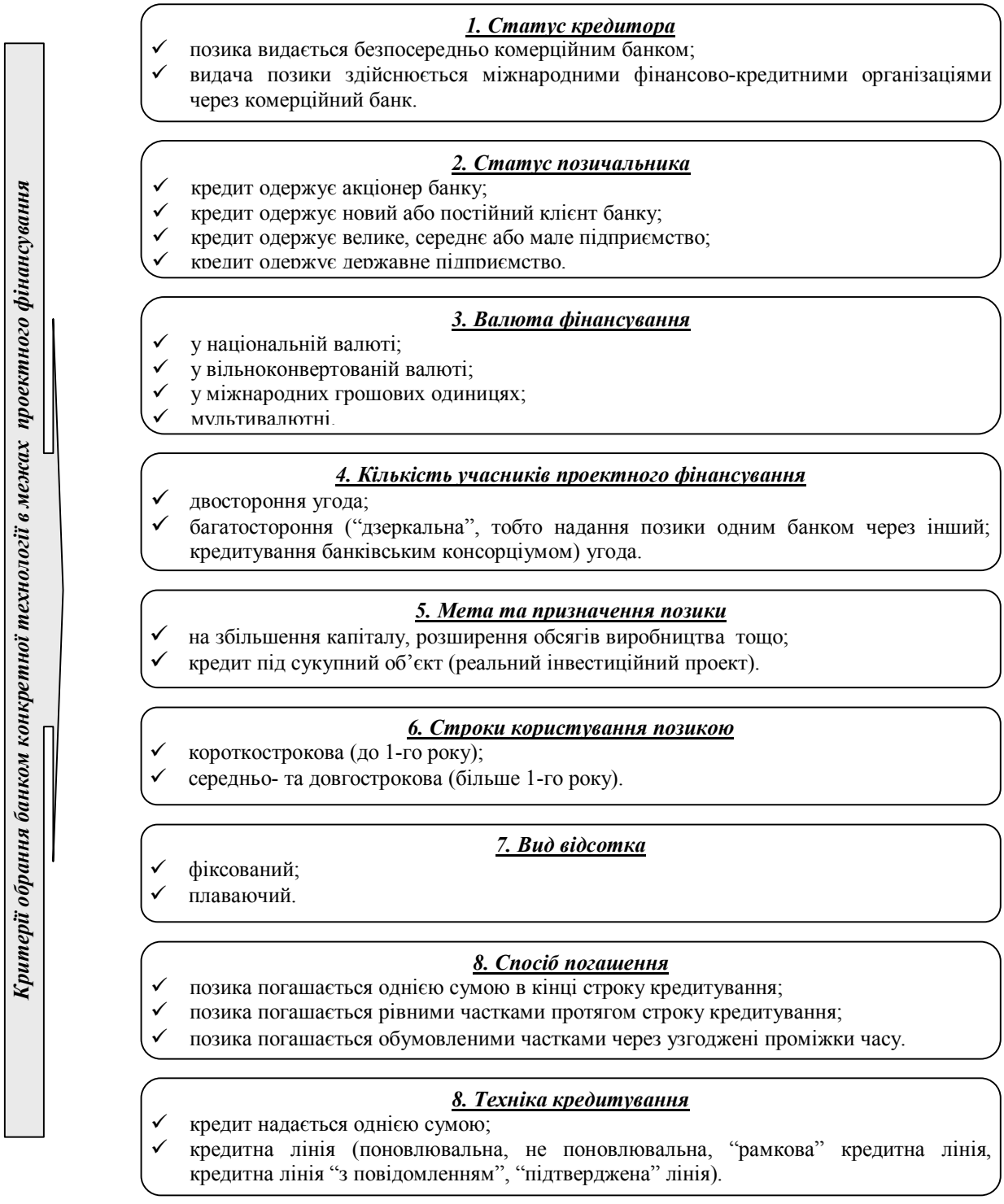

Рис. 2. Критерії обрання банком конкретної технології в межах проектного фінансування

По-друге**,** крім основного доходу з’являється можливість отримання різного роду премій, винагород, комісійних і т. д., тобто можливість отримання додаткового доходу та розширення “продуктового ряду” [1].

По-третє, відбувається розподіл ризиків між учасниками проекту, що сприяє зниженню кредитного ризику, який притаманний довгостроковому кредитуванню.

По-четверте**,** специфіка проектного фінансування дозволяє невеликим і середнім банкам задовольняти інвестиційні потреби своїх клієнтів, виступаючи ініціаторами й організаторами консорціумного та синдикованого кредитування.

По-п'яте**,** застосування схем проектного фінансування спрощує доступ вітчизняних банків до зарубіжного ринку капіталу.

Разом з тим існують фактори, які стримують участь банків у операціях проектного фінансування.

По-перше**,** залишається досить високий кредитний ризик, оскільки вітчизняні банки ще не мають досвіду їх виявлення, оцінки та зниження.

По-друге, недостатньо довгих кредитних ресурсів за доступною ціною.

По-третє, відсутній необхідний досвід при фінансуванні інвестиційних проектів та методологічних підходів і механізмів до оцінки ризиків при проектному фінансуванні.

По-четверте, аналізуючи інвестиційний проект, банк не може розраховувати лише на власні сили, відповідно виникає необхідність у залученні спеціалістів зі сторони, що, у свою чергу, зумовлює необхідність додаткових витрат.

По-п'яте, необхідно переглянути організаційно-управлінські структури, системи управління ризиками.

Висновки. Таким чином, узагальнюючи вищезазначене, можна цілком упевнено стверджувати, що отримані результати, а саме – запропоновані нами критерії обрання банком конкретної технології в межах проектного фінансування, дозволяють більш ґрунтовно підійти до вибору конкретної схеми проектного фінансування за певних заданих умов.

1. Бурдюгов А. Ф. Перспективы развития проектного финансирования в Украине. Роль и место банковской системы / А. Ф. Бурдюгов // Вісник Української академії банківської справи. – 2003. – № 1. – С. 24–28.
2. Васильева Т. А. Банковское инвестирование на рынке инноваций : монография. – Сумы : Изд-во СумГУ, 2007. – 513 с.
3. Катасонов В. Ю. Проектное финансирование, мировой опыт и перспективы для России / В. Ю. Катасонов, Д. С. Морозов, М. В. Петров. – М. : АНКИЛ, 2001. – 312 с.
4. Катасонов В. Ю. Проектное финансирование как новый метод организации инвестиций в реальном секторе экономики / В. Ю. Катасонов. – М. : АНКИЛ, 2000.
5. Оголева Л. Н. Инновационная составляющая экономического роста / Л. Н. Оголева. – М. : ФА, 1996. – 291 с.
6. Пересада А. А. Проектне фінансування : підручник / А. А. Пересада, Т. В. Майорова, О. О. Ляхова. – К. : КНЕУ, 2005. – 736 с.
7. Смирнов А. Л. Организация финансового инвестирования проектов / А. Л. Смирнов. – М. : Консалтбанкир, 1993. – С. 6–7.
8. Степанова В. С. Инвестиционное проектирование коммерческих банков / В. С. Степанова // Научно-публицистический журнал "Вестник академии". – Хабаровск : ХГАЭП, 2004. – № 1.
9. Степанова В. С. Формирование системы проектного финансирования коммерческими банками / В. С. Степанова // Сборник материалов экономической секции VI открытого конкурса-конференции молодых ученых и аспирантов. – Хабаровск : ДВО РАН, 2004.
10. Шенаев В. Н. Проектное кредитование: зарубежный опыт и возможности его использования в России / В. Н. Шенаев, Б. С. Ирниязов. – М. : Консалтбанкир, 1996.

Рецензенти:

Козьменко С.М. – доктор економічних наук, професор, проректор Державного вищого навчального закладу "Українська академія банківської справи Національного банку України";

Васильєва Т.А. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту Державного вищого навчального закладу "Українська академія банківської справи Національного банку України".

УДК 332.132:336.2
ББК 65.01.Я7

Корецька Н.І.

МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОГО БАНКУ

Луцький національний технічний університет,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра банківської справи,
43022, м. Луцьк, вул. С. Ковалевської, 29,
тел.: 0332789953,
t-mail: bankivska-sprava@yandex.ru

Анотація. У статті запропоновано модель розвитку регіонального банку, який буде зацікавлений у забезпеченні банківськими послугами клієнтів свого регіону.
Ключові слова: модель, регіональний банк, регіон, банківські послуги, місія, стратегія.

Annotation. The model of development of regional bank, which will be interested in providing of clients of the region bank services, is offered.
Key words: model, regional bank, region, bank services, mission, strategy.

Вступ. Регіональні банки протягом усієї своєї історії в розвинутих країнах довели свою необхідність і значимість. Створюючись спочатку як банки розвитку свого регіону, концентруючи кошти населення і підприємств регіону для фінансування інвестиційних проектів, вони зайняли свої ніші, обслуговуючи населення, малий і середній бізнес та інших економічних суб'єктів.

Зростаючі потреби клієнтів змушують банківські установи постійно вдосконалювати свої послуги, гнучко реагувати на зовнішні умови, що змінюються, одночасно забезпечуючи для себе конкурентні переваги. Вирішення нових завдань зумовлює створення моделі розвитку регіонального банку, націленої на стимулювання місцевих галузей національної економіки, виконання соціальної і добродійної місій.

Вирішенню проблем функціонування регіональної банківської системи, формування ринку банківських послуг присвячені праці Е. Бернштама, А. Лузанова, В. Кліманова, У. Грудзевич, І. Брітченка, М. Могильницької, М. Люзняк, Т. Зверькової та ін. [1–10]. Однак ученими не підкреслюється особлива роль регіональних банківських установ у функціонуванні економіки регіону та країни в цілому. Крім того, не вироблено єдиного понятійного апарату, який би характеризував діяльність регіональних банків.

Постановка завдання. Мета статті – розробити модель розвитку регіонального банку.

Результати. Нерівномірний доступ населення, суб'єктів господарювання до банківських послуг у регіоні ще більше підсилює диспропорції економічного розвитку, загострює депресивні тенденції у віддалених районах. Це вимагає створення регіонального банку, який буде зацікавлений у забезпеченні банківськими послугами клієнтів свого регіону.

На нашу думку, специфіка регіонального банку визначається не стільки розміром капіталу, скільки формою власності на капітал. Вважаємо, місцеві органи влади й суб'єкти господарювання повинні стати основними засновниками й акціонерами таких банків, оскільки їх створення сприятиме задоволенню потреб економіки регіону. Регіональні банківські установи та їх діяльність мають контролюватися адміністрацією конкретного регіону. Участь місцевих адміністрацій є необхідністю для таких банків, бо саме регіональна влада зможе їх підтримати і якщо потрібно – урятувати.

Відсутність на сучасному вітчизняному банківському ринку інститутів дрібного кредиту (ощадно-позичкових і кредитних товариств, кооперативних банків, земельних кас і т. д.) не дозволяє повністю задовольняти потреби економіки регіону. Переважно

саме місцеві банки частенько підтримують регіональні проекти соціальної спрямованості й надають кредитну підтримку суб'єктам малого та середнього бізнесу. Крім того, вони знайомі із ситуацією в регіоні. А якщо "віддати" ринок лише іннорегіональним банківським установам, то країна в деяких регіонах може повністю втратити місцевий ринок банківських послуг. Таким чином, існує необхідність у відродженні діяльності муніципальних (регіональних) банків, закріпленні їх інституційного статусу, тим більше, що умови для цього вже створені: сформувався регіональний ринок, є потреба в специфічних послугах і т. д.

Отже, необхідність у здійсненні якісних змін у розвитку регіональних банків, що повинні бути орієнтовані на реальні потреби як власників банків, так і споживачів банківських послуг, існує.

Вважаємо, регіональний банк – це банківська установа, що знаходиться у власності регіону, поєднує виконання суспільної, комерційної і благодійної функцій і діяльність якої націлена на стимулювання розвитку місцевої економіки. Місією регіонального банку повинно бути забезпечення цілеспрямованого й ефективного соціально-економічного розвитку регіону відповідно до пріоритетів його структурної політики шляхом участі в регіональному відтворенні при максимально повному задоволенні потреб клієнтів.

Реалізація місії регіонального банку повинна опиратися на дотримання ряду принципів [8, с.17, 22]:

- регіональна належність (основними засновниками й акціонерами регіональних банків повинні бути місцеві органи влади й суб'єкти господарювання);
- спрямованість на потреби клієнтів (потреби клієнтів повинні бути в центрі уваги регіонального банку);
- максимізація прибутку й мінімізація витрат;
- визначення кола потенційних клієнтів;
- активне сприяння розвитку реального сектора регіональної економіки.

Формування моделі розвитку регіонального банку потребує розробки критеріїв, які можуть бути використані при визначенні статусу цієї банківської установи:

- джерело формування капіталу банку;
- сфера діяльності;
- спрямованість діяльності банку;
- продуктова політика банку;
- регулювання і контроль банку.

Крім того, діяльність регіонального банку потребує визначення основних її напрямів [10]:

- відбір сфер діяльності. Керівництво банківської установи повинно чітко визначити свої конкурентні переваги: участь у розвитку економіки регіону; робота в тісному контакті з місцевою владою; ефективна продуктова політика й концентрація ресурсів у регіоні;
- оптимізація і клієнтоорієнтованість: урахування потреб споживачів банківських послуг; удосконалення механізму задоволення попиту на банківські послуги.

Названі принципи дозволяють визначити й суть стратегії регіонального банку – зосередженість банківської установи на задоволенні потреб клієнтів, відмова від конкурентної боротьби як цільового завдання, пошук і встановлення нових способів і форм співпраці з міжнародними й вітчизняними фінансовими інститутами й організаціями.

Для впровадження моделі розвитку регіонального банку необхідне виконання таких умов [8, с.19,22–23]:

- допомога держави й центрального банку в створенні інфраструктури ринку;
- активізація ролі місцевих органів влади у формуванні регіонального банківського сектора;

- розвиток участі регіональних банків у "ринковому" фінансуванні реального сектора шляхом емісії цінних паперів;
- перехід до реальної багаторівневої банківської системи, що дозволить виробити широкий асортимент банківських продуктів, задовольнити будь-які потреби клієнтів у банківських послугах. Тільки банківська система, яка має багаторівневу архітектуру з каналами руху ліквідності та технологій у всіх напрямах і на всі рівні, зможе швидко реагувати на потреби економіки з метою покращення забезпечувати ресурсами найбільш пріоритетні та перспективні сектори й підприємства. І в цьому аспекті банки регіонального рівня займатимуть своє важливе місце;
- перехід до стандартизованих банківських продуктів;
- зміна ставлення регіонального банку до своїх клієнтів: відхід від позицій "боротьба за гроші клієнта" і перехід до позицій "задоволення потреб клієнта й отримання прибутку". Банківським установам необхідно сформувати новий підхід до обслуговування клієнтів. Це повинен бути не просто процес візиту клієнта в офіс банку з обов'язковим обслуговуванням за допомогою спілкування з операціоністом. Для того, щоб стати ефективною банківською установою на ринку банківських послуг, потрібно використовувати систему Інтернет-банкінг, обслуговування через мобільний телефон, консультації з icq, sms-інформування, банкомати, термінали й т. д.;
- регіональний банк як економічний суб'єкт регіону повинен не тільки отримувати прибуток (отримання максимального прибутку не може бути його самоціллю), а й працювати на його користь;
- добродійна спрямованість діяльності регіонального банку має бути законодавчо закріплена, а не реалізовуватися за залишковим принципом (необхідно стимулювати регіональні банки виділяти певний відсоток із чистого прибутку на місцеві (регіональні, міські) потреби, на розвиток соціальних установ і т. д.). Отже, для регіональних банківських установ потрібні повноцінні законодавчі рамки.

Названі вище умови охоплюють великий спектр перетворень на ринку банківських послуг, які забезпечать конкурентні переваги регіональній банківській установі.

Подамо модель розвитку такого банку (рис. 1).

Вважаємо, формування регіональних банків допоможе створити умови для кредитування економіки й населення регіону в достатніх обсягах і на доступних для всіх умовах. Створення нормальних умов для роботи місцевих банків, організація їх доступу до заходів державної підтримки дозволять розширити кредитування населення і бізнесу на регіональному рівні.

Висновки. Таким чином, формування нової моделі регіонального банку дасть можливість стимулювати розвиток місцевих галузей національної економіки, оживити кредитний ринок на місцях, розвивати соціальну й добродійну місії. Запропонована модель дозволить сформувати новий тип банку, що поєднає в собі комерційні, суспільні й благодійні функції.

1. Бернштам Е. С. Региональные аспекты организации и государственного регулирования банковской сферы: зарубежный и российский подходы / Е. С. Бернштам, А. Н. Лузанов. – М. : Эдиториал УРСС, 2001. – 104 с.
2. Климанов В. В. Особенности регионального развития банковской системы / В. В. Климанов, А. Н. Лузанов // Экономист. – 2002. – № 3. – С. 69–74.
3. Грудзевич У. Я. Перспективи розвитку регіональної інфраструктури фінансового ринку / У. Я. Грудзевич // Щорічник наук. пр. "Соціально-економічні дослідження в перехідний період". Серія "Економічні проблеми розвитку виробництва регіону". – Л. : НАНУ ІРД, 2001. – Вип. XXXI. – С. 620–631.
4. Брітченко І. Г. Формування та функціонування регіонального банківського ринкознавства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.02.03 / І. Г. Брітченко. – Донецьк, 2005. – 36 с.

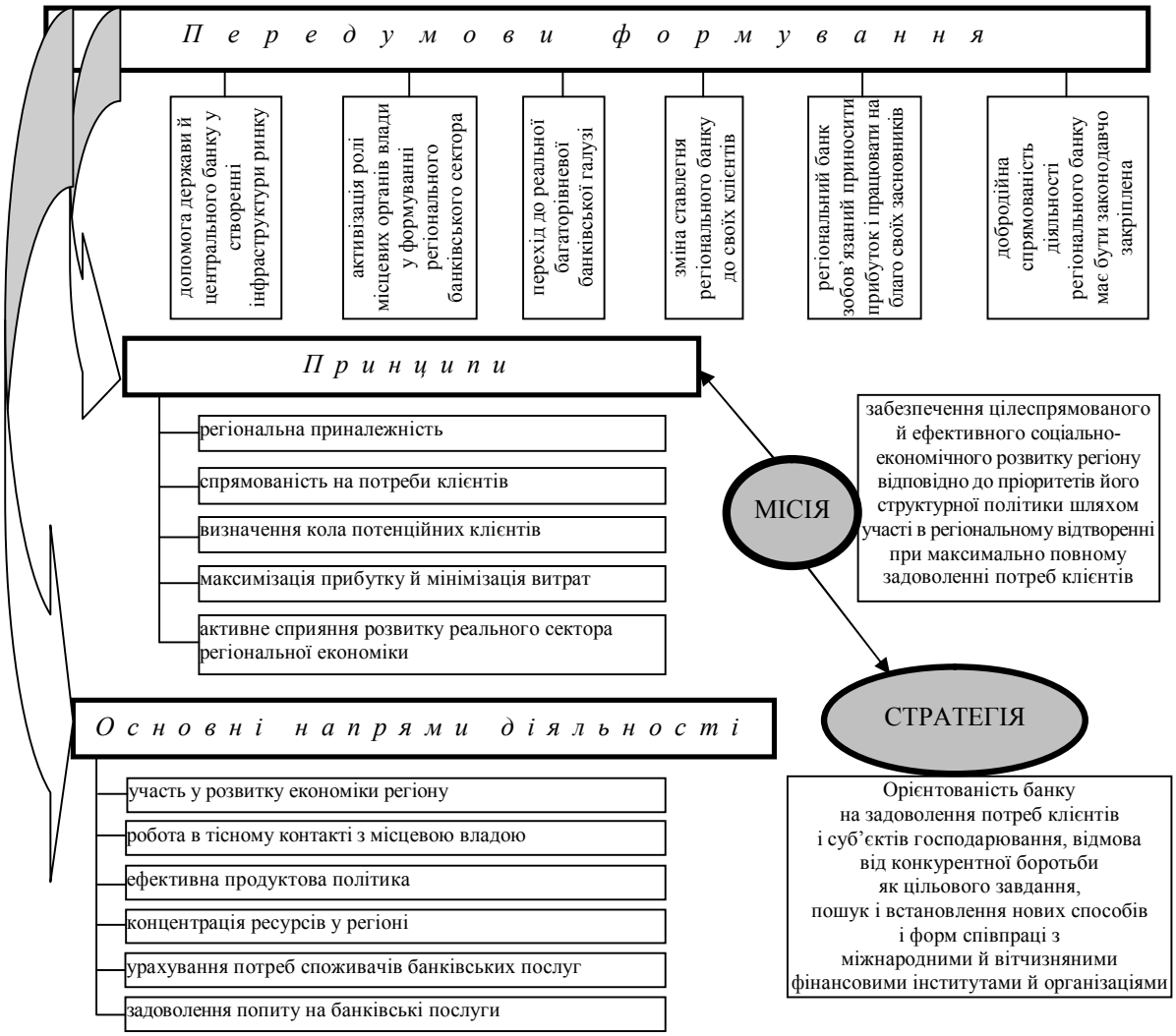

Рис. 1. Модель розвитку регіонального банку

5. Могильницька М. П. Ефективність банківської системи регіону: методологія і апробація моніторингу / Могильницька М. П., Васюта В. О., Побурко Я. О. – Л. : Ін-т регіональних досліджень НАН України, 2005. – 63 с.
6. Могильницька М. Про оцінювання ефективності банківської системи регіону / М. Могильницька, Я. Побурко // Регіональна економіка. – 2005. – № 2. – С. 206–213.
7. Люзняк М. Щодо оптимізації регіональної структури банківської системи / М. Люзняк // Економіст. – 2008. – № 8. – С. 54– 57.
8. Зверькова Т. Н. Региональные банки в трансформационной экономике : автореферат диссертации на соискание учен. степени канд. экон. наук / Т. Н. Зверькова. – С. Пб. : ПГУ экономики и финансов, 2008. – 24 с.
9. Зверькова Т. Н. Статус региональных банков: вопросы применения институционального подхода / Т. Н. Зверькова, А. И. Зверькова // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2008. – №9 (91). – Сентябрь. – С. 126–131.
10. Зверькова Т. Н. Региональные банки в трансформационной экономике / Т. Н. Зверькова. – Оренбург : Агентство "Пресса", 2008. – 189 с.
11. Герасимчук З. В. Територіальна організація банківської системи регіонів України: оцінка та стратегії забезпечення її раціональності : монографія / З. В. Герасимчук, Н. І. Корецька. – Луцьк : РВВ ЛНТУ, 2010. – 312 с.

Рецензенти:

Ковальська Л.Л. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та підприємництва Луцького національного технічного університету;

Різник Н.С. – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри банківської справи Луцького національного технічного університету.

УДК 336.71
ББК 65.26

Левандівський О.Т.

БАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ У ВІДТВОРЕННІ ПРИРОДНИХ РЕСУРСІВ

Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника,
Міністерство освіти й науки, молоді та спорту України,
76000 м. Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 57,
тел.: 0342596176, факс: 0342231574,
e-mail: kfin@pu.if.ua

Анотація. У статті розглянуто проблеми банківського кредитування суб'єктів господарювання, що спрямовують свої кошти на відтворення природних ресурсів. Указані джерела фінансування природоохоронних заходів. Обґрунтовано необхідність і значення банківського кредитування у відтворенні природних ресурсів.

Ключові слова: банківське кредитування, відтворення природних ресурсів, природоохоронна діяльність, навколишнє природне середовище, природокористувачі, суб'єкти господарювання.

Annotation. The problems of the bank crediting of subjects of menage, which invest the money to the recreation of natural resources, are considered in the article. Indicated sourcings nature protection measures. Grounded necessity and value of the bank crediting for the recreation of natural resources.

Key words: the bank crediting, recreation of natural resources, nature protection activity, natural environment, nature users, subjects of menage.

Вступ. Дефіцит коштів на впровадження природоохоронних заходів, а також відсутність економічної зацікавленості суб'єктів господарювання у відтворенні природних ресурсів призводять до загального погіршення екологічного стану навколишнього природного середовища. Якщо держава завдяки своїй фіскальній політиці мобілізує кошти з подальшим спрямуванням їх на відтворення природних ресурсів, то банківські установи практично уникають кредитування природоохоронних заходів. Це пов'язано з тим, що існуючі нині взаємовідносини банківських установ і природокористувачів унеможливлюють достатність, рівноправність, простоту та прозорість надання кредитів і, у першу чергу, на відтворення природних ресурсів. Банківські установи продовжують монопольно формувати умови надання та повернення кредиту, установлюють розмір процентних ставок, тривалість терміну кредиту тощо.

Значну увагу дослідженням відтворення природних ресурсів приділяють такі вчені-економісти, як О.Ф. Балацький, О.О. Веклич, Т.П. Галушкіна, С.М. Козьменко, І.М. Лозинко, Л.Г. Мельник, Є.В. Мішенін, М.І. Савлук, В.П. Сахаєв, Ю.І. Стадницький, В.М. Трегобчук, Ю.Ю. Туниця, С.К. Харічков, О.М. Царенко, В.Я. Шевчук, М.В.Щурик та інші, які досить ґрунтовно розкрили питання теорії та методології формування системи економічних відносин у галузі природокористування, запропонували теоретичні та науково-методичні підходи до вирішення головних проблем відтворення природних ресурсів, розробили основні положення економічного механізму управління природокористуванням. Але з огляду на публікації з питань спрямування коштів банківськими установами на відтворення природних ресурсів та оцінки ефективності кредитної політики, у цьому напрямі, потребує подальшого наукового дослідження.

Постановка завдання. Проаналізувати механізм підтримки банківськими установами суб'єктів господарювання, що спрямовують кошти на відтворення природних ресурсів, а також вивчити стан фінансової допомоги природокористувачам при застосуванні механізму здешевлення кредитів, зокрема, через зниження відсоткової ставки.

Результати. В умовах діючого природоохоронного, фінансово-кредитного законодавства України нині джерелами фінансування природоохоронних заходів є: Державний бюджет України та місцеві бюджети, бюджет Автономної Республіки Крим, фонди охорони навколишнього природного середовища всіх рівнів, кошти міністерств, відомств і підприємств, вітчизняні й іноземні інвестиції, іноземні кредити, гранти, пільгові кредити вітчизняних банків та іноземних організацій тощо. Сьогодні в Україні заходи щодо відтворення природних ресурсів фінансуються переважно з державних джерел. Практично неможливо залучити інвестиції та кредитні ресурси на екологічні цілі, тому що вони досить витратні і, як правило, не дають прямого економічного ефекту [3].

Як показує практика, джерелами забезпечення коштами природоохоронних заходів на об'єктах промисловості Івано-Франківської області є: Державний фонд охорони навколишнього природного середовища; Обласний фонд охорони навколишнього природного середовища; власні кошти підприємств (табл. 1) [4].

Таблиця 1

Потреба в здійсненні природоохоронних заходів на об'єктах промисловості

№ з/п	Назва заходу	Орієнтовна вартість, тис. грн	Джерела фінансування		
			Державний фонд охорони навколишнього природного середовища	Обласний фонд охорони навколишнього природного середовища	Власні кошти підприємств
1	Утилізація залишків хімічних речовин колишнього Загайпільського сірчаного рудника	Згідно з експертною оцінкою		+	
ЗАТ "Завод тонкого органічного синтезу "Барва"					
2	Еколого-теплотехнічні випробування котлів у паро-котельному цеху	14 000			+
ДП "Калуський дослідно-експериментальний завод" НАН України, Інститут хімії поверхні					
3	Реконструкція вузла очистки абгазів від хлористого водню і хлору	700			+
ЗАТ "Магній"					
4	Утилізація рідких відходів суспензії гіпсу та розчинів хлориду кальцію	1 300			+
5	Оснащення газоочисних установок цеху електролізу додатковою очисткою перед викидом в атмосферу	1 000			+
ТОВ "Карпатнафтохім" (ЗАТ "Лукор")					
6	Проведення очистки буферних ставів на колекторі скиду стічних вод у р. Дністер	1 250			+
ДП "Калійний завод" (ВАТ "Оріана")					
7	Проведення першочергових природоохоронних невідкладних робіт	770,0		+	
8	Рекультивація хвостосховищ № 1 та № 2	9 000	+		
9	Рекультивація відвалів № 1, № 4 Домбровського кар'єру	4 800	+		
10	Ліквідація рудника "Ново-Голинь"	20 000	+		

Продовж. табл. 1

ВАТ "Івано-Франківський шиноремонтний завод"					
11	Придбання обладнання для переробки утилізованих шин	800			+
ВАТ "Нафтохімік Прикарпаття"					
12	Будівництво установки гідроочистки дизельного палива	420 000			+
13	Будівництво установки ізомеризації вуглеводнів фракції п. к. -85^0 С	180 000			+
14	Реконструкція очисних споруд установки механічного очищення промислових стоків цеху № 10	20 000			+
НГВУ "Долинанафтогаз" ВАТ "Укрнафта"					
15	Утилізація нафтового шламу	Згідно з експертною оцінкою			+
16	Ліквідація ставків-нагромаджувачів і рекультивація землі	528			+
17	Реконструкція групових нафтозборів (ГНЗ) на Долинському й Північно-Долинському родовищах	8 850			+
Бурштинська ТЕС					
18	Заміна електрофільтрів на енергоблоках № 1, 2, 5, 7, 9	17 4000	+		+
19	Реконструкція системи аспірації цеху утилізації відходів виробництва й оснащення газоочисними установками	1 000		+	+
20	Розробка ТЕО та впровадження проекту напівсухого методу очищення димових газів від оксидів сірки на енергоблоках № 1 та № 2	24 000	+		+
21	Нарощування дамб золовідвалу № 3	2 500			+
22	Монтаж і введення в експлуатацію системи контролю димових газів на енергоблоках № 1, 2, 5, 7, 9	1 750			+
23	Упровадження комплексу заходів щодо припинення скидання освітленої води зі шлаковідвалу № 3 у р. Гнила Липа	150			+
24	Днопоглиблення водосховища-охолоджувача способом гідромеханізації	1 250			+

Як бачимо, кредитне забезпечення – відсутнє. При цьому наявність коштів на відтворення природних ресурсів завжди знаходиться під знаком питання. Дотепер жодна із загальнодержавних екологічних програм не фінансується в повному обсязі. Причинами такого стану є:

- недостатність фінансових ресурсів на всіх рівнях;
- обмеженість фінансового й управлінського "know-how" для залучення нових джерел фінансування;

- домінування в різних владних органах політичних та економічних пріоритетів на противагу екологічним;
- недосконаліть існуючої нормативно-правової бази в цій сфері;
- відсутність ефективного контролю за надходженнями та видатками коштів та інші.

За таких умов особливо актуальним є формування механізму додаткової фінансової підтримки природоохоронної діяльності суб'єктів господарювання. Ідеться про доцільність широкого використання банківського кредиту. Саме банківські кредити дають змогу задовольнити потребу суб'єктів господарювання в додаткових коштах для оновлення основних фондів і запровадження нових екологічно безпечних та ресурсозберігаючих технологій. Наприклад, частка такого фінансового механізму у фінансуванні екологічних програм у Польщі становить у середньому 85% [7].

Нині, ураховуючи потреби суб'єктів господарювання, банківські кредити надаються як на фінансування поточних природоохоронних програм, так і на фінансування інвестиційної екологічної діяльності для задоволення довгострокових потреб під час реалізації інвестиційних екологічних проектів. Проте, незважаючи на позитивні зміни, що відбулися в процесі кредитування екологічної сфери, послугами банків на реалізацію заходів щодо запобігання забруднення навколишнього природного середовища скористалася незначна частина підприємств і організацій. Це свідчить про те, що кредитна підтримка природоохоронної сфери є недостатньою не тільки внаслідок незадовільних обсягів надходження кредитних ресурсів у природоохоронну сферу, а й через умови, на яких банки надають свої кредити. Отже, підтримка екологічних програм з боку держави є необхідною.

Для цього потрібно здійснювати комплекс заходів, які б заохочували й стимулювали суб'єкти господарювання вкладати кошти в охорону навколишнього природного середовища. Одним з ефективних інструментів державної політики в екологічній сфері є механізм здешевлення вартості кредитів через застосування часткової компенсації відсоткової ставки за банківськими кредитами за рахунок державного бюджету. Банківські установи при цьому нічим не ризикують – суми кредитів будуть повернуті товаровиробниками, а пільгова різниця – компенсована державою. Запровадження такої схеми дозволить банківським установам мати у своєму розпорядженні надмірну ліквідність, а отже, можливість активізувати кредитування природоохоронної діяльності підприємств. Першим кроком, зробленим урядом України для впровадження механізму здешевлення вартості кредитів, є "Порядок використання у 2007 році коштів, передбачених у Державному бюджеті для фінансової підтримки природоохоронної діяльності, у тому числі через механізм здешевлення кредитів", затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 07.03.2007 № 398 і "Порядок проведення відбору природоохоронних заходів та юридичних осіб усіх форм власності, які планують здійснити природоохоронні заходи для надання фінансової підтримки через механізм здешевлення кредитів", затверджений наказом Мінприроди України від 18.07.2006 № 344 [5; 6]. Відповідно до Порядку, бюджетні кошти спрямовуються на компенсацію відсоткової ставки за залученими в банках кредитами для здійснення природоохоронних заходів, яка виплачується для:

- будівництва, технічного переобладнання, реконструкції та розширення об'єктів поводження з відходами й небезпечними хімічними речовинами;
- здійснення заходів щодо забезпечення екологічно безпечного збирання, зберігання, оброблення, перевезення, утилізації, захоронення, знешкодження та видалення відходів і небезпечних хімічних речовин, а також непридатних або заборонених до використання хімічних засобів захисту рослин;

- розроблення дослідних (експериментальних) зразків, придбання промислових установок та обладнання для збирання, оброблення, утилізації, знешкодження й видалення відходів і небезпечних хімічних речовин;
- упровадження роздільного збирання відходів, зокрема, придбання контейнерів, пресів і спеціалізованих транспортних засобів;
- розроблення та виготовлення систем і приладів контролю викидів шкідливих речовин в атмосферу й оснащення ними стаціонарних джерел викиду зазначених речовин і постів контролю та спостереження за забрудненням атмосферного повітря;
- організації виробництва, установлення та реконструкції обладнання, призначеного для зниження рівня впливу фізичних і біологічних факторів на атмосферне повітря шляхом очищення газопилового потоку від забруднювальних речовин хімічного й біологічного походження;
- розроблення та впровадження технологій, що забезпечують зниження рівня забруднення атмосферного повітря;
- будівництва, розширення та реконструкції споруд, призначених для очищення стічних вод, каналізаційних мереж і споруд на них;
- розроблення та впровадження дослідних і дослідно-промислових установок і методів очищення стічних вод;
- здійснення заходів з енерго- та ресурсозбереження.

Відбір природоохоронних заходів та юридичних осіб усіх форм власності, які планують їх здійснити, повинен проводитися на конкурсній основі відповідно до порядку, установленого Міністерством природи. В Івано-Франківській області розподіл видатків місцевих фондів охорони навколишнього природного середовища за пріоритетними напрямами природоохоронної діяльності протягом останніх років практично не міняється, а спрямування коштів на раціональне використання та зберігання промислових і побутових відходів має тенденцію до зменшення (табл. 2).

Таблиця 2

Орієнтовний розподіл видатків місцевих фондів охорони навколишнього природного середовища за пріоритетними напрямами природоохоронної діяльності, млн грн

Напрям природоохоронної діяльності	2006	2007	2008	2009	2010
Охорона й раціональне використання водних ресурсів	3,5	3,7	3,9	4,1	4,3
Охорона атмосферного повітря	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Охорона й раціональне використання земельних ресурсів	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7
Раціональне використання та зберігання промислових і побутових відходів	1,5	1,3	1,1	0,9	0,7
Інша діяльність у сфері охорони навколишнього природного середовища	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8

Якщо врахувати інфляційні процеси в країні, то потреба коштів на відтворення природних ресурсів є досить актуальною. Таким чином, банківський кредит у відтворенні природних ресурсів може відігравати досить важливе значення через механізм пільгового кредитування. Він передбачає компенсацію з бюджету банківським установам різниці, яку вони витратили внаслідок кредитування за неринковими (пільговими) процентними ставками. Компенсація не може бути спрямована на погашення будь-яких штрафних санкцій та (або) пені за користування банківськими кредитами. Державна програма фінансової підтримки природоохоронної діяльності через механізм здешевлення банківських кредитів виконується з метою забезпечення оптимальних умов виробництвам, насамперед тим, які нездатні фінансувати природоохоронні програми за рахунок власних або позичкових коштів на умовах вилучення капіталу. Це змусить банківські установи активно брати участь у процесі відбору тих чи інших екологічних проектів. Вони, звичайно, будуть уже більш солідно підходити до цієї справи, коли гроші їх приватні.

Однак у будь-якому випадку увага повинна звертатися на цільове використання кредитних ресурсів банківських установ. Якщо мова йде про екологічний кредит, то він може надаватися на такі цілі:

- окремі (можливо разові) природоохоронні заходи;
- заходи з технічної модернізації діяльності підприємства з метою покращення екологічної безпеки;
- випуск екологічно безпечної продукції;
- заходи з раціонального використання природних ресурсів;
- заходи з використання вторинної сировини тощо.

Показниками аналізу банківського кредитування позичальників, що спрямовують кошти на відтворення природних ресурсів, можуть виступати:

- дохід (прибуток) на активи та капітал, коли вони мають чітку тенденцію зростання в динаміці;
- частка доходів від природоохоронної діяльності природо користувачів;
- чистий прибуток банку, коли має тенденцію до зростання;
- частка дохідних активів банку, якщо зростає в динаміці.

В окремих випадках, з метою підвищення ефективності банківського кредитування суб'єктів господарювання, що спрямовують кошти на відтворення природних ресурсів, рекомендовано використовувати для встановлення відсоткової ставки "базову ставку-плюс". Цей метод полягає в тому, що відсоткова ставка визначається як сума базової ставки, кредитного спреду й бажаного рівня прибутковості. У ролі базових можна використовувати ставки першокласним позичальникам, ставки пропозиції міжбанківського регіонального ринку; ставки пропозиції на міжнародних міжбанківських ринках (наприклад LIBOR), інші ставки, загальноприйняті на конкретних ринках (в Україні – KIBOR). Кредитний спред включає премію за ризик невиконання зобов'язань клієнтом і премію за термін надання банківського кредиту, що спрямовується на відтворення природних ресурсів. Якщо кредит надається першокласним позичальникам, то кредитний спред дорівнює нулю, для не першокласних позичальників кредитний спред може складати від нуля і вище. Перевага методу – простота, необов'язковість обліку витрат за кожним банківським кредитом, що спрямовуватиметься на відтворення природних ресурсів, урахування ринкових факторів.

Таким чином, кредитування природоохоронних заходів є прибутково утворюючим напрямом активної діяльності банківських установ. Покращення практики банківського кредитування суб'єктів господарювання, що спрямовують свої кошти на відтворення природних ресурсів, пов'язане з удосконаленням методичного забезпечення визначення

відсоткових ставок. Упровадження в практику встановлення відсотків "базової ставки-плюс" дозволить також сформувати ефективно діючий механізм банківського кредитування позичальників, що спрямовують свої кошти на відтворення природних ресурсів.

Висновки. У нинішніх економічних умовах для українських підприємств важливе значення має стимулювання інвестиційних процесів у відтворення природних ресурсів за рахунок залучення коштів банківських установ. Для цього необхідно вдосконалити систему кредитування екологічних програм і державну програму фінансової підтримки щодо відтворення природних ресурсів. На цьому шляху одним із дієвих механізмів, що дозволить ефективніше здійснювати фінансування природоохоронних заходів, є механізм здешевлення кредитів банківських установ.

1. Данилишин Б. М. Економіка природокористування : підручник / Данилишин Б. М., Хвесик М. А., Голян В. А. – К. : Кондор, 2009. – 466 с.
2. Хвесик М. А. Економіко-правове регулювання природокористування : монографія / Хвесик М. А., Горбач Л. М., Кулаковський Ю. П. – К. : Кондор. – 2009. – 524 с.
3. Інтерактивний портал "Риа Новости. Экология" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eco.rian.ru/natural/20080804/150100064.html.
4. Івано-Франківська обласна державна адміністрація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.if.gov.ua/modules.php?name=Content&pa=showpage&pid=656.
5. Про затвердження Порядку використання у 2007 році коштів, передбачених у Державному бюджеті для фінансової підтримки природоохоронної діяльності, у тому числі через механізм здешевлення кредитів комерційних банків : постанова Кабінету Міністрів України від 07.03.2007 № 398 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua.
6. Про Порядок проведення відбору природоохоронних заходів та юридичних осіб усіх форм власності, які планують здійснити природоохоронні заходи, для надання фінансової підтримки через механізм здешевлення кредитів комерційних банків [Електронний ресурс] : наказ Мінприроди України від 18.07.2006 № 344. – Режим доступу : www.rada.gov.ua.
7. Путь Украины к эффективному управлению окружающей средой. Обзор государственного финансирования защиты окружающей среды [Текст]. – К. : Всемирный банк, 2002. – XXII. – 57 с.

Рецензенти:

Баланюк І.Ф. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника;

Труфанова С.О. – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри фінансів та банківської справи ПВНЗ "Галицька академія".

УДК 336.648
ББК 65.26

Михайлів Г.В.

МІСЦЕ Й РОЛЬ КОРПОРАТИВНИХ ОБЛІГАЦІЙ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра менеджменту і маркетингу,
76052, м. Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 82,
тел. (0342) 596144,
e-mail: gala_mych@mail.ru

Анотація. У статті розглянуті теоретичні підходи до визначення сутності корпоративних облігацій і методи досягнення ефективності їх емісії та обігу на сучасному етапі розвитку фінансового ринку України та показано їх особливості як інструмента ефективного використання фінансових ресурсів.

Ключові слова: корпоративні облігації, фінансовий ринок, ринок корпоративних облігацій, емісія корпоративних облігацій.

Annotation. The article reviews the theoretical approaches to defining the essence of corporate bonds and methods of achieving their emission efficiency and turnover in the current development of the financial market of Ukraine, and shown its features as a tool for effective use of financial resources.

Key words: corporate bonds, financial market, corporate bonds, issuance of corporate bonds.

Вступ. Важливою формою акумулювання фінансових ресурсів для інвестування економіки є залучення коштів через механізм фінансового ринку шляхом емісії корпоративних цінних паперів, зокрема, облігацій, за рахунок яких можливо розв'язати проблему довгострокового фінансування підприємств і досягти необхідного рівня концентрації інвестицій у пріоритетних галузях економіки.

Особливо актуальними питання залучення фінансових ресурсів через механізми емісії облігацій постають в умовах світової фінансової кризи, адже, як засвідчив аналіз використання корпоративних облігацій у період фінансових криз (1998–1999 роки, події на світовому фінансовому ринку у 2008 році), облігації продовжують ефективно виконувати роль джерела фінансових ресурсів для емітентів на тлі суттєвого скорочення ринків акцій.

Проблематиці розвитку фінансового ринку та, зокрема, ринку корпоративних облігацій присвячено досить багато праць вітчизняних учених, на особливу увагу заслуговують праці О.П. Білик, Т.Г. Буй, Т.В. Гриценко, С.З. Мошенського, Т.В. Нічосової, О.В. Любкіної, І.О. Лютого, О.К. Примєрової, Р.В. Рак, В.П. Ходаківської [1–8] та інших.

У роботах зазначених авторів досить вичерпно розкриті питання створення ефективної системи державного регулювання та формування національної моделі фінансового ринку взагалі й аналіз становлення та розвитку ринку корпоративних цінних паперів зокрема. Віддаючи належне проведеним дослідженням, варто зауважити, що недостатньо дослідженими залишаються аспекти визначення місця та ролі корпоративних облігацій на фінансовому ринку; визначення факторів впливу на розвиток ринку корпоративних облігацій в Україні в контексті міжнародного досвіду становлення та функціонування таких ринків; визначення шляхів підвищення ефективності використання корпоративних облігацій для залучення фінансових ресурсів у реальний сектор економіки.

Постановка завдання. Мета статті полягає в узагальненні теоретичних підходів до визначення сутності корпоративних облігацій і розробці шляхів досягнення ефективності їх емісії та обігу на сучасному етапі розвитку фінансового ринку України. Відповідно до поставленої мети дослідження випливають такі завдання: визначити місце та роль корпоративних облігацій у структурі фінансового ринку; узагальнити існуючі теоретичні підходи щодо визначення сутності корпоративних облігацій, виявити їх особливості як інструмента ефективного використання фінансових ресурсів.

Результати. Систематизація підходів до визначення сутності фінансового ринку в українській і зарубіжній літературі дозволила сформувати визначення фінансового ринку. Фінансовий ринок – це механізм реалізації попиту та пропозиції на фінансові ресурси суб'єктів економічних відносин, який на базі інфраструктури ринку та в рамках діючого законодавства дозволяє досягти ефективності в перерозподілі вільних фінансових ресурсів в економіці.

Товаром на фінансовому ринку виступають фінансові ресурси, які набувають форми різних інструментів їх перерозподілу залежно від того, на якому сегменті ринку вони обертаються. Таким чином, корпоративні облігації слід розглядати як товар, що обертається на ринку корпоративних облігацій, який є структурним елементом ринку

цінних паперів, що, у свою чергу, формує структуру фінансового ринку разом з кредитним ринком і ринком фінансових послуг. Це дозволяє визначити ринок корпоративних облігацій як механізм перерозподілу фінансових ресурсів шляхом емісії та обігу корпоративних облігацій, який реалізується в межах діючого законодавства та на базі існуючої інфраструктури ринку. Проведене дослідження підходів до визначення облігацій та їх призначення дозволило визначити корпоративні облігації як борговий цінний папір, випущений суб'єктом господарювання для залучення грошових коштів з фінансового ринку на розвиток власного бізнесу, який свідчить про зобов'язання емітента перед власником облігації виконати всі положення умов випуску цього цінного паперу [2, с.57–59].

Такі умови, викладені в проспекті емісії – документі, який подається емітентом на реєстрацію в держаний орган, що здійснює регулювання ринку цінних паперів, є уніфікованими для всіх потенційних покупців облігацій цього випуску. Проспект емісії може складати із себе досить складне сплетіння визначень, що формують риси боргового інструмента, але його ключові положення є відносно простими:

- емітент зобов'язується по закінченню терміну обігу облігації повернути її власнику номінальну вартість такого цінного паперу;
- крім того, емітент зобов'язується виплачувати держателю відсотки з певною періодичністю протягом усього терміну обігу облігації або виплатити усю суму відсотків в останній день обігу одночасно з поверненням власнику номінальної вартості облігації.

Недотримання емітентом вищевказаних зобов'язань свідчить про його нездатність обслуговувати власні борги (тобто дефолт) і для держателів таких облігацій стягнення коштів з боржника здійснюється за допомогою судового рішення про банкрутство емітента. Власники облігацій, як кредитори, мають першочергове право в порівнянні з акціонерами на задоволення їх вимог до майна збанкрутілої компанії. Їх права також можуть бути задоволені раніше від прав інших кредиторів, якщо облігації мали певне забезпечення. За ознакою забезпечення корпоративні боргові цінні папери поділяються на три типи [3, с.9–11]:

1) забезпечені облігації, емітенти яких надають у заставу власну нерухомість, пакети акцій дочірніх підприємств або виробниче обладнання в обмін на більш низьку відсоткову ставку за облігаціями, ніж у випадку, коли такий випуск не мав би забезпечення;

2) незабезпечені облігації – випускаються емітентами з настільки високим кредитним рейтингом, що він дозволяє їм продавати інвесторам облігації з відносно низькими відсотковими ставками без залучення додаткового забезпечення; крім того, незабезпечені облігації випускаються також компаніями, які раніше випустили облігації із забезпеченням, але боргові цінні папери мають вищі % ставки;

3) гарантовані облігації – випускаються компаніями, виконання боргових зобов'язань яких гарантується іншою компанією або групою компаній.

Утім важливо розуміти, що ні забезпечення, ні високий правовий статус прав на майно емітента стовідсотково не вберігають держателів облігацій від фінансових утрат у випадку, коли емітент не здатний до створення грошового потоку, достатнього для виплати боргу.

Тому найкращим забезпеченням виплати боргу за облігаціями є висока кредитоспроможність емітента, який здатний за рахунок прибутку повернути борг вчасно й у повному обсязі.

Облігації можуть випускатися компаніями як на внутрішньому фінансовому ринку (у валюті своєї країни), так і на зовнішньому (на ринку єврооблігацій).

Отже, корпоративні облігації слід розглядати, виходячи з позицій їх основних функціональних властивостей, а саме: як інструмент залучення фінансових ресурсів; інструмент вкладання вільних фінансових ресурсів та інструмент фінансового ринку, що дозволяє всебічно оцінити його переваги та недоліки в порівнянні з іншими інструментами фінансового ринку та визначити пріоритетні напрями використання корпоративних облігацій емітентами, інвесторами й посередниками.

За умов стрімкого економічного розвитку відбувається і зростання обсягів ринку корпоративних облігацій як сегмента фінансового ринку, який обслуговує потреби економіки в додаткових фінансових ресурсах. За таких умов важливо відстежувати відповідність темпів росту економіки темпам зростання ринку корпоративних облігацій. Інакше ринок корпоративних облігацій перестає виконувати роль ефективного механізму перерозподілу фінансових ресурсів між суб'єктами економічних відносин. Корпоративні облігації починають використовуватися як інструмент перерозподілу власності та прихованого фінансування в межах пов'язаних підприємств, що, у свою чергу, призводить до приховування реальних ризиків і невідповідності доходності корпоративних облігацій рівню притаманного їм ризику. Саме тому при оцінці привабливості інвестування в корпоративні облігації слід зважати не тільки на притаманні зазначеному інструменту переваги та недоліки, але й виходити з прогнозів розвитку економіки на період інвестування [4].

Дослідження іноземного досвіду використання корпоративних облігацій на фінансовому ринку як у розвинених країнах, так і в країнах, що розвиваються, дозволило обґрунтувати висновок, що, незважаючи на переважання державних облігацій та облігацій фінансових компаній на національних ринках облігацій, частка ринку корпоративних облігацій у ВВП відзначається позитивною динамікою, зростаючи протягом 1991–2009 рр. у середньому на 7% щорічно по країнах, що розвиваються, і 14% – у розвинених країнах [8]. Іншою особливістю структури ринку облігацій у країнах, що розвиваються, є тенденція до переважання сектора державних облігацій, у той час, як у розвинених країнах сектори державних облігацій та облігацій фінансових компаній посідають майже однакове місце.

Аналіз досвіду становлення ринку корпоративних облігацій у розвинених країнах і країнах, що розвиваються, дозволив виявити об'єктивні тенденції його розвитку: стримання розвитку ринку через нерозвиненість інфраструктури, недосконалість державного нагляду, відсутність доступу до інформації, активізацію внутрішнього ринку корпоративних облігацій в умовах після кризового піднесення; і суб'єктивні складові: розвиток місцевих інституціональних інвесторів в Аргентині, Чилі, Бразилії, зниження об'ємів банківського кредитування в період кризових років у Малайзії, Таїланді, Мексиці, лібералізації фінансових транзакцій в Японії. На базі досвіду становлення ринку корпоративних облігацій у країнах, що розвиваються, вдалося визначити основні заходи, необхідні для активізації ринку корпоративних облігацій: створення рейтингових агентств; розвиток внутрішніх інституціональних інвесторів; розвиток державного сектора ринку облігацій; розвиток корпоративного управління; забезпечення прозорості емітентів корпоративних облігацій [6].

На підставі дослідження основних показників ринку корпоративних облігацій в Україні протягом 1991–2009 рр. виділено 5 ключових етапів його розвитку: етап формування нормативно-правових та інфраструктурних передумов становлення ринку корпоративних облігацій (1991–1996 рр.), етап зародження та становлення організованого ринку облігацій (1996–2000 рр.), етап активного формування закритого ринку облігацій для вузького кола емітентів (2001–2005 рр.), етап формування масового ринку корпоративних облігацій (2006–2008 рр.) і новітній етап фільтрації учасників ринку корпоративних облігацій (з кінця 2008 року), сформований під впливом економічної кризи [5–7].

На підставі проведеного аналізу розвитку ринку корпоративних облігацій України виявлено ключові характеристики кожного з етапів та ідентифіковано визначальні фактори впливу. Дослідження впливу факторів на розвиток ринку корпоративних облігацій в Україні дозволило визначити, що в умовах фінансової кризи та зростання недовіри інвесторів найбільш визначальними є фактори пропозиції, зокрема, спроможність емітента проводити таку інвестиційну політку, яка б відповідала не тільки потребам у фінансуванні інвестиційних потреб, а й зацікавила потенційних інвесторів [8].

Дослідження структури ринку корпоративних облігацій, емітованих підприємствами нефінансового сектора економіки у 2009 р., дозволило виявити взаємозв'язок між ключовими параметрами емісії корпоративних облігацій [9–10]:

- 57,2% ринку корпоративних облігацій в Україні в грошовому вимірі представлено групою великих емітентів – з обсягами емісії від 80 до 600 млн грн та найнижчою середньою купонною ставкою в 14,3%; на частку дрібних емітентів корпоративних облігацій припадає лише 5,5% від загального обсягу здійснених емісій, при цьому залучення фінансових ресурсів цій групі компаній обходиться найдорожче – за середньою купонною ставкою 16,1%;
- у структурі ринку домінують довгострокові облігації з терміном емісії від 3-х до 5-ти років, частка яких становить 53%; для зазначеної групи цінних паперів характерною є більш висока середня купонна ставка – 14,9%, у порівнянні з 14,6% у групі довгострокових цінних паперів, що зумовлено премією інвесторів за ризик інвестування в довготермінові цінні папери.

Важливим параметром емісії корпоративних облігацій, що характеризує емісійну політику підприємств, є термін емісії як індикатор задоволення потреб підприємства в довгострокових інвестиційних ресурсах, з одного боку, і довіри позичальників та інвесторів до економічної політики держави – з іншого боку. Так, протягом 2004–2009 рр. спостерігалися неоднозначні тенденції щодо зміни в строковій структурі випущених корпоративних облігацій. Зокрема, протягом 2004 р. у структурі ринку домінували довгострокові запозичення з терміном емісії до 3-х років. У 2005 році відбулося значне скорочення частки довгострокових облігаційних позичок, що пояснюється, передусім, нестабільною політичною ситуацією в Україні, кризою влади, в умовах якої знизилася довіра інвесторів до довгострокових облігаційних позичок, і інвестори віддавали перевагу розміщенню коштів у цінні папери з меншим терміном емісії. Починаючи з 2005 р., спостерігалася стала тенденція до зростання частки саме довгострокових облігаційних позичок: з рівня 32% у 2005 р. їх частка зросла до 53% у 2009 р., що є свідченням зростання ролі корпоративних облігацій як джерела забезпечення компаній нефінансового сектора економіки довгостроковими інвестиційними ресурсами, необхідними для фінансування програм стратегічного розвитку [10].

Водночас світова фінансова криза зумовила виникнення новітнього етапу розвитку ринку корпоративних облігацій – етапу фільтрації учасників ринку, протягом якого попередні тенденції активного зростання ринку (нарощування обсягів емісій, стрибкоподібне збільшення чисельності емітентів, їх широка галузева диверсифікація) змінюються на протилежні тенденції обмеження та фільтрації. Зокрема, протягом зазначеного етапу розвитку ринку прогнозуються скорочення загальної чисельності емітентів, зменшення обсягів емісії, підвищення вимог до фінансової надійності та суттєва галузева диференціація емісій через скорочення питомої ваги емітентів, діяльність яких орієнтована на зовнішні ринки (через високі ризики негативних коливань кон'юнктури світових ринків, передусім, продукції металургії) і відповідно підвищення частки емітентів, що, головним чином, працюють на внутрішній ринок.

Висновки. Узагальнивши вищесказане, можемо зробити висновок, що ринок корпоративних облігацій потенційно може стати одним з ефективних каналів перероз-

поділу фінансових ресурсів, у першу чергу, за рахунок економіко-фінансових характеристик, притаманних корпоративним облігаціям: суттєвій кореляції між доходністю та ступенем надійності емітентів облігацій; проведенню емісії під конкретні інвестиційні проекти; менш спекулятивному характеру капіталу, інвестованого в облігації; незначній імовірності суттєвого скорочення вартості облігації за умови надійного фінансового стану емітента.

Проте на сучасному етапі розвитку ринку корпоративних облігацій в Україні для реалізації цього потенціалу необхідне проведення заходів як з боку регулятора ринку (досягнення об'єктивності в рейтингуванні корпоративних облігацій, посилення контролю над використанням залучених коштів, стандартизація параметрів емісії), так і з боку емітентів корпоративних облігацій (запровадження наукових підходів до формування емісійної політики, що дозволяє підприємству більш ефективно виходити на ринок корпоративних облігацій і залучати кошти в такому розмірі й за таким графіком, які б, з одного боку, відповідали інвестиційним потребам підприємства, а з іншого, – ураховували потреби потенційних інвесторів). Досягнення відповідності між попитом підприємств на фінансові ресурси та їх пропозицією з боку інших суб'єктів ринку є головним завданням фінансового ринку.

1. Нічосова Т. В. Системні трансформації ринку корпоративних облігацій України / Т. В. Нічосова // Банківська справа. – 2008. – № 4. – С. 24–30.
2. Ринок боргових цінних паперів в Україні: суперечності та тенденції розвитку : монографія / [Лютий І. О., Гриценко Т. В., Любкіна О. В. та ін.]. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 432 с.
3. Вальчишен А. Ринок корпоративних облігацій в Україні : аналітичний огляд / А. Вальчишен // Проект технічної допомоги Агентства США з міжнародного розвитку компанії ПАДКО "Впровадження пенсійної реформи в Україні". – К., 2003. – 37 с.
4. Білоус І. В. Інвестиційна привабливість корпоративних облігацій та їх ризики / І. В. Білоус // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. пр. – К. : НДЕІ. – 2008. – № 3. – С. 91–95.
5. Сутормінa В. М. Фінанси зарубіжних корпорацій : підручник / В. М. Сутормінa. – К. : КНЕУ, 2004. – 566 с.
6. Лапішко З. Я. Вплив фінансових установ на розвиток ринку муніципальних облігацій України і Польщі / З. Я. Лапішко // Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. пр. – Одеса : ОДЕУ, 2006. – Вип. 24. – С. 116–122.
7. Ходаківська В. П. Теоретичні аспекти територіальної організації фінансового ринку в Україні / В. П. Ходаківська // Продуктивні сили і регіональна економіка. – К. : РВПС України НАН України, 2005. – С. 68–76.
8. Звіт Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку за 2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ssmsc.gov.ua/ShowPage.aspx?PageID=12.
9. BIS Quarterly Review International Banking and Financial Market Developments, March 2008.
10. IMF World Economic Outlook as of January, 2009.

Рецензенти:

Романюк М.Д. – доктор економічних наук, професор, декан економічного факультету Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника;

Савич В.І. – доктор економічних наук, професор, ректор Приватного вищого навчального закладу "Галицька академія", м. Івано-Франківськ.

УДК 336.773:65.012.45
ББК 65.262.222:65.011.15

Непочатенко О.О.

КРЕДИТНІ БЮРО ЯК ЛАНКА ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БАНКІВСЬКОГО МЕХАНІЗМУ КРЕДИТУВАННЯ

Уманський національний університет садівництва,
Міністерство аграрної політики України,
кафедра фінансів і кредиту,
20305, Черкаська обл.,
м. Умань, вул. Інститутська, 1,
тел.: 80674701305,
e-mail: kolos@um.ck.ua

Анотація. У статті розглядаються значення і перспективи розвитку інформаційного забезпечення банківського механізму кредитування через широке використання інформації кредитних бюро. На основі вивчення закордонного досвіду, а також власного робиться висновок про позитивний вплив інформації кредитних бюро на взаємовідносини банків з позичальниками.

Ключові слова: банківський механізм кредитування, інформаційне забезпечення, кредитні бюро.

Annotation. The article deals with the significance and prospects of development of information support mechanism for bank credit through the widespread use of credit information bureau. On the basis of international experience and existing own conclusion about the positive impact of credit bureau information on the relationship of banks with borrowers.

Key words: bank lending mechanism, information, credit bureau.

Вступ. Банківський механізм кредитування підприємств передбачає організацію взаємовідносин банків з іншими учасниками кредитного процесу. Він є елементом системи кредитування й охоплює кредитні відносини, одним з учасників яких є банк.

Взаємодія банків і підприємств – це процес взаємного впливу кредитних установ і підприємств один на одного, що відбувається в часі, у межах існуючого механізму взаємодії, супроводжується обміном ресурсів і породжує взаємообумовленість і взаємозв'язок між учасниками взаємодії. Це система взаємовідносин, створена для підвищення ефективності діяльності суб'єктів взаємодії, що являє собою їх єдність і визначає взаємні права й обов'язки, процедури взаємодії, вектора цієї взаємодії, характер численних зв'язків між ними, їх організаційну структуру. Значну роль у цій взаємодії відіграє інформаційне середовище.

Постановка завдання. Таким чином, при розгляді особливостей взаємодії підприємств і банків об'єктом дослідження є їх взаємозв'язок, а при дослідженні конкретних процедур його здійснення – механізм взаємодії.

Механізм кредитування, за К. Марксом, має спільний зв'язок і взаємну залежність із способами організації кредитних відносин. Він вважав, що "...механізм кредиту спрямований до того, щоб за допомогою різних операцій, прийомів, технічних пристосувань звести існуючий металевий обіг до відносного мінімуму " [1, с.570].

На нашу думку, механізм банківського кредитування виступає як форма реалізації кредитного механізму, має більш практичний характер і спрямований на задоволення потреб суб'єктів господарювання в додаткових фінансових ресурсах. Його будова визначається кожним банком самостійно залежно від економічної і кредитної політики, наявної ситуації, кваліфікації і професіоналізму банківських працівників з урахуванням вимог НБУ.

Механізм кредитування можна розглядати як комплекс багатьох заходів, включаючи форми кредиту, створення кредитних кооперативів і спілок, кредитних бюро, сукупність прийомів з організації кредитного процесу тощо, що забезпечують становлення кредиту, сприяють взаємовигідним економічним і кредитним відносинам підприємств з банками, які підвищують ефективність виробництва.

Як будь-який суб'єкт ринкової економіки банк не може успішно розвиватися, не задовольняючи потреб інших учасників ринку. Як зазначає російський учений О.І. Лаврушин, основною метою банків є сприяння розширенню бізнесу підприємств, оскільки кредитні установи виникли як соціальний інститут, покликаний задовольняти, перш за все, суспільні потреби, і служити інтересам клієнтів [2]. К. Маркс зазначав: "…Банк і кредит стають водночас і наймогутнішим засобом, що виводить капіталістичне виробництво за його власні межі…" [3, с.144].

Отже, коли говорять, що стабільна банківська система держави здатна оздоровити економіку в цілому, то мають на увазі, у першу чергу, здатність банків до кредитування [4]. Українські вчені Т. Смовженко й О. Другов вважають, що "…чим краще розвинута банківська система в регіоні, тим інтенсивніше там розвивається підприємництво. Відповідно й стимулюються економічні процеси, що в подальшому призводить до поліпшення рівня життя населення" [5]. Викладене дає підстави стверджувати, що призначення банку має на меті підвищення ефективності діяльності певного сектора економіки з метою забезпечення інтересів населення та держави.

Ефективність розвитку виробництва певною мірою залежить від рівня обслуговування його кредитними організаціями. Банківський капітал активізує мобілізацію та концентрацію грошових ресурсів економічних суб'єктів з метою надання їх як кредитів іншим суб'єктам господарювання. До того ж кредитні організації забезпечують платне розміщення вільних грошових коштів на рахунках у банку, тобто виконують фінансову функцію. Вони допомагають у пошуках партнерів, у проведенні розрахунків між суб'єктами господарювання, надають необхідні консультації та виконують інші організаційні функції, а також активізують оборот виробничого капіталу.

Метою нашого дослідження є значення інформаційного забезпечення в банківському механізмі кредитування, адже не секрет, що іноді банки стикаються з проблемою недостатності відомостей про партнера, доступних при укладенні цивільно-правової угоди, що призводить до неефективного розподілу кредитних ресурсів.

Результати. Банківський механізм кредитування аграрних підприємств має такі складові: суб'єкти кредитування, нормативно правове забезпечення кредитування, механізм кредитування та його інформаційне забезпечення (рис. 1).

Так, кредитор зазвичай не в змозі оцінити майбутні прибутки й ризики, пов'язані з інвестиційними проектами, для здійснення яких позичальник бере позику, тому банк установлює однакові відсоткові ставки за кредитами для всіх позичальників, що породжує проблему "несприятливого вибору". Крім того, кредитори можуть не мати можливості контролювати дії позичальників після отримання позики. Позичальник може зайнятися діяльністю, яка збільшує ризик неплатоспроможності або намагатиметься приховати прибутки від своєї діяльності, щоб не платити борги. Наслідком цього стає зниження обсягів і встановлення високих відсоткових ставок кредитування. Це явище в науковій літературі отримало назву "несумлінної поведінки". В умовах недостовірності та неточності інформації кращим позичальникам доводиться платити підвищену премію за ризик, а гірші – платять занижену. Оскільки прагнення ненадійних позичальників отримати кредит вище, ніж платоспроможних, то знижується ефективність розподілу кредитних ресурсів. У результаті частина потенційно надійних і прибуткових проектів не реалізовується [6].

Рис. 1. Складові банківського механізму кредитування підприємств

Питання незахищеності кредитора й високого ризику неповернення кредитів, на наш погляд, частково дасть змогу врегулювати Закон України "Про організацію формування та обігу кредитних історій" [7]. Нині процес формування кредитних історій і створення єдиної бази даних як механізмів захисту прав кредитора гальмуються тим, що банківська установа, подаючи відомості до єдиної інформаційної системи обліку позичальників, не має права розкривати інформацію стосовно юридичних та фізичних осіб, яка містить банківську таємницю. Щодо цього для банків необхідно зробити виняток шляхом внесення відповідних змін до Закону України "Про банки і банківську діяльність".

Загальний ефект від функціонування структурного ланцюга "банк – кредитне бюро – позичальник" визначається, як вважають В.М. Гриньова та О.М. Колодізєв [8], за його результатами з урахуванням трьох складових: найімовірніше (реалістичне) прогнозування повернення позик кредиторам за рахунок формування "комплексу" інформаційних відносин про потенційних позичальників і можливість використання такої інформації з метою оптимального визначення ціни кредиту та мінімізації кредитного ризику; формування єдиного інформаційного простору як основного джерела кредитних відносин з конкретним визначенням вартості певного інформаційного "товару" для банків і позичальників у процесі пошуку інформації та реалізації особистих конкурентних переваг з метою подальшого розвитку бізнесу; розробка та дотримання визначеного "порядку" або "правил гри" для позичальників при формуванні своєї кредитної історії, підвищення кредитного іміджу й дотримання зобов'язань перед кредиторами з метою повного та своєчасного повернення кредиту й сплати відсотків.

Кредитні бюро, згідно зі світовою практикою, можуть надавати різного роду звіти про кредитні операції залежно від наявності інформації про потенційного позичальника, виду кредиту, який надається. Найпростіший звіт містить інформацію про минулі неповернуті та прострочені кредити – так звані негативні звіти. Найдетальніші звіти – позитивні, містять весь комплекс інформації про активи й пасиви позичальника, гарантії, структуру заборгованості за її видами, за термінами та часом погашення.

Кредитні бюро функціонують у більшості країн світу. У Сполучених Штатах Америки законодавче регулювання діяльності кредитних бюро забезпечене federal Fair Credid Reporting (FCRA). Два урядові органи поділяють відповідальність за точність даних кредитного бюро: Федеральна Торгова Комісія (FTC), яка здійснює нагляд за бюро споживчого кредиту, та офіс Контролера валюти (OCC), що регулює і контролює всі національні банки в частині повідомлень кредитним бюро. Найбільше інформації щодо кредитування зібрано й утримується в чотирьох національних кредитних агентствах: Experian, Equifax, TransUnion і Innovis, які є приватними підприємствами, що отримують прибуток від надання кредиторам інформаційних послуг [9].

У Великобританії функціонують три кредитних агентства: Experian, Equifax і Callcredit. Банки співпрацюють з однією чи більше агенціями, щоб гарантувати якість даних. Діяльність кредитних агентств регулює закон Consumer Credit Act, ухвалений у 1974 р.

У Російській Федерації, разом з Національним бюро кредитних історій, функціонують також незалежні бюро кредитних історій, які в обов'язковому порядку повинні вноситися до державного реєстру бюро кредитних історій.

У багатьох європейських країнах, а також в Японії, кредитні бюро створені у формі приватних компаній, що належать консорціуму кредиторів. Але це зовсім не означає, що така практика характерна для всіх. У Фінляндії і Бельгії вони керовані або ліцензовані урядовими агентствами. У Німеччині найбільшим бюро кредитних історій є Schufa, що об'єднує вісім регіональних самостійних товариств. Їх власниками й одночасно

партнерами є банківські, лізингові, будівельні, торгові структури, що надають фізичним особам грошові або товарні кредити споживчого характеру.

Як важливий елемент системи управління ризиками кредитні бюро діють достатньо результативно. Так, у Німеччині система бюро кредитних історій економить банкам близько 1 млрд євро на списанні неповоротних кредитів. Аналіз міжнародного досвіду свідчить, що для ефективного функціонування кредитного ринку діяльність такого інфраструктурного інституту, як кредитне бюро, украй потрібна [9].

Крім або замість приватних кредитних бюро, у багатьох країнах існує інститут державної реєстрації кредитів – Public credit registers (PCR). Ця організація історично створювалася для реєстрації операцій іпотечного кредитування і заставних під нерухомість. Однак наразі цей інститут виконує в ряді країн функції кредитного бюро. Основна відмінність PCR від кредитних бюро полягає в тому, що надання інформації в базу даних є обов'язковим і не визначається ніякою угодою, а встановлено відповідним правилом (крім Фінляндії і Шрі-Ланки, де участь є добровільною). При цьому вся інформація є стандартизованою (наприклад, кредити вище за встановлений рівень, видані за визначений тимчасовий інтервал) і містить переважно дані про кредит, а не про самого позичальника.

Нині в Україні створені п'ять бюро кредитних історій. Нацбанк своєю недавньою постановою зобов'язав усі кредитно-фінансові установи вимагати від клієнтів дозволу на внесення їхніх даних до бази бюро. Якщо ж клієнти відмовлятимуться, банк зобов'язаний резервувати в НБУ 100% від суми виданого йому кредиту. Зазначені структури є надзвичайно важливим інструментом спрощення, пришвидшення і здешевлення доступу до кредитних ресурсів, а також зменшення ризиків. Комерційні банки використовуватимуть базу даних кредитного бюро, у якому акумулюватиметься як позитивна, так і негативна інформація про ймовірних позичальників. Усі учасники кредитного бюро матимуть рівний платний доступ до інформації за умов, що клієнт банку не проти отримання даних про його кредитну історію. Але експерти вважають, що найкращим варіантом для України буде створення єдиного Кредитного бюро з потужною інформаційною базою [10]. Важливим є створення кредитними бюро єдиної скорингової системи для комерційних банків, яка б значно спростила й прискорила надання кредитів і зменшила ризики з їх неповернення. Нині українські кредитні бюро таких програм для банків не надають, оскільки на даному етапі відбувається нагромадження інформації.

Висновки. Вважаємо, що створення таких структур буде позитивно впливати як на кредиторів, які менше затрачатимуть часу на збір інформації про клієнта, більш обґрунтовано вирішуватимуть питання про розміри й ціну кредиту тощо, так і на позичальників, яких подання інформації в бюро має дисциплінувати. Але створення і функціонування такої структури потребує розв'язання багатьох проблем, зокрема: підвищення рівня капіталізації банків та формування адекватної ресурсної бази; оптимізації структури банківської системи; удосконалення вітчизняного банківського законодавства.

1. Маркс К. Капитал. – Т. 2. – Кн. 2 : Процесс обращения капитала / К. Маркс, Ф. Энгельс // Сочинения. – [2-е изд.]. – Т. 24. – М. : Гос. изд. полит. лит., 1961. – 672 с.
2. Лаврушин О. И. Проблемы реформирования банковской системы России / О. И. Лаврушин // Бизнес и банки. – 2002. – № 1–2. – С.1–2.
3. Маркс К. Капитал. – Т. 3. – Кн. 3 : Процесс капиталистического производства, взятый в целом. – Ч. 2. – Гл. 29 : Составные части банковского капитала / К. Маркс, Ф. Энгельс // Сочинения. – [2-е изд.]. – Т. 25. – М. : Гос. изд. полит. лит., 1961. – 1086 с.
4. Клименко Т. Кредитна діяльність банків України / Т. Клименко // Економіка України. – 2000. – № 3. – С. 34–39.

5. Смовженко Т. Проблеми та перспективи розвитку банківської системи в умовах євроінтеграції України: організаційний аспект / Т. Смовженко, О. Другов // Вісник НБУ. – 2005. – № 11. – С. 34–37.
6. Новіков В. Кредитне бюро: проблеми і рішення / В. Новіков. – Режим доступу : http://www.justinian.com.ua/article.php.
7. Закон України "Про організацію формування та обігу кредитних історій" 23 червня 2005 року № 2704-IV // Відомості Верховної Ради. – 2005. – № 32.
8. Гриньова В. М. Проблеми та перспективи структурної перебудови банківської системи України / В. М. Гриньова, О. М. Колодізєв // Фінанси України. – 2006. – № 1. – С. 94–100.
9. Хоружий С. Зниження кредитними спілками ризиків за допомогою бюро кредитних історій / С. Хоружий // Вісник кредитної кооперації. – 2008. – Лютий-березень. – Вип. № 2 (5). – С. 22–27.
10. Колісник М. К. Проблеми та перспективи функціонування бюро кредитних історій в Україні / М. К. Колісник, О. І. Кобилецька // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.2. – С. 208–219.

УДК 336.76
ББК 65.2/4-93я7

Ніколаєва А.М.

РОЗВИТОК БРОКЕРСЬКОЇ ТА ДИЛЕРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ФОНДОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

Луцький національний технічний університет,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра фінансів,
43026, м. Луцьк, вул. С. Ковалевської, 29,
тел.: (0332)789948,
e-mail: finlntu@rambler.ru

Анотація. У статті розкрито тенденції та перспективні напрями розвитку брокерської і дилерської діяльності на фондовому ринку України, визначено мікро- і макроекономічні аспекти їх інтеграції для визначення шляхів підвищення ефективності діяльності інтегрованих брокерсько-дилерських організацій.

Ключові слова: брокерська діяльність, дилерська діяльність, фондовий ринок, цінні папери, процес інтеграції.

Annotation. In the article tendencies and perspective directions of broker and dealer activity development are exposed at the fund market of Ukraine, certainly micro- and macroeconomic aspects of their integration for determination of increase ways of computer-integrated broker-dealer organizations activity efficiency.

Key words: broker activity, dealer activity, fund market, securities, process of integration.

Вступ. Стратегічним завданням сучасної національної економічної політики є досягнення стійкого економічного зростання, що вимагає наявності адекватної фінансової системи, а також інтенсифікації процесу трансформації тимчасово вільних коштів населення і суб'єктів господарювання в інвестиції. Вирішувати це завдання дозволяє ринок цінних паперів, що є найефективнішим сегментом фінансового ринку. Суб'єкти, що здійснюють професійну торговельну діяльність на ринку цінних паперів, зокрема брокерську й дилерську, виступають найважливішими інфраструктурними елементами сучасного фондового ринку. На українському фондовому ринку нині працюють понад 700 організацій, що мають ліцензії торговців цінними паперами [3], проте рівень розвитку їх бізнесу все ще не дозволяє їм повною мірою вирішувати завдання організації ефективного функціонування фондового ринку, тому вони прагнуть знайти найбільш прийнятні способи організації своєї діяльності. У процесі організації свого бізнесу

суб'єкти, що займаються брокерською і дилерською діяльністю, стикаються з рядом проблем, що вимагають спеціального вивчення.

Останніми роками з'явилося багато досліджень наукового й практичного характеру з техніки здійснення брокерської і дилерської діяльності. Питання організації діяльності на ринку цінних паперів, а також різні аспекти здійснення брокерських і дилерських операцій знайшли своє відображення в працях М.А. Коваленко, Л.М. Радванської, Т.Б. Кушнір, О.М. Сохацької, В.П. Ходаківської, В.Л. Чеснокова, В.М. Шелудько та ін. [4–8]. Незважаючи на досить високий рівень вирішення багатьох окремих проблем організації брокерсько-дилерської діяльності, які наведені в дослідженнях цих авторів, варто відзначити, що спеціальні наукові дослідження, присвячені брокерсько-дилерській діяльності, зокрема процесам її інтеграції, в Україні відсутні.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення практики дилерської і брокерської діяльності на ринку цінних паперів і визначення тенденцій, умов, напрямів і значення їх інтеграції в розвитку фондового ринку України. Під час дослідження використано діалектичний метод пізнання і системний підхід, що зумовили комплексне дослідження аспектів розвитку інтегрованих брокерсько-дилерських компаній.

Результати. Ринок цінних паперів є найважливішим сегментом фінансового ринку, посередництво на якому можна розділити на торговельне (посередництво при укладанні угод між покупцями й продавцями цінних паперів) і неторговельне (зберігання, облік, передача цінних паперів, ведення реєстрів власників іменних цінних паперів, інформаційне забезпечення тощо).

Згідно із Законом України "Про цінні папери та фондовий ринок", професійна діяльність з торгівлі цінними паперами на фондовому ринку провадиться торговцями цінними паперами – господарськими товариствами, для яких операції із цінними паперами є виключним видом діяльності, а також банками. Професійна діяльність з торгівлі цінними паперами включає: брокерську й дилерську діяльність, андерайтинг, діяльність з управління цінними паперами [1].

Основними видами діяльності у сфері торговельного посередництва на ринку цінних паперів є брокерська й дилерська діяльність. Відповідно до законодавства України брокерська діяльність – це укладення торговцем цінними паперами цивільно-правових договорів (зокрема, договорів комісії, доручення) стосовно цінних паперів від свого імені (від імені іншої особи) за дорученням і за рахунок іншої особи. Дилерською діяльністю визнається укладення торговцем цінними паперами цивільно-правових договорів стосовно цінних паперів від свого імені та за свій рахунок з метою перепродажу, крім випадків, передбачених законом [1; 2].

Одним з напрямів розвитку брокерсько-дилерського бізнесу стає створення інтегрованих фінансових груп і брокерсько-дилерських організацій. Важливою умовою на користь інтеграції брокерської і дилерської діяльності в рамках одного бізнесу є спільність регулятивних вимог до них, які виявляються в такому: по-перше, наявність можливості поєднання брокерської і дилерської діяльності в рамках однієї організації, а також можливості поєднання професійними учасниками ринку цінних паперів брокерської і дилерської діяльності з іншими видами діяльності на ринку цінних паперів; по-друге, єдині кваліфікаційні вимоги до фахівців фінансового ринку, що здійснюють брокерську й дилерську діяльність (керівників, фахівців, контролерів); по-третє, установлення нормативів достатності власних коштів для професійних учасників ринку цінних паперів, що здійснюють брокерську й дилерську діяльність.

Як показало дослідження, організаційно-правові умови, що склалися на українському ринку цінних паперів, у цілому, сприяють інтеграції брокерської і дилерської діяльності в рамках однієї організації. У той самий час існують серйозні економічні чинники, що зумовлюють цей процес. Перш за все, це – спільність економічного змісту

брокерської і дилерської діяльності. Сам сенс їх полягає в здійсненні операцій купівлі-продажу цінних паперів. За суттю, це два прояви однієї і тієї ж діяльності: в одному випадку комісія відразу включається в ціну; в іншому – комісія нараховується за фактично понесеними витратами.

Це відбивається на загальних технічних умовах обох видів діяльності (необхідність доступу до системи біржових торгів, спеціальне устаткування, засоби зв'язку), однотипності документації. Поєднання брокерської і дилерської діяльності в рамках однієї організації дає ефект масштабу і, як наслідок, економію на витратах з розрахунку на одну угоду як за рахунок зменшення витрат на пошук інформації, так і за рахунок повторюваності угод, підвищення ефективності використання дорогого устаткування. Ефект масштабу полягає у виборі взаємовигідного виду оформлення угоди для брокер-дилера й клієнта інвестора. Наприклад, при укладенні угоди між двома клієнтами одного дилера акції залишаються в депозитарії дилера й немає трансакційних витрат. Якщо цю угоду оформляти брокерові, то її треба проводити через біржу й виникнуть додаткові витрати. Крім того, брокерська й дилерська діяльність може поєднуватися з діяльністю зберігача цінних паперів, що ще більше підсилює диверсифікацію діяльності організації в цілому й сприяє загальному підвищенню економічної ефективності [1]. Отже, сприятливі організаційно-правові чинники в сукупності з економічною доцільністю створюють об'єктивні можливості для інтеграції брокерської і дилерської діяльності в рамках однієї організації.

Як показало дослідження, основними причинами інтеграції брокерської і дилерської діяльності на макрорівні є: можливість використання коштів клієнтів у брокерських угодах як "безкоштовний" позиковий капітал; можливість брокерові бути дилером і, навпаки, залежно від ринкової ситуації, що забезпечує гнучкість менеджменту на ринку; зниження сукупних витрат і збільшення прибутку інтегрованих компаній порівняно з компаніями, що здійснюють лише брокерську або дилерську діяльності.

Нині брокерсько-дилерська діяльність на ринку цінних паперів в Україні активніше розвивається порівняно з попередніми роками, а, отже, макроекономічний процес трансформації заощаджень в інвестиції стає інтенсивнішим. Обсяг виконаних договорів торговцями на ринку цінних паперів у 2009 році становив 1 067,26 млрд грн, що на 20,8% (183,84 млрд грн) більше, ніж у 2008 році, й у 2,6 раза перевищує показники 2005 року. Найбільші обсяги договорів виконуються з акціями, а також з векселями й державними облігаціями. За видами торговельної діяльності на українському фондовому ринку переважали брокерська та дилерська діяльність, частка яких становила у 2009 р. 66,2% та 33% відповідно [3].

В Україні дилерська діяльність за доходами на практиці порівнянна з брокерською. Дохід дилера, як і брокера, не залежить від підйомів і падінь ринку, а визначається оборотом торгівлі. Через регулюючі обмеження, що діють, і неопрацьованість поточного українського податкового законодавства дилери не інвестують свій капітал на ринках, оскільки, існують суворі вимоги до достатності капіталу, відбувається постійне посилення податкового режиму, відсутні податкові преференції для резидентних інвестицій щодо податку на прибуток і дивіденди, що робить вигідним здійснювати операції через офшорні компанії.

У результаті сенс функціонального поділу й окремого ліцензування брокерів і дилерів дещо втрачається, тому нині дилерська ліцензія професійного учасника ринку цінних паперів дублює брокерську. На нашу думку, доцільно із цієї причини відмінити ліцензування дилерської діяльності з введенням інституту інтегрованого брокера-дилера з можливим перейняттям на себе функцій маркет-мейкера.

Тенденції розвитку світового фондового ринку, а саме: глобалізація, сек'юритизація, комп'ютеризація і віртуалізація сприяють виникненню інтегрованого міжнарод-

ного ринку цінних паперів з переважаючим лідерством на ньому інтегрованих компаній. Так, в умовах глобалізації ринків великі інтегровані брокерсько-дилерські компанії мають очевидну конкурентну перевагу перед іншими фінансовими посередниками завдяки гнучкості операцій, що проводяться ними на різних специфічних ринках. Тенденція сек'юритизації створює благодатний ґрунт для розвитку широкого спектра посередництва на фондовому ринку інтегрованих компаній. Комп'ютеризація дозволяє розробляти торговельні платформи зі всіляким набором клієнтських сервісів, де клієнт може "і не знати", як брокер або дилер виступає провайдером послуги. Віртуалізація є найбільш перспективним напрямом для розвитку брокерсько-дилерських послуг через високий темп зростання ринку деривативів, що здатні в найближчій перспективі реально "поглинути" за обсягами ринок класичних цінних паперів.

Інтеграційні процеси в брокерсько-дилерській діяльності на українському ринку цінних паперів розвиваються разом з глобальним ринком і характеризуються такими тенденціями: універсалізація брокерсько-дилерських послуг; концентрація брокерсько-дилерської діяльності у великих компаніях і спеціалізація дрібних компаній; наростання конкурентної боротьби за розширення клієнтської бази; розвиток регіональної мережі брокерсько-дилерських компаній; розвиток інтернет-трейдингу.

Оцінюючи розвиток фондового ринку в Україні в цілому та аналізуючи його функції, можна зробити висновок, що більшість умов сприяють підвищенню активності брокерсько-дилерських компаній і розвитку конкуренції між ними, при цьому також інтенсифікуються процеси реорганізації у формі злиття, приєднання.

В Україні відсутня явна спеціалізація компаній за напрямами брокерських послуг, навпаки, для сучасного етапу розвитку українського фондового ринку характерна універсалізація послуг фінансового посередництва. Комерційні банки також усе більш активно залучаються до операцій на фондовому ринку, включаючи брокерські послуги. У той самий час небанківські брокери активно створюють фінансові холдинги, що включають банки, страхові організації та інших посередників. Багато банківських і небанківських брокерів пропонують клієнтам інвестиційно-банківські послуги. Усе більш стираються відмінності між інтернет-брокерами й брокерами, що надають повний спектр послуг клієнтам. Вичерпання традиційних методів конкуренції на ринку послуг онлайн-брокерів у вигляді зниження брокерської комісії і надання пільгових умов маржинального кредитування неминуче вестиме до зростання концентрації брокерського бізнесу.

У ході проведеного дослідження виявлено, що брокерсько-дилерська організація може значно підвищити свою роль на ринку цінних паперів, отримавши статус маркет-мейкера. Здобуття цього статусу означає для професійного учасника ринку цінних паперів якісно новий етап інтеграції брокерської і дилерської діяльності з великими можливостями й новим рівнем відповідальності та дозволяє підсилити синергетичний ефект від такої інтеграції.

Інтеграційні процеси в брокерсько-дилерській діяльності зачіпають такі аспекти розвитку українського ринку цінних паперів:

-посилюється роль IPO в процесі залучення капіталів компаніями, що стає можливим завдяки діяльності на ринку великих андерайтерів, які формуються з великих інтегрованих фінансових груп;

- активізується трейдерська діяльність брокерсько-дилерських компаній, що веде до зростання котирувань на ринку;
- розширюється клієнтська база фондового ринку завдяки розвитку "фінансових супермаркетів";
- розширюється сектор бізнесу злиття і поглинань;

- транснаціоналізація фінансового бізнесу на українському ринку цінних паперів через участь нерезидентів і нерезидентних паперів у торгах.

У сучасних українських умовах мають місце абсолютно нові напрями інтеграції брокерсько-дилерської діяльності, які включають: 1) чіткіший поділ дилерської діяльності на трейдерську й маркет-мейкерську; 2) розмежування брокерських послуг на класичний брокерідж і на інтернет-брокерідж; 3) входження брокерсько-дилерських організацій до "фінансових супермаркетів", що дозволяє вирішувати проблему розрахунків і кредитування клієнтів на фондовому ринку.

Необхідними умовами зазначених напрямів інтеграції, що розкривають їх зовнішню ефективність для економіки й фондового ринку в цілому, є:

1) удосконалення системи обліку прав власності шляхом підвищення матеріальної відповідальності реєстраторів через введення механізмів обов'язкового й добровільного страхування відповідальності реєстраторів і депозитаріїв;

2) розвиток нових фінансових інструментів на ринку цінних паперів, таких як короткострокові облігації, які передбачають полегшений порядок реєстрації випуску, а також іпотечні цінні папери, що дозволяє емітентам залучати більше інвестиційних коштів у розвиток виробництва;

3) податкове стимулювання інвестицій приватних осіб на ринку цінних паперів, в основі яких повинна лежати система податкових звільнень довгострокових інвестицій;

4) удосконалення системи розкриття інформації емітентами з урахуванням інтересів інвесторів щодо забезпечення балансу інтересів міноритарних акціонерів і стратегічних інвесторів, введення обов'язкового аудиту звітності окремих категорій профучасників для зниження ризиків на ринку цінних паперів.

Найбільш динамічним напрямом розвитку інтегрованого брокерсько-дилерського бізнесу стають системи інтернет-трейдингу, які частково є вирішенням проблем трансформації приватних заощаджень в інвестиції на фондовому ринку. Конкуренція на ринку інформаційних брокерських систем зумовлює активний розвиток їх функціонального насичення. Одним із важливих моментів нині є можливість ведення маржинальної торгівлі.

Висновки. Таким чином, перспективним напрямом розвитку брокерсько-дилерського бізнесу стає створення фінансових супермаркетів з наданням клієнтам повного комплексу фінансових послуг, включаючи брокерські й дилерські послуги. Концепція розвитку інтегрованих фінансових груп і брокерсько-дилерських організацій у формі фінансових супермаркетів повинна стати основною моделлю їх розвитку.

На інтеграцію брокерсько-дилерської діяльності впливають такі основні тенденції розвитку ринку цінних паперів: концентрація, централізація, віртуалізація, сек'юритизація активів і зобов'язань.

Тенденції розвитку брокерсько-дилерської діяльності полягають в універсалізації, комп'ютеризації, концентрації та інтегрованості з іншими сегментами фондового ринку.

Вплив інтеграції брокерсько-дилерської діяльності на розвиток українського ринку цінних паперів проявляється в посиленні ролі IPO в процесі залучення капіталів компаніями, розширенні сектора злиття і поглинань, активізації трейдерської діяльності, загальному збільшенні клієнтської бази, посиленні транснаціоналізації фінансового бізнесу на ринку.

Подальших розробок потребують питання вдосконалення державного регулювання діяльності інтегрованих торговельних посередників на вітчизняному ринку**.**

1. Закон України "Про цінні папери та фондовий ринок" № 3480-15, остання редакція від 02.11.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до закону : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3480-15&p=1283843305065143.

2. Закон України "Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні" № 448/96, остання редакція від 13.10.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до закону : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=448%2F96-%E2%F0.
3. Річні звіти Державної комісії із цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс] / Державна комісія із цінних паперів та фондового ринку. – Режим доступу : http://www.ssmsc.gov.ua/ShowPage.aspx?PageID=12.
4. Ринок фінансових послуг : навчальний посібник / [М. А. Коваленко, Л. М. Радванська, Н. В. Лобанова, Г М. Шворoб]. – Херсон : Олді-плюс, 2005. – 572 с.
5. Сохацька О. М. Біржова справа : підручник / О. М. Сохацька. – Тернопіль : Карт-бланш, 2003. – 602 с.
6. Ходаківська В. П. Ринок фінансових послуг: теорія і практика : навчальний посібник / В. П. Ходаківська, В. В. Бєляєв. – К. : ЦУЛ, 2002. – 616 с.
7. Чесноков В. Л. Біржові операції / В. Л. Чесноков. – К. : ЦУЛ, 2008. – 192 с.
8. Шелудько В. М. Фінансовий ринок : підручник / Валентина Миколаївна Шелудько. – 2-ге вид., стер. – К. : Знання, 2008. – 535 с.

Рецензенти:
Вахович І.М. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів Луцького національного технічного університету;
Ковальська Л.Л. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та підприємництва Луцького національного технічного університету.

УДК 336.767
ББК 65.262

Новак О.С.

ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ МЕХАНІЗМУ СЕК'ЮРИТИЗАЦІЇ АКТИВІВ ДЛЯ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ

Житомирський державний технологічний університет,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра фінансів,
10005, м. Житомир, вул. Черняховського, 103 а,
тел.: 8 (0412) 378482 (роб.),
e-mail: novak os@ukr.net

Анотація. Стаття спрямована на дослідження механізму сек'юритизації активів і можливості його впровадження в діяльність недержавних пенсійних фондів.

Ключові слова: сек'юритизація активів, компанія-оригінатор, спеціально створений фінансовий посередник, недержавний пенсійний фонд, диверсифікований пул.

Annotation. The article is directed on research of mechanism of assets securitization and possibility of his introduction in activity of non-state pension funds.

Key words: asset securitisation, originator, special purpose vehicle, non-state pension fund, diversified pool.

Вступ. В умовах динамічного розвитку фінансового ринку й економіки в цілому суб'єкти господарювання з метою залучення нових джерел фінансування та мінімізації ризиків, пов'язаних з їх діяльністю, вдаються до застосування у своїй практиці фінансових інновацій. Усе більшої уваги серед таких інновацій привертає процес сек'юритизації активів. Першими процес сек'юритизації активів у своїй практиці застосували вітчизняні банки, які мають вихід на міжнародні фінансові ринки. Проте на відміну від розвинених країн Заходу, де можна сек'юритизувати майже всі активи, які генерують прогнозовані надходження, в Україні цей процес недостатньо досліджений і не має законодавчого підґрунтя. Тому на шляху впровадження такої фінансової інновації в на-

ціональну практику постає ряд організаційних та юридичних перешкод. Оскільки сек'юритизація активів є новим явищем, то присвячені їй вітчизняні публікації зустрічаються рідко та стосуються, передусім, сек'юритизації банківських активів [2; 3; 6].

Постановка завдання. Зазначені публікації орієнтовані на дослідження процесу сек'юритизації активів у банківській сфері, що не дає чіткого розуміння застосування цього явища для інших суб'єктів фінансового ринку. Тому метою дослідження є систематизація західного досвіду сек'юритизації та оцінка можливості його застосування в діяльності недержавних пенсійних фондів.

Результати. Початок розвитку ринку сек'юритизації припав на 1970-ті роки в США. Першими з активів, які підлягали сек'юритизації, були іпотечні кредити, пізніше цей механізм поширився на споживчі, а з 1990-х років практично на всі види фінансових активів, що генерують майбутні грошові надходження.

Швейцарський дослідник Х.П. Бер розглядає поняття "сек'юритизація" у широкому та вузькому розумінні: у широкому розумінні сек'юритизація – це заміщення традиційних форм фінансування, переважно банківського кредитування, фінансуванням, що засноване на емісії цінних паперів. У вузькому розумінні сек'юритизація – інноваційна техніка фінансування шляхом трансформації частини фінансових активів суб'єкта господарювання у високоліквідні інструменти ринку капіталу [1, с.27].

Механізм сек'юритизації реалізується таким чином: компанія-оригінатор у процесі здійснення своєї діяльності формує певні види активів шляхом видачі кредиту чи позики, поставки товарів, надання майна в операційну або фінансову оренду, вкладення коштів в облігації, акції інших підприємств чи розміщення їх на банківський депозит. У результаті такої діяльності в оригінатора з'являються активи – права вимоги до третіх осіб (боржників). Оригінаторами можуть бути банки й інші кредитно-фінансові установи, компанії, органи державної та комунальної влади.

На практиці виділяють два види сек'юритизації активів залежно від того, чи залишаються сек'юритизовані активи на балансі компанії-оригінатора, чи ні. Зміст класичної сек'юритизації полягає в тому, щоб зробити юридично самостійним диверсифікований пул, що містить однорідні права вимоги, і максимально відокремити процес рефінансування від первинного власника активів, здійснивши емісію цінних паперів на міжнародних фінансових ринках. При цьому активи оригінатора продаються спеціально створеному для цих цілей фінансовому посереднику (Special Purpose Vehicle, SPV) і, як правило, повністю списуються з балансу підприємства.

Цей спеціальний фінансовий посередник, який переважно спеціалізується на юрисдикції, де не існує фінансових обмежень, має мінімальний власний капітал і фінансує купівлю активів шляхом емісії цінних паперів. Завдяки створенню SPV і передачі йому оригінатором фінансових активів, останні здобувають юридичну самостійність, не потрапляють більше у сферу повноважень оригінатора й тим самим звільняються від усіх ризиків, пов'язаних з його діяльністю. Таким чином, інвестор, приймаючи інвестиційне рішення щодо доцільності вкладання коштів, може орієнтуватися винятково на якість активів (вимог) і надійність структури розглянутої угоди, залишивши побоювання, які він висловлює відносно підприємств, що залучають кошти без посередників.

З метою фінансування купівлі таких активів емітуються цінні папери, для наступного обслуговування яких використовується винятково потік платежів, генерований переданими активами. При проведенні синтетичної сек'юритизації активи залишаються на балансі компанії-оригінатора, але відбувається передача ризиків інвесторам за допомогою специфічних сек'юритизаційних цінних паперів. Оскільки при синтетичній сек'юритизації активи залишаються на балансі компанії-оригінатора, то зникає необхідність створення спеціалізованої компанії, що значно зменшує витрати, пов'язані з проведенням сек'юритизації.

Сферою, де достатньо обґрунтовано можливість застосування як класичного виду сек'юритизації, так і синтетичного, є банківський сектор, причому процес здійснення синтетичної сек'юритизації активів банків є певним чином законодавчо обґрунтованим (Закон України "Про іпотечні облігації"). Проте щодо інших фінансово-кредитних установ, наприклад недержавних пенсійних фондів (НПФ), то виникає ряд законодавчих обмежень. Згідно зі статтею 49 ЗУ "Про недержавне пенсійне забезпечення", недержавним пенсійним фондам забороняється емітувати боргові та похідні цінні папери, а також формувати пенсійні активи за рахунок позикових (кредитних) коштів. Це положення виключає можливість застосування синтетичного типу сек'юритизації. Необхідно з'ясувати, чи взагалі НПФ мають активи, які можуть підлягати сек'юритизації.

Теоретично сек'юритизації підлягають усі активи, що здатні генерувати грошові надходження й платежі, за якими надходять регулярно. У процесі дослідження механізмів сек'юритизації Х.П. Бером були розроблені критерії придатності активів до сек'юритизації, які він поділив на обов'язкові та бажані. До обов'язкових критеріїв придатності активів він відніс ознаки, без яких реалізація сек'юритизації активів неможлива з урахуванням діючого правового регулювання чи існуючих технічних перешкод; до бажаних критеріїв – ознаки, які хоч і не перешкоджають здійсненню сек'юритизації, проте значно ускладнюють її проведення та підвищують вартість фінансування (рис. 1).

Якщо застосувати методику Х.П. Бера до активів, у які може інвестувати НПФ, то отримаємо такі результати. Відповідно до ЗУ "Про недержавне пенсійне забезпечення" активи НПФ можуть складати:

- активи в грошових коштах;
- активи в цінних паперах, а саме:
- цінних паперів, погашення та отримання доходу за якими гарантовано КМУ, Радою Міністрів АР Крим, місцевими радами відповідно до законодавства;
- акцій та облігацій українських емітентів, що відповідно до норм законодавства пройшли лістинг і перебувають в обігу на фондовій біржі або в торговельно-інформаційній системі, зареєстрованих у встановленому законодавством порядку, обсяги торгів на яких становлять не менше 25 відсотків від загальних обсягів торгів на організаційно оформлених ринках цінних паперів України;
- цінних паперів, погашення та отримання доходу за якими гарантовано урядами іноземних держав, при цьому встановлення вимог до рейтингу зовнішнього боргу й визначення рейтингових компаній здійснюються Державною комісією із цінних паперів і фондового ринку;
- акцій іноземних емітентів, що перебувають в обігу на організованих фондових ринках і пройшли лістинг на одній з таких фондових бірж, як Нью-Йоркська, Лондонська, Токійська, Франкфуртська, або в торговельно-інформаційній системі НАСДАК (NASDAQ).

Таким чином, ураховуючи критерії придатності та склад дозволених вітчизняним законодавством активів недержавних пенсійних фондів такими, що теоретично підлягають сек'юритизації, є всі види активів у цінних паперах.

Оскільки НПФ не має права формувати пенсійні активи за рахунок позикових коштів, то в процесі проведення класичної сек'юритизації передача диверсифікованого пулу активів до SPV має бути юридично оформлена як продаж. Крім того, варто зазначити, що чинними нормами законодавства встановлено, що НПФ є неприбутковою організацією, а доходи, отримані від інвестиційної діяльності, розподіляються між учасниками пропорційно до сум, які знаходяться на їх пенсійних рахунках, або направляються на формування пенсійних активів.

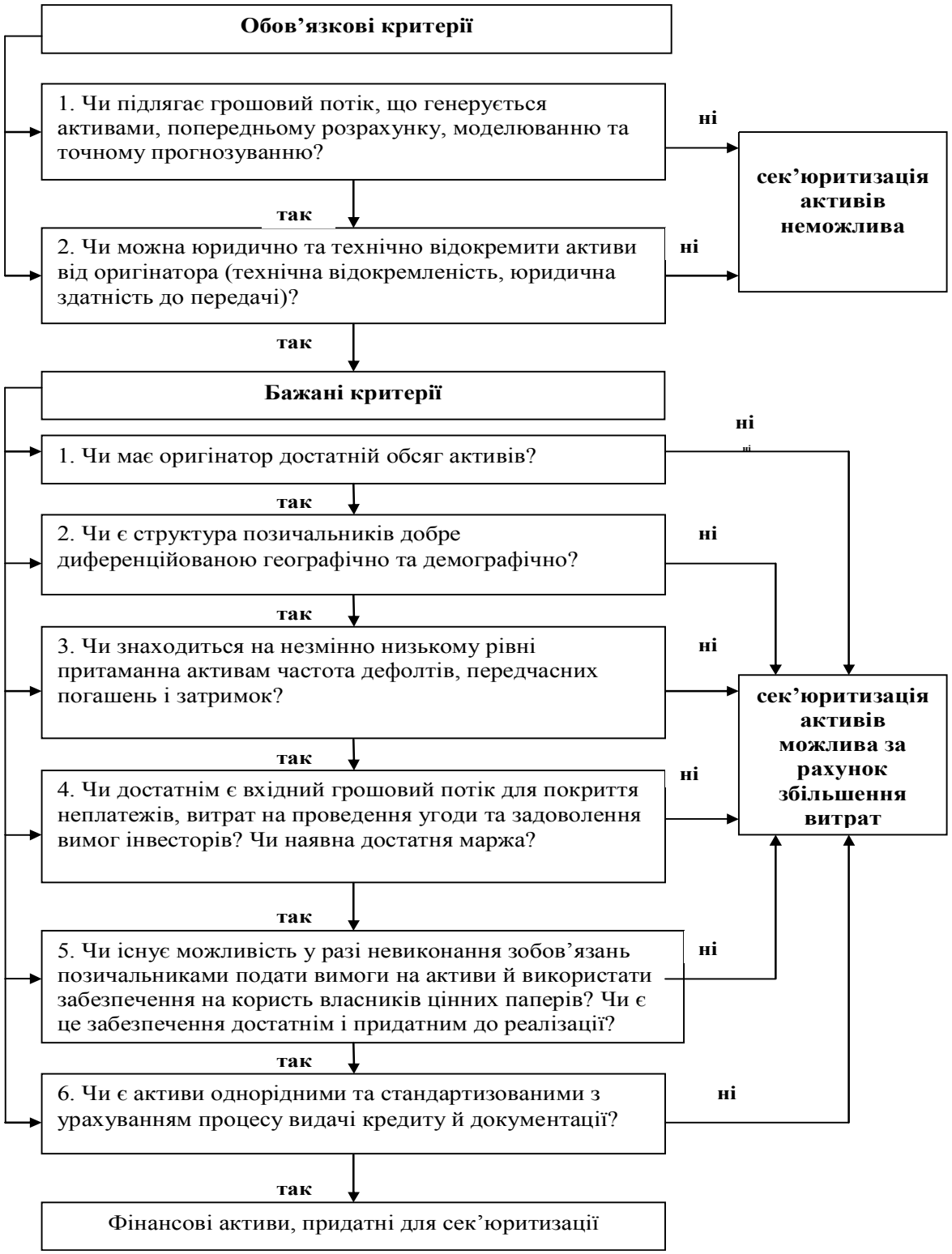

Рис. 1. Критерії придатності активів для сек'юритизації [1]

Отже, застосування механізму класичної сек'юритизації для недержавних пенсійних фондів дозволить:

- підтримувати на належному рівні ліквідність НПФ, особливо це стосується випадків, коли пенсійні виплати є не прогнозованими в часі (у випадку смерті учасника НПФ до досягнення ним пенсійного віку);
- уникнути ризиків і збитків, пов'язаних з інвестуванням активів у цінні папери;

– розширити обсяги інвестування в певні види активів шляхом постійної передачі їх до сек'юритизації, не порушуючи встановлених законодавством вимог щодо диверсифікації активів і підвищуючи рентабельність інвестицій.

Проте на шляху впровадження механізмів сек'юритизації в діяльність НПФ постає і ряд перепон. Проблемність здійснення сек'юритизації активів, у першу чергу, пов'язана з тим, що управління активами НПФ здійснює компанія з управління активами, тому ініціювати здійснення сек'юритизації активів має безпосередньо вона, хоч оригінатором у такому випадку буде виступати НПФ. Крім того, НПФ не має права здійснювати іншу діяльність, окрім недержавного пенсійного забезпечення, тому заснування SPV, якій передаються активи в ході класичної сек'юритизації, також має здійснюватися компанією з управління активами. Через те чинне законодавство необхідно доповнити нормами, які б узгодили взаємодію Ради НПФ і компанії з управління активами з приводу реалізації механізму класичної сек'юритизації.

Несприятливими умовами в ході класичної сек'юритизації виступають також податкові аспекти та законодавчі вимоги щодо функціонування SPV. Узагалі спеціального нормативно-правового документа, який би регулював діяльність таких специфічних суб'єктів фінансового ринку, як SPV, в Україні немає, тому його діяльність буде підлягати загальним вітчизняним вимогам щодо оподаткування та мінімального розміру капіталу. Унаслідок витрати, пов'язані із створенням і функціонуванням SPV, перевищать економічні вигоди, отримані від сек'юритизації активів, унаслідок чого її застосування буде неефективним і недоречним.

Проте варто враховувати, що діяльність SPV базується виключно на купівлі пулу однорідних активів і випуску облігацій, забезпечених даними активами. Відтак у діяльності SPV може реалізуватися лише ризик, пов'язаний з отриманими активами, що не потребує формування значних резервних та інших фондів, тому капітал такої фірми повинен бути мінімальним, але його має вистачити для купівлі пулу однорідних активів. Крім того, SPV створюється не з метою отримання прибутку, а лише як допоміжна ланка у відокремленні активів від оригінатора, тому й оподаткування такого суб'єкта господарювання має бути мінімальним або взагалі відсутнім. Варто звернути увагу й на спрощення процесу заснування та ліквідації SPV. Усі ці норми повинні бути передбачені в спеціальному законі, який би регулював механізми здійснення сек'юритизації в Україні.

Висновки. Динаміка розвитку й особливості вітчизняного фінансового ринку потребують аналізу світового досвіду у сфері використання новітніх фінансових технологій для покращення ліквідності, мінімізації ризиків, залучення ресурсів та інших цілей. На думку багатьох вітчизняних дослідників, найпопулярнішою серед таких фінансових інновацій сьогодення є сек'юритизація активів. В Україні, як і за кордоном, першими цей інструмент почали використовувати банківські установи, проте існують перспективи його застосування й іншими фінансовими установами, зокрема НПФ. Застосування сек'юритизації недержавними пенсійними фондами дозволить не лише позбутися проблемних активів і мінімізувати ризики, пов'язані з ними, але й розширити власну інвестиційну діяльність. Звичайно, на шляху впровадження сек'юритизації в діяльність недержавних пенсійних фондів постає ряд проблем: відсутність специфічної нормативно-правової бази та чіткої методології реалізації цієї процедури, законодавчі обмеження щодо діяльності й управління такими фондами та інші, ефективне вирішення яких вимагає проведення подальших досліджень.

1. Бэр Х. П. Секьюритизация активов: секьюритизация финансовых активов – инновационная техника финансирования банков / Х. П. Бэр ; пер. с нем. Ю. М. Алексеев, О. М. Иванов. – М. : Волтерс Клувер, 2006. – 586 с.

2. Бобиль В. Сек'юритизація банківських активів у контексті управління портфельним кредитним ризиком / В. Бобиль, М. Соловей // Вісник НБУ. – 2010. – № 1. – С. 22.
3. Васильченко З. М. Сек'юритизація активів у системі управління банківськими ризиками / Васильченко З. М., Криклій А. С., Ігнатьєва О.О. // Економіка та держава. – 2007. – № 11. – С. 14–16.
4. Закон України "Про недержавне пенсійне забезпечення" № 1057-IV, від 09.07.2003 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/.
5. Науменкова С. В. Функціонування недержавних пенсійних фондів на ринку фінансових послуг в Україні / С. В. Науменкова // Фінанси України. – 2010. – № 4. – С. 3–16.
6. Фурсова В. Теоретичні аспекти класифікації сек'юритизації активів / В. Фурсова // Вісник НБУ. – 2009. – № 11. – С. 56–59.

Рецензенти:
Петрук О.М. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів Житомирського державного технологічного університету;
Виговська Н.Г. – доктор економічних наук, професор кафедри фінансів Житомирського державного технологічного університету.

УДК 336.763.31
ББК 65.262.2

Олійник І.В.

ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ КОРПОРАТИВНИХ ОБЛІГАЦІЙ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЗАГОСТРЕННЯ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра фінансів і кредиту,
58012, м.Чернівці, вул. Коцюбинського, 2,
тел.: (0372) 52-71-94,
e-mail: clg-econ@chnu.edu.ua

Анотація. У статті розглянуто проблеми функціонування ринку корпоративних облігацій України в умовах загострення фінансової кризи, показано вплив негативних чинників на ринковий оборот корпоративних облігацій, проаналізовано причини їх виникнення та можливі шляхи усунення.
Ключові слова: ринок корпоративних облігацій, дефолт, оферта, фінансова криза.

Annotation. The problems of operation ukrainian corporate bond market in financial crisis sharpening conditions showed in the article. Influence of negative factors on corporate bond market turnover was investigated, causes of appearance and roads removal were examinated.
Key words: corporate bond market, default, offer, financial crisis.

Вступ. Структурні зрушення, що виникли в економіці України в умовах загострення фінансової кризи – падіння реального ВВП, зростання темпів інфляції та безробіття, зниження кількості оборотних коштів і залучених інвестиційних проектів, невизначеність стосовно повернення депозитних вкладів, нестабільність валютного регулювання, зумовлюють сучасне функціонування вітчизняного ринку цінних паперів і, зокрема, ринку корпоративних облігацій, здатного подолати багато організаційних труднощів і забезпечити вирішення складних господарських і фінансових проблем. За останнє десятиліття до корпоративних облігацій в Україні почали звертатися дедалі частіше як до фінансового інструмента й альтернативного джерела залучення інвестиційно-кредитних ресурсів.

Проте використання зазначеного фінансового інструмента на сучасному етапі соціально-економічного розвитку ще не набуло достатнього поширення, про що свідчать

такі дані: питома вага корпоративних облігацій у загальному обсязі емісії цінних паперів підприємств у період з 2003 до 2009 років становила 29%, а обсяг договорів, виконаних торговцями цінних паперів з корпоративних облігацій, у загальному обсязі виконаних договорів, становив 13% [4]. Ці факти свідчать про недостатню активність ринку корпоративних облігацій у рамках фондового ринку України та необхідність подальшого дослідження проблем функціонування цього сегмента ринку.

Постановка завдання. Проблеми становлення та розвитку ринку корпоративних облігацій уже протягом тривалого часу знаходяться в полі зору як зарубіжних, так і вітчизняних науковців. Серед зарубіжних учених, які зробили вагомий внесок у дослідження цього сегмента ринку слід відзначити Ф. Фабоззі, К. Рей, С. Ляліна. Серед українських учених питанням функціонування ринку корпоративних облігацій присвячені праці О. Охріменка, С. Мошенського, І. Лютого, Т. Нічосової, І. Шкодіної, Н. Білоус, В. Шапрана та інших, у яких чітко описано економічну сутність корпоративних облігацій, концептуальні засади становлення та розвитку українського ринку корпоративних облігацій на різних стадіях його функціонування.

Незважаючи на вагомий науковий доробок вітчизняних і зарубіжних економістів, залишається багато питань, які є дискусійними та вимагають глибоких подальших досліджень у цьому сегменті ринку, формування нових підходів до аналізу корпоративних облігацій і напрямів їх удосконалення.

Метою дослідження є розгляд проблем функціонування ринку корпоративних облігацій України в умовах загострення фінансової кризи, виявлення основних негативних факторів впливу на цей ринок шляхом порівняльного ретроспективного аналізу основних показників і визначення шляхів усунення дії цих факторів.

Результати. В умовах загострення фінасової кризи важливим фактором в економічному розвитку держави є становище у сфері кредитних ресурсів та інвестицій у підприємницький сектор. На вирішення питань саме цієї сфери й спрямовані випуски корпоративних облігацій як фінансового інструмента. Адже цей цінний папір поєднує в собі й задоволення потреби підприємств у додатковому фінансуванні, і кредитування підприємств. Розширення обігу корпоративних облігацій створює реальну альтернативу банківському кредитуванню підприємств і відповідно утворює систему саморегулювання на ринку кредитних послуг узагалі, створюючи умови жорсткішої конкуренції як серед споживачів кредитних ресурсів, так і серед кредиторів.

Наявність у країні розвинутого ринку корпоративних облігацій має кілька переваг [1, с.191]. Це пояснюється, по-перше, тим, що банківська система за своєю суттю піддається значному системному ризику. Неповернення банківських кредитів може спровокувати крах конкретного банку, а це, у свою чергу, викличе загальну кризу банківської системи в країні – падіння довіри вкладників, відтік коштів із рахунків, банкрутство інших банків. Чим більша частка ринку корпоративних облігацій у країні, тим менша ймовірність такого розвитку подій. По-друге, розвинутий фінансовий ринок, включаючи ринок корпоративних облігацій, здатний краще, ніж банківська система, оцінювати кредитний ризик. Кредитна політика банків буває надто суб'єктивною, оскільки ухвалення рішення про видачу кредиту може здійснюватися не на основі докладної інформації про позичальника, а на основі особистих зв'язків, а ринок корпоративних облігацій припускає широке коло учасників, що прямо зацікавлені в тому, щоб точно оцінити ризик даних обставин і врахувати його в процентній ставці.

Як показують дані, наведені в табл. 1, протягом періоду дослідження в Україні обсяги емісії корпоративних облігацій зростали разом із розвитком економіки держави. Стосовно ВВП України за цей період відсоток випуску облігацій зростав від 0,015% у 2003 році до 0,062% у 2007 і почав спадати у 2008 році разом з появою перших ознак кризових ситуацій в економіці. Однією з імовірних причин цього процесу може

виступати саме галузева структура корпоративних облігацій. Також тут видно, що найшвидше зреагували на погіршення економічних умов підприємства фінансового сектора (банки та страхові компанії), оскільки вони перші відчули на собі відтік капіталу і, як наслідок, зниження платоспроможності. А оскільки всі процеси в економіці взаємопов'язані, то спад активності на ринку корпоративних облігацій підприємств фінансового сектора деякою мірою спровокував зниження і серед підприємств виробничого сектора економіки.

Таблиця 1

Обсяги зареєстрованих ДКЦПФР випусків корпоративних облігацій

Вид емітента	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**
усього емісій, млн грн	4 241,87	4 106,63	12 748,28	22 070,80	44 480,51	31 346,28	10 107,35
у тому числі:							
банки	329,16	217,93	2 564,73	4 994,00	18 869,37	7 115,94	0,00
страхові компанії	7,00	112,00	41,90	85,00	50,64	97,50	0,00
інші підприємства	3 905,71	3 776,70	10 141,65	16 991,80	25 560,50	24 132,84	10 107,35

За даними Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку.

Огляд динаміки активності торгівців цінними паперами в секторі корпоративних облігацій і порівняння їх із сукупним обсягом виконаних договорів з усіх фінансових інструментів, за даними табл. 2, виявляють дещо іншу закономірність.

Таблиця 2

Обсяг виконаних договорів торговцями цінних паперів (за видом фінансового інструмента) у 2003–2009 роках, млрд грн

Вид цінних паперів	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**
Акції	76,99	138,77	179,79	225,65	283,54	352,82	470,73
Векселі	88,07	125,34	133,12	142,23	212,64	191,84	268,76
Депозитні сертифікати НБУ	0,11	3,03	18,57	1,08	14,85	15,94	0
Державні облігації	5,86	16,11	27,32	40,85	59,86	62,49	98,99
Облігації підприємств	9,01	21,28	32,62	62,38	134,73	205,21	81,13
Ощадні сертифікати	21,71	11,74	2,37	3,1	3,2	7,68	70,35
Інвестиційні сертифікати	0,46	1,75	5,72	14,24	40,43	43,94	76,31
Деривативи	0,31	2,39	2,02	0,26	0,15	0,27	0,1
Облігації місцевих позик	0,16	0,98	2,23	2,85	4,31	2,2	0,66
Казначейські зобов'язання	0,27	0	0	0	0	0	0
Іпотечні цінні папери	0	0	0	0.1 1	0,56	0,67	0,1
Заставні цінні папери	0	0	0	0,03	0,04	0,36	0,14
Усього	202,95	321,39	403,76	492,78	754,31	883,42	1 067,27

За даними Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку.

Частка операцій з облігаціями підприємств у загальній кількості виконаних договорів зростала від 4% до 23% протягом 2003–2008 років, відповідно 2009 рік показав спад активності в цьому сегменті. Разом з тим активність торговців на ринку корпоративних облігацій дотримувалася тенденції збільшення на рік довше, ніж емісійна активність підприємств. Це можна пояснити своєрідною інерційністю ринку, у рамках якої торговці прагнуть вилучити якомога більшу вигоду від цінних паперів навіть у рамках негативної економічної кон'юнктури.

Наступним з основних чинників, що вплинули на стан ринку корпоративних облігацій, стало зростання кількості дефолтів щодо цих фінансових інструментів. Головні обставини виникнення дефолтів щодо облігацій подано в табл. 3. Як видно з даних таблиці, переважна кількість дефолтів відбувалася саме через нездатність погасити

зобов'язання. Такими причинами є недосконала організація фінансової та виробничої діяльності емітентів, вплив загальноекономічних факторів, недостатній рівень державної підтримки підприємств-позичальників. Друге місце серед причин дефолтів займає оферта, що свідчить про панічний настрій серед інвесторів корпоративних облігацій і дозволяє прогнозувати ще тривалий застій у цьому сегменті ринку.

Таблиця 3

Розподіл зафіксованих дефолтів емітентів корпоративних облігацій по причинах дефолту

Тип дефолту	2005	2006	2007	2008	2009
при погашенні зобов'язань	0	2	3	16	35
при достроковому викупі (оферта)	1	0	0	5	11
при виплаті купона	0	0	1	3	5
санація із введенням мораторію на виконання зобов'язань	0	0	0	0	2
ліквідація	0	0	0	0	1
Усього:	1	2	4	24	54

За даними кредитного агентства "Кредит-рейтинг" [3].

Якщо розглянути галузеву структуру невиконання зобов'язань стосовно корпоративних облігацій (рис. 1), то одразу помітний вплив загальноекономічної тенденції спаду у сфері нерухомості. Як слушно зауважив В. Шапран [2, с.14], головною причиною дефолтів і оголошень про неплатоспроможність є зниження вартості активів, які знаходяться в розпорядженні фінансових інститутів. Саме така ситуація і склалася у сфері нерухомості, а ризики банкрутств ударили, передусім, по тих структурах, які скуповували переоцінені активи або похідні від них цінні папери.

Наступним фактором, що впливає на ринок корпоративних облігацій, є те, які дії проводять емітенти облігацій після допущення дефолту (рис. 2).

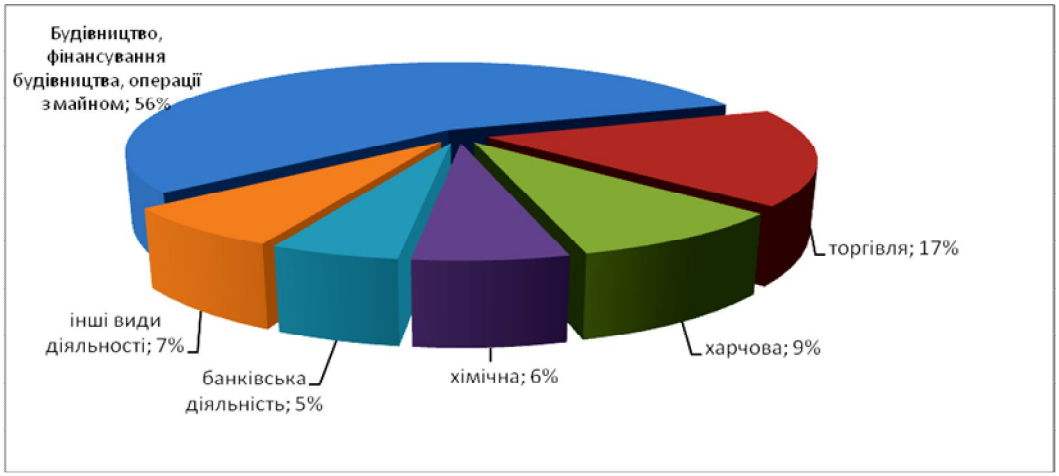

Рис. 1. Розподіл щодо видів економічної діяльності емітентів корпоративних облігацій, які допустили дефолт (наростаючим підсумком на кінець 2009 року) [3]

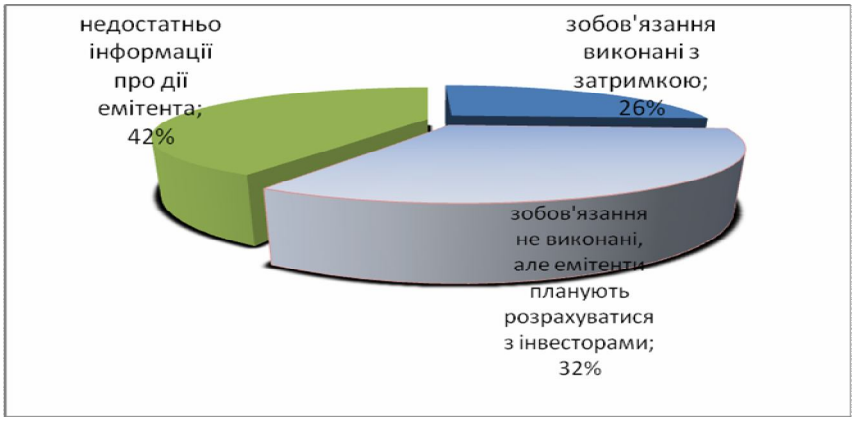

Рис. 2. Дії емітентів після невиконання зобов'язань з облігаційних випусків [3]

Цей фактор, разом із ступенем виконання зобов'язань, створює репутацію ринку корпоративних облігацій – психологічний аспект поведінки інвесторів, який показує їх готовність звертатися до корпоративних облігацій як до фінансового інструмента для інвестицій. Оскільки частка виконання прострочених зобов'язань становить лише 26% у загальній кількості, а показник ненадання інформації про стан погашення заборгованості досить високий (42%), то, відповідно, ступінь довіри інвесторів до цього сегмента ринку залишає бажати кращого. Невизначеність великої частки емітентів провокує острах до вкладання коштів у корпоративні облігації серед інвесторів і гальмує розвиток цього інструмента на ринку.

Висновки. Ринок корпоративних облігацій в Україні виступає невід'ємною частиною системи залучення капіталу в реальний сектор економіки. Протягом останніх десятиліть спостерігалися різні тенденції у функціонуванні цього сегмента ринку – від різких підйомів до повної стагнації. Проаналізувавши вплив основних кризових чинників на цю структуру, можна зробити такі висновки.

Залежність ринку корпоративних облігацій від загальноекономічних чинників є досить високою. Причиною цього виступає нерівномірність розподілу емітентів щодо галузей народного господарства, зокрема, значна частка облігацій, емітована фінансовим сектором і будівельними компаніями під дією позитивної динаміки в економіці, провокувала збільшення обсягів фінансових операцій на ринку, а при настанні системних кризових явищ, навпаки, швидкий відтік капіталу. Виходом із цієї ситуації може стати впровадження розгалуження в рейтингуванні позичальників на корпоративному ринку в розрізі галузей, які найбільше вражаються від коливань економіки.

Щодо причин виникнення дефолтів з облігацій, то слід відзначити велику кількість передчасних виплат по облігаціях за офертою. Ці витрати не можуть бути заплановані підприємством, тому в рамках кризових явищ вони виявляються вагомим фактором, який провокує неспроможність підприємств розрахуватися за зобов'язаннями. Вирішенням цієї проблеми може стати запровадження додаткових умов у проспекті емісії, що будуть чітко визначати можливості представлення облігацій до оферти інвестором і дозволять захистити емітентів облігацій від незапланованих виплат.

Ступінь прозорості дій емітентів корпоративних облігацій як під час входження в ринок, так і в період, скрутний для підприємства, формує рейтинг довіри чи репутацію ринку. Цей фактор особливо гостро впливає під час кризи, оскільки присутній загальний панічний настрій має здатність до посилення від найменших коливань або невизначеностей. Заходами до зменшення обсягу дії цього фактора, на нашу думку, можуть виступити чіткіші норми регулювання погашення та порядку висвітлення прострочених зобов'язань щодо корпоративних облігацій.

1. Шкодіна І. В. Роль ринку корпоративних облігацій у трансформуванні економічної системи України / І. В. Шкодіна // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. праць. – 2004. – С.190–196.
2. Шапран В. С. Кризис: причины и последствия для мировой экономики / В. С. Шапран // Банковское дело. – 2009. – № 8. – С. 14–17.
3. Шубина О. Анализ дефолтов по облигационным выпускам за 5-летний период (2005–2009 гг.) / О. Шубина. – Режим доступа : http://www.credit-rating.ua/ru/analytics/ analytical-articles/12555.
4. Річний звіт Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку за 2009 рік. – Режим доступу : http://www.ssmsc.gov.ua/UserFiles/File/ annual-report/2009-2.zip.
5. Річний звіт Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку за 2008 рік. – Режим доступу : http://www.ssmsc.gov.ua/UserFiles/File/ annual-report/2008/Zvit-2008.zip.

Рецензенти:
Нікіфоров П.О. – доктор економічних наук, професор, декан економічного факультету Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича;
Ковалевич Д.А. – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри фінансів Чернівецького торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету.

УДК 336.714 +336.76
ББК 65.26

Перконос П.П.

РИНОК СПІЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ ЯК СФЕРА ДІЯЛЬНОСТІ ФІНАНСОВИХ ПОСЕРЕДНИКІВ

Київський національний університет
імені Тараса Шевченка,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра банківської справи,
03022, м. Київ, вул. Васильківська, 90-а, оф. 212/2,
тел.: +38 (044) 5213343,
e-mail: paul.perkonos@gmail.com

Анотація. У статті розкрито роль фінансових посередників на фінансовому ринку. Розглянуто різні підходи до класифікації фінансових посередників. Показано зв'язок між діяльністю ІСІ та фондовим ринком. Запропоновано тлумачення терміна "ринок спільного інвестування".

Ключові слова: ринок спільного інвестування, фінансові посередники, фондовий ринок, інститут спільного інвестування.

Annotation. The role of financial intermediaries is exposed in the article. Different approaches to financial intermediaries' classification are considered. Relation between CII activity and stock market is pointed. An interpretation of the term "collective investment market" is suggested by the author.

Key words: collective investment market, financial intermediaries, stock market, collective investment institution.

Вступ. Сталий розвиток будь-якої економічної системи вимагає існування та ефективного функціонування фінансового ринку. Ринкова ж економіка передбачає ще більшу роль різних сегментів та учасників фінансового ринку в забезпеченні економічного зростання. Функціонування реального сектора економіки нерозривно пов'язане з діяльністю учасників фінансового ринку, що слугують свого роду "каталізаторами" такого розвитку.

Саме фінансові посередники виступають тими суб'єктами, які забезпечують зростання ефективності взаємодії між іншими елементами економічної системи. Це виявляється у створенні дієвих механізмів, робота яких спрямована як на формування цілісного з точки зору функціонального охоплення фінансового ринку, так і на оптимізацію руху фінансових ресурсів, що надалі слугує меті економічного зростання держави в цілому.

Важливу роль серед цих суб'єктів відіграють фінансові посередники інвестиційного типу. Саме вони є активними учасниками відносин з приводу акумулювання й розміщення вільних фінансових ресурсів фізичних та юридичних осіб, які є потужним інструментом активізації інвестиційної діяльності в країні. Сферою їх діяльності є складові фінансові ринку, безпосередньо пов'язані з інвестиційною діяльність – це, насамперед, фондовий ринок.

У вітчизняній і зарубіжній літературі вже накопичено значний досвід вивчення проблеми фінансового посередництва, ролі фінансових посередників на фінансовому ринку та їх значення для розвитку реального сектора економіки. Зокрема, біля витоків теорії фінансового посередництва стояли такі зарубіжні науковці, як Д. Акерлоф, Д. Бенстон, Р. Голдсміт, Д. Даймонд, Р. Левін, А. Пігу, К. Сміт, М. Спенс, Й. Шумпетер. Серед вітчизняних дослідників, що працювали над цією тематикою, можна виділити таких науковців, як О. Бала, Є. Бобров, С. Герасимова, В. Корнєєв, С. Науменкова, М. Савлук, В. Федоренко.

Постановка завдання. Поміж фінансових посередників інвестиційного типу інститути спільного інвестування є одними з найактивніших учасників фінансового ринку. Крім того, як свідчить зарубіжний досвід, поширення їх діяльності є перспективним напрямом активізації інвестиційних процесів в Україні. З огляду на це, важливою проблемою постає визначення ролі та сфери діяльності саме цих фінансових посередників, якою (сферою) ми вважаємо так званий ринок спільного інвестування.

Результати. Фінансові посередники є дуже вагомими учасниками фінансового ринку. Вони виступають проміжною ланкою між власниками фінансових ресурсів (домогосподарства, господарюючі суб'єкти тощо) – кредиторами – і суб'єктами, що потребують цих фінансових ресурсів, – позичальниками.

Їх економічне призначення полягає в забезпеченні базовим суб'єктам грошового ринку максимально сприятливих умов для їх успішного функціонування. Тобто функціонально фінансові посередники спрямовані не всередину фінансової сфери, не на самих себе, а зовні, на реальну економіку, на підвищення ефективності діяльності її суб'єктів [2].

У світовій практиці є різні підходи до тлумачення категорії фінансових посередників. Це зумовлює існування різних класифікацій видів фінансових посередників, що частково пов'язано з особливостями діяльності таких інститутів у різних країнах.

У вітчизняній практиці всіх фінансових посередників переважно поділяють на 2 групи: банки та небанківські фінансово-кредитні установи.

Така класифікація більшою мірою передбачає виділення в якості класифікаційної ознаки участь у формуванні пропозиції грошей. Так, у вітчизняній практиці, з огляду на універсальний характер діяльності банків, з точки зору виконуваних функцій і реальний їх вплив на пропозицію грошей через грошово-кредитний мультиплікатор банки доцільно виділяти в окрему групу. Зарубіжна ж практика (насамперед, США) передбачає вужче охоплення сфер діяльності банків та їх більшу спеціалізацію. Зважаючи на це, за більш універсальну вважаємо американську класифікацію, що передбачає виділення чотирьох основних груп фінансових посередників: депозитні установи, страхові компанії, пенсійні фонди й інвестиційні установи, а також двох специфічних груп: установи, що користуються підтримкою уряду, й інститути ринку цінних паперів [3,

с.23] – (рис. 1). Тим не менше, слід зауважити, що ця класифікація містить специфічні види фінансових посередників, наприклад, федеральні пенсійні фонди, які є характерними лише для конкретної країни, проте можуть трансформуватися у відповідні аналоги за кордоном.

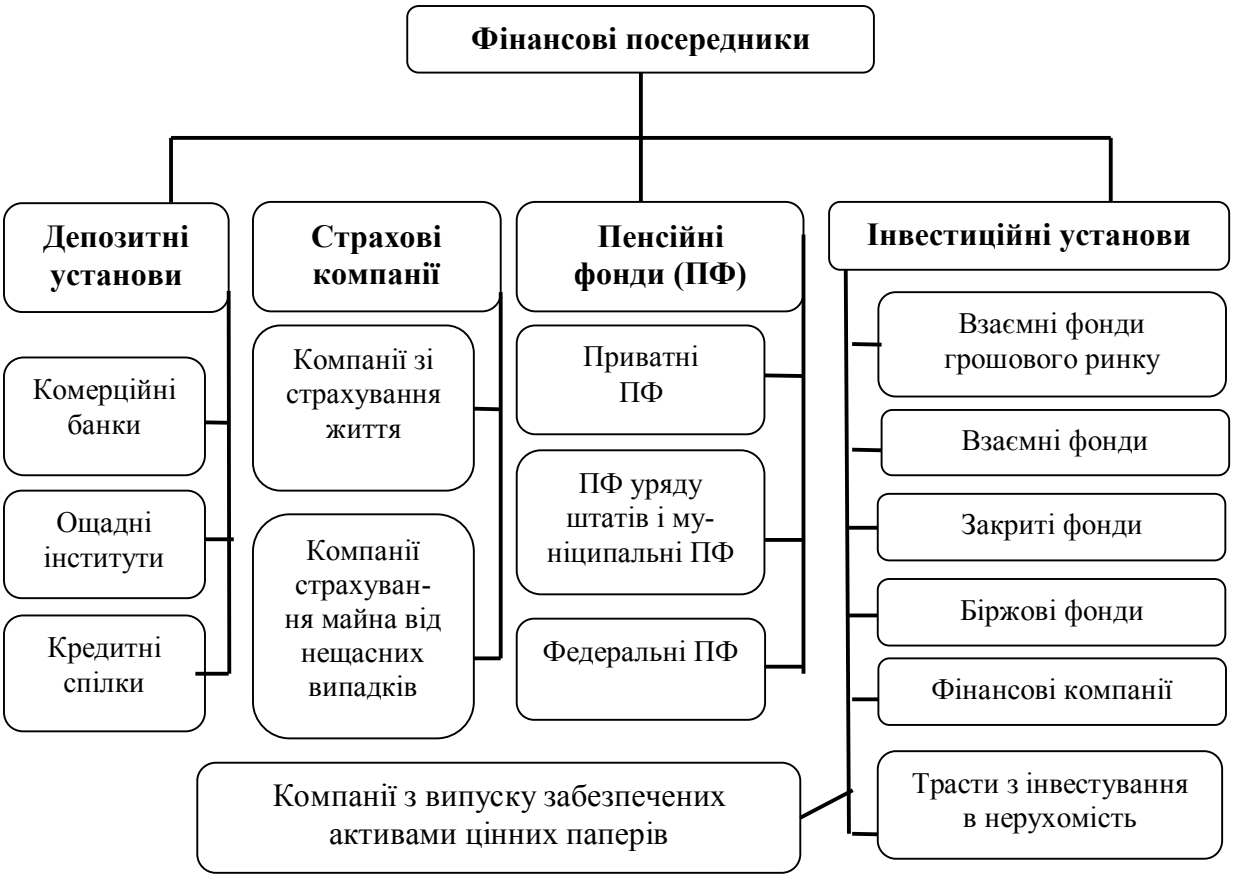

Рис. 1. Сегментація фінансових посередників на фінансовому ринку відповідно до практики США

Ми зупинимося саме на четвертій групі – фінансових посередників інвестиційного типу – оскільки вона охоплює ті компанії, які надають інвестиційні послуги шляхом залучення коштів інвесторів і вкладення їх у портфель цінних паперів, одночасно виступаючи на ринку інституційними інвесторами. В американській практиці до них відносять взаємні фонди грошового ринку, взаємні фонди (відкриті інвестиційні компанії), закриті фонди, біржові фонди, фінансові компанії тощо.

Їх діяльність тісно пов'язана з функціонуванням фондового ринку, що є складовою фінансового ринку. Саме інструменти фондового ринку – ключові об'єкти для інвестування коштів, залучених інститутами спільного інвестування. У сучасній ринковій економіці фондовий ринок займає особливе місце. Реформування та розвиток економіки неможливі без створення ефективно діючих товарних і фінансових ринків. Будь-які масштабні економічні перетворення залишаються незавершеними без створення конкурентоспроможного фінансового сектора, здатного мобілізовувати, перерозподіляти та надавати економіці інвестиційні ресурси. Саме тому розвиток фондового ринку як невід'ємної частини фінансового ринку та важливого елемента національної економіки набуває першочергового значення.

Також тут слід звернути увагу на структуру фондового ринку. Якщо фінансовий ринок включає в себе ринок позикових коштів і ринок інструментів власності, то

фондовий ринок включає в себе окремі його складові. Так, крім ринку інструментів власності, до фондового ринку слід віднести ринок інструментів позики як складову ринку позикових коштів (рис. 2).

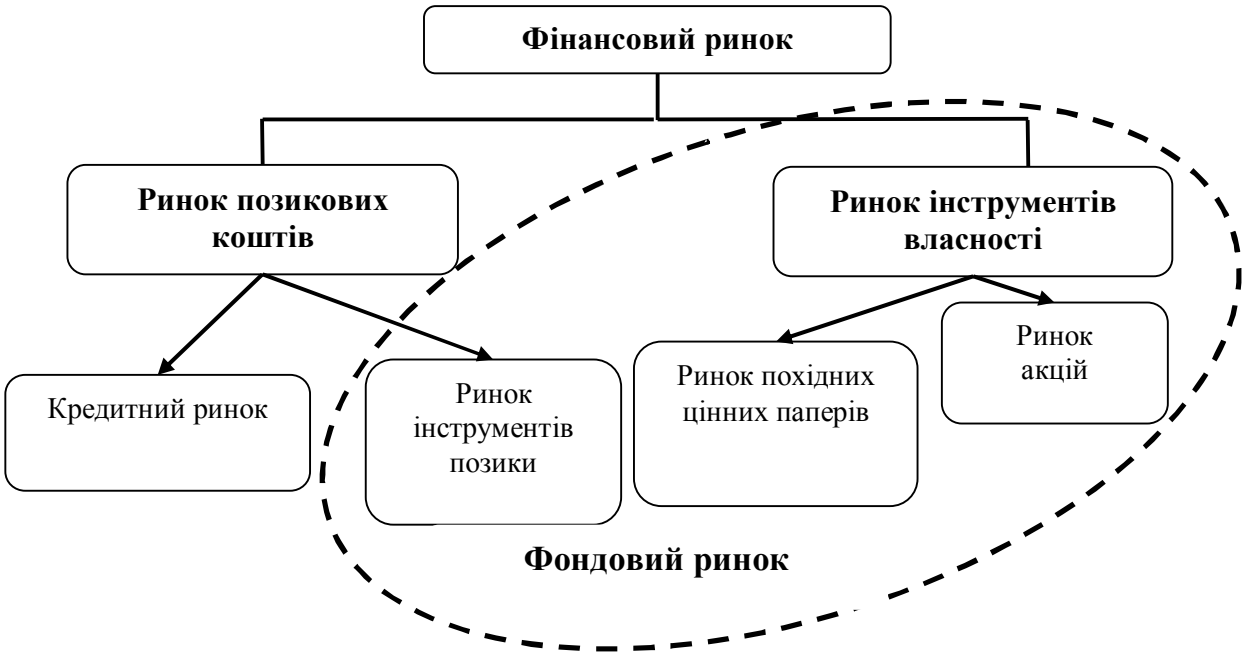

Рис. 2. Співвідношення складових фондового та фінансового ринків

У той самий час інша складова ринку позикових коштів – кредитний ринок – не є складовою фондового ринку.

Фондовий ринок в умовах розвинутої ринкової економіки виконує низку важливих макро- та мікроекономічних функцій. Головні з них, що пов'язані з діяльністю власне фінансових посередників:

1) ринок цінних паперів – виконує роль регулятора інвестиційних потоків, який забезпечує оптимальну для економіки та суспільства структуру використання ресурсів. Саме через ринок цінних паперів здійснюється основна частина процесу акумуляції та перерозподілу інвестиційних ресурсів між різними галузями економіки та підприємствами, які забезпечують найбільшу рентабельність інвестицій. І саме фінансові посередники тут виступають тими суб'єктами, що сприяють більш ефективній реалізації цих процесів;
2) фондовий ринок – допомагає сформувати адекватну ринкову вартість підприємства;
3) фондовий ринок – забезпечує масовий характер інвестиційного процесу, дозволяючи будь-яким економічним агентам (навіть тим, хто не має значного капіталу), які мають вільні грошові кошти, здійснювати інвестиції у виробництво шляхом придбання цінних паперів;
4) через купівлю-продаж цінних паперів окремих підприємств держава реалізує свою структурну політику, купуючи акції "потрібних" підприємств, здійснюючи таким чином інвестиції у виробництва, які є важливими з погляду розвитку суспільства в цілому; такі процеси також відбуваються часто за участю фінансових посередників;
5) через фондовий ринок здійснюється залучення коштів для покриття дефіциту державного та місцевих бюджетів, фінансування державних і місцевих програм розвитку;

6) розвиток ринку цінних паперів сприяє розвитку системи інститутів спільного інвестування та недержавного пенсійного забезпечення і навпаки.

І, особливо виходячи з останньої наведеної функції, витікає той важливий зв'язок, який визначає роль інститутів спільного інвестування як фінансових посередників.

Нині проблема розвитку інститутів спільного інвестування (ІСІ) в Україні набуває все більшої актуальності, з огляду на перспективи поширення діяльності інвестиційних фондів і компаній з управління активами, що забезпечуватиме розвиток фінансового ринку й ефективне використання вільних коштів суб'єктів цього ринку. Це пов'язано як з активізацією інвестиційних процесів в Україні, так із забезпеченням ефективного використання вільних коштів суб'єктів господарювання, домогосподарств. Крім того, розвиток фондового ринку й активізація діяльності інститутів спільного інвестування забезпечуватимуть зростання зацікавленості іноземних портфельних інвесторів, що автоматично стимулюватиме підвищення рівня корпоративної культури, створення прозорої та принципово іншої якості управління вітчизняними підприємствами [5, с.49].

В Україні основні принципи та напрями діяльності зі спільного інвестування визначені на законодавчому рівні. Найбільш ґрунтовним є Закон України "Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди" (далі – Закон "Про ІСІ").

Діяльність зі спільного інвестування – діяльність, яка провадиться в інтересах і за рахунок учасників (акціонерів) ІСІ шляхом емісії цінних паперів ІСІ з метою отримання прибутку від вкладення коштів, залучених від їх розміщення в цінні папери інших емітентів, корпоративні права, нерухомість та інші активи, дозволені законами України та нормативно-правовими актами Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку (ДКЦПФР) [1], відповідно до вищезгаданого Закону.

Також у Законі "Про ІСІ" міститься визначення інституту спільного інвестування (ІСІ) як корпоративного або пайового інвестиційного фонду. Однак ми вважаємо за доцільне дещо уточнити цей підхід, охарактеризувавши інститути спільного інвестування як інвестиційні фонди, що здійснюють виключно діяльність зі спільного інвестування. Це визначення вже чіткіше окреслює напрями діяльності ІСІ з її особливостями та спрямованістю.

Доречним є розгляд законодавчого тлумачення терміну "компанія з управління активами інституційних інвесторів" (далі – компанія з управління активами, КУА) – це господарське товариство, яке здійснює професійну діяльність з управління активами інституційних інвесторів на підставі ліцензії, що видається ДКЦПФР. Оскільки управління активами всіх типів інвестиційних фондів (інститутів спільного інвестування) здійснюється саме компаніями з управління активами, останні є невід'ємною складовою, суб'єктом, що забезпечує здійснення діяльності зі спільного інвестування. Також важливими суб'єктами, пов'язаними з діяльності ІСІ, є "інфраструктурні" суб'єкти – реєстратор, зберігач, незалежний оцінювач, аудитор (їх роль та особливості діяльності ми проаналізуємо пізніше).

Виходячи з призначення та функцій розглянутих суб'єктів, особливостей діяльності зі спільного інвестування, вважаємо за доцільне запропонувати до використання поняття "ринку спільного інвестування", адаптоване до вітчизняної практики (слід зауважити, що тут ми погоджуємося з Н.В. Цигановою та А.С. Шпанко щодо необхідності здійснення такої "адаптації", проте хочемо запропонувати й обґрунтувати власне визначення – див. посилання нижче).

У світовій практиці ринок спільного інвестування складається з таких суб'єктів, як недержавні пенсійні фонди, інвестиційні фонди, страхові компанії, що займаються страхуванням життя, тощо. Головна їх відмінність від інших суб'єктів фінансового ринку полягає в акумулюванні коштів дрібних інвесторів та управлінні цими коштами

за певну винагороду. У вітчизняному законодавстві такі фінансові посередники належать до категорії інституційних інвесторів. У свою чергу, поняття "ринок спільного інвестування" у законодавчо-нормативній базі відсутнє [6, с.100]. Згадані автори ринок спільного інвестування розглядають як середовище функціонування інститутів спільного інвестування [6, с.101], виокремлюючи їх від пенсійних фондів і страхових компаній (із чим ми не можемо не погодитися). Проте такий підхід концентрується лише на суб'єктах (ІСІ) як ключових і визначальних елементах такого ринку, що звужує розуміння цього ринку.

Ми ж пропонуємо дещо інший, розширений підхід до тлумачення категорії "ринок спільного інвестування". Ця категорія, на нашу думку, має охоплювати особливості функціонування такого ринку як з точки зору задіяних суб'єктів, так із точки зору специфіки діяльності, механізмів та інструментів здійснення такої взаємодії. З огляду на зазначене, пропонуємо розглядати ринок спільного інвестування як сферу взаємодії інвесторів, з одного боку, та ІСІ й КУА, з іншого боку, з приводу забезпечення можливостей більш ефективного використання вільних фінансових ресурсів перших шляхом здійснення посередницької діяльності зі спільного інвестування останніх. Тут слід звернути увагу на специфіку такої діяльності. Вона обов'язково означає здійснення фінансового посередництва, оскільки передбачає емісію власних фінансових інструментів; крім того, має комерційний характер, тобто здійснюється задля отримання прибутків, а не лише задоволення потреб клієнтів.

Таким чином, ринок спільного інвестування виступає як складова фінансового ринку, що тісно пов'язана саме з фондовим ринком. Цей зв'язок стає очевидним після розгляду структури інвестиційних портфелів зазначених інститутів. Основним об'єктом таких вкладень є саме інструменти, що обертаються на фондовому ринку. Більше того, ця складова нині знаходиться лише на етапі формування і має значний потенціал до розвитку. Про це свідчить зарубіжний досвід. Так, у розвинених країнах інститути спільного інвестування разом зі страховими компаніями та недержавними пенсійними фондами є провідними фінансовими акумуляторами й диверсифікаторами, які, зберігаючи кошти населення, перетворюють їх в інвестиційну базу [4, с.112].

Висновки. Отже, фінансові посередники є важливими суб'єктами фінансового ринку, забезпечуючи зростання ефективності взаємодії між позичальниками та кредиторами. Це відбувається завдяки тим спільним характерним рисам їх діяльності, які створюють додаткові переваги для всіх учасників таких відносин. Однак, існує низка таких фінансових посередників, які мають свої особливості з точки зору діяльності. Це зумовлює існування досить широкої класифікації фінансових посередників. Одними з таких учасників фінансового ринку є інститути спільного інвестування. Їх діяльність тісно пов'язана з функціонуванням фондового ринку, оскільки інструменти саме цього ринку є об'єктом інвестування коштів, залучених такими посередниками. Більше того, у зарубіжній практиці ІСІ є потужною рушійною силою активізації інвестиційних процесів у країні. З огляду на це, вивчення сфери їх діяльності – важливий напрям досліджень. Зокрема, запропоноване тлумачення терміна "ринок спільного інвестування", на нашу думку, має посприяти формуванню більш чіткого розуміння діяльності ІСІ, що забезпечуватиме подальше зростання інвестиційної активності домогосподарств і господарюючих суб'єктів на внутрішньому ринку.

1. Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди): Закон України від 15.03.2001 № 2299-ІІІ зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua.
2. Гроші та кредит : підручник / [М. І. Савлук, А. М. Мороз, М. Ф. Пуховкіна та ін.] ; за заг. ред. М. І. Савлука. – К. : КНЕУ, 2001. – 599 с.

3. Науменкова С. В. Розвиток фінансового сектору України в умовах формування нової фінансової архітектури : монографія / С. В. Науменкова, С. В. Міщенко – К. : Ун-т банківської справи, Центр наук. дослідж. Нац. банку України, 2009. – 384 с.
4. Гориславець П. А. Динаміка розвитку відкритих інститутів спільного інвестування на тлі світової фінансової кризи / П. А. Гориславець // Науковий вісник НЛТУ. – 2009. – Вип. 19.10. – С. 112–117.
5. Перконос П. П. Особливості розвитку інститутів спільного інвестування в Україні на етапі відновлення національної економіки / П. П. Перконос // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. праць. – Вип. 5 (108) / наук. ред. І. Г. Манцуров. – К., 2010. – С. 49–54.
6. Циганова Н. В. Потенціал розвитку вітчизняного ринку спільного інвестування / Н. В. Циганова, А. С. Шпанко // Фінанси України. – 2007. – С. 100–108.

Рецензенти:
Науменкова С.В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри банківської справи економічного факультету Київського національного університету імені Тараса Шевченка;
Ткаченко Я.С. – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри фінансів та кредиту економічного факультету Академії праці і соціальних відносин Федерації профспілок України.

УДК 368.032
ББК 65.9 (4 Укр)

Петрішина Т.О.

МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ СТРАХУВАННЯ МАЙНА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Криворізький економічний інститут
ДВНЗ "Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана",
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра фінансів,
50000, м. Кривий Ріг, вул. Карла Маркса, 64,
тел. : (0564) 901781; 0667603947,
e-mail: t_petrishina@mail.ru

Анотація. У статті розглянуто модель страхування майна вітчизняних підприємств, яка доводить наявність безпосереднього зв'язку між розміром франшизи, страховою премією і страховими виплатами. При цьому в її основу покладено зменшення трудовитрат страховика, а відтак – фінансових витрат на обслуговування процесу страхування.
Ключові слова: модель, страхування майна, франшиза**,** страхові премії, страхові виплати, трудовитрати.

Annotation. In the article the model of insurance of property of the domestic enterprises is considered which proves direct connection presence between the size of the franchise, the insurance award and insurance payments. In this case, it is based on the reduction of labor expenses of insurer, and accordingly – financial expenses for service of process of insurance.
Key words: model, property insurance, the franchise, insurance awards, insurance payments, labor expenses.

Вступ. Сучасний розвиток вітчизняного страхового ринку потребує фінансового прогнозування та оптимізації процесів страхування і перестрахування, що неможливо без використання методів моделювання. У ході дослідження та вдосконалення процесу страхування необхідно враховувати динаміку функціонування страхового ринку, чого можна досягти при застосуванні імітаційного моделювання. Метою використання імітаційних методів моделювання при дослідженні конкретного виду страхування є детальне вивчення процесів, що відбуваються на страховому ринку чи в окремій стра-

ховій компанії, установлення значень основних показників і характеристик, що свідчать про ефективність роботи страховика, оптимізація діяльності страховика, що полягає у визначенні його параметрів і конкретної структури.

Постановка завдання. Проведене нами дослідження програм страхування майна, що пропонуються вітчизняними страховиками, показало, що в переважній більшості договори страхування майна укладаються з франшизою, яка захищає страховиків від урегулювання дрібних збитків. Існуючі моделі страхування з франшизою (моделі таких учених, як А. Баутов, А. Максимов, Д. Палійчук, М. Палійчук та О. Толстенко) враховують лише найбільш прості випадки для окремих умов страхування. Основним завданням авторської розробки було встановлення за допомогою імітаційного моделювання взаємозв'язку між франшизою, страховими виплатами та страховими преміями, а також оптимізація трудовитрат страховика на обслуговування процесу страхування майна.

Результати. Існуючі аналітичні моделі страхування з франшизою враховують лише найпростіші випадки для окремих умов страхування. Також слід зазначити, що рекомендації щодо вибору франшизи в розглянутих моделях мають суто загальний характер, тобто не враховують специфіки ризиків. Крім того, жодна з існуючих моделей страхування не враховує трудовитрати страховика на обслуговування страхових позовів.

Для усунення недоліків існуючих моделей і з метою вибору обґрунтованого розміру франшизи пропонуємо імітаційну модель процесу страхування майна вітчизняних підприємств. Загалом модель є універсальною і може бути застосована для інших видів ризикового страхування (автокаско, страхування майна громадян, майна сільськогосподарських підприємств тощо).

Модель, розроблена нами, складається з 2 частин:

- перша частина залежно від зміни відповідних параметрів дає змогу встановлювати прийнятний як для страховика, так і для страхувальника розмір страхового відшкодування з франшизою;
- друга частина призначена для моделювання часу обслуговування заяв за страховими виплатами, а також трудовитрат за цим процесом з урахуванням установленого рівня франшизи.

Модель побудовано на основі комп'ютерної математичної програми MATLAB, яка є високопродуктивною мовою для технічних і математичних обчислень. Це дозволяє інтегрувати моделювання та програмування програм, де поставлена проблема та її вирішення виражені математичними знаками. Використання MATLAB дозволяє автоматично генерувати різні види проектів, включаючи моделювання, розробку алгоритму обчислення, імітації й аналіз даних, дослідження, розробляти графічні об'єкти. Вона є діалоговою системою, чий елемент початкових даних – це масив, який не вимагає зазначення відповідних розмірів та параметрів.

В основу імітаційної моделі страхування майна промислових підприємств, що пропонується автором, покладено окрему групу об'єктів (розрахована на один вид страхування, для окремого страховика, у випадку для страхування майна вітчизняних підприємств), яка є однорідною в статистичному розумінні за частотою страхових випадків, страховими сумами та законом розподілу зазначених сум.

Для імітації страхових випадків використано генератор випадкових чисел за біноміальним законом розподілу [1, с.303]. Біноміальний закон розподілу в зазначеній моделі зручно застосовувати, оскільки випадкова величина (чи то кількість страхових випадків, чи то потік заявок), згідно з біноміальним законом розподілу, може приймати значення x=0, 1, 2…n. Біноміальний закон добре відповідає природі страхових випадків, які розглядаються як незалежні й випадкові величини.

Параметрами генератора страхових випадків є кількість застрахованих об'єктів (n) і ймовірність настання страхового випадку на окремому об'єкті (p). Характерною особливістю генератора має бути відносна рідкість подій. Група формується таким чином, щоб імовірність одночасної появи двох або більше страхових випадків була малою. Це є важливим для аналізу процесу обслуговування страхових випадків за допомогою теорії масового обслуговування, суть якої полягає в тому, що на основі теорії ймовірності розробляється оцінка якості функціонування системи масового обслуговування. У нашому випадку така система призначена для обслуговування заявок із здійснення страхових виплат. Система включає певну кількість робочих місць або засобів обслуговування (канали обслуговування). Час надходження заявок та їх обслуговування мають випадковий характер.

Що стосується моделювання страхових виплат з урахуванням франшизи, то для її імітації використано генератор за законом гамма-розподілу, оскільки саме цей закон залежно від зміни заданих параметрів дає змогу визначити вплив франшизи на страховий тариф і час обслуговування страхових позовів. Крім того, аналіз літературних джерел [2, с.25] показав, що більшість аналітичних моделей у страхуванні базується саме на законі гамма-розподілу.

Гамма-закон розподілу неперервних випадкових величин дозволяє за допомогою параметрів α та β змінювати форму розподілу в досить широкому діапазоні. Графік функції для різних параметрів α та β зображено на рис. 1.

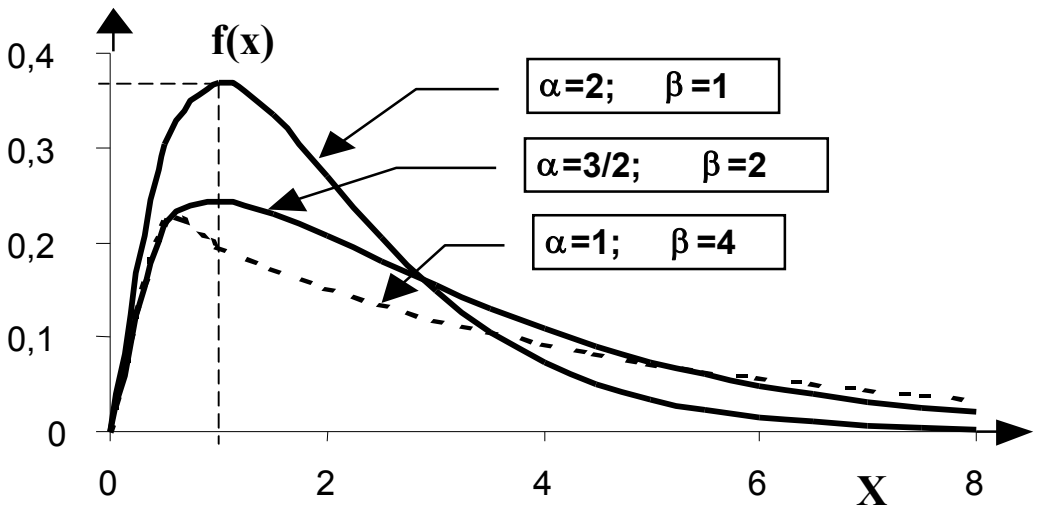

Рис. 1. Функція щільності гамма-розподілу випадкових величин [2, с.26]

Задавши рівень франшизи, можна очікувати різного впливу для різних параметрів закону розподілу. У нашому випадку це має значення, оскільки заданий рівень франшизи буде вказувати на щільність взаємозв'язку її розміру й витрат на обслуговування страхових позовів. Так, на графіку крива, що відповідає параметрам α =2, β=1, показує сильну залежність франшизи та витрат з обслуговування позовів, що надійшли до страхової компанії. Крива з параметрами α =3/2, β=2 відображає середню залежність, а крива з параметрами α =1, β=4 – низький ступінь залежності. Оптимальний рівень може бути визначений за допомогою методу дихотомічної оптимізації, сутність якого полягає у встановленні мінімального й максимального рівня франшизи та відповідного рівня витрат.

Для зручності та детальнішого опису роботи моделі більшість дій пронумеровано. Так, кількості застрахованих об'єктів у моделі відповідає номер 1; імовірності настання страхового випадку – 2 і т. д.

Для встановлення достовірних оцінок за імітаційною моделлю доцільно обирати досить тривалий інтервал моделювання (порядку декількох тисяч часових одиниць модельного часу. Наприклад, у моделі, що пропонується, цей показник установлено в розмірі 4 000 часових одиниць).

Слід зазначити, що параметри моделі досить легко визначаються емпірично. Певні труднощі можуть виникнути лише з визначенням параметрів закону розподілу. Останні (α та β) слід підбирати за відповідністю моментів закону, а саме:

$$\alpha = \frac{\sum \bar{x}^2}{\sum x^2 - \sum \bar{x}^2}, \quad (1)$$

$$\beta = \frac{\sum \bar{x}}{\sum x^2 - \sum \bar{x}^2}, \quad (2)$$

де $\bar{x}$ – середнє значення страхових виплат за певний період часу по страховій компанії.

Для того, щоб наочно побачити, як працює модель, оберемо такі дані: n (кількість застрахованих об'єктів) – 10 000 од., p (імовірність настання страхового випадку) – 0,00002. Франшизу (fransh) оберемо в розмірі 1%, що відповідає середньому значенню франшизи, яку використовують при страхуванні майна промислових підприємств українські страховики (за результатами дослідження автора). $\bar{x}$ оберемо за конкретною компанією.

Розглянемо дію моделі на прикладі ВАТ Страхове товариство "Іллічівське", яке протягом 2005–2009 років за рейтингом InsuranceTOP [3] займало одну з провідних позицій серед страховиків за обсягом страхових виплат, оскільки в моделі параметри α та β розраховуються на підставі страхових виплат компанії з майнового страхування. Розрахунки основних параметрів (α та β) імітаційної моделі подаємо нижче:

$$\alpha = \frac{((255{,}3 + 1748{,}6 + 4368{,}1 + 7389{,}9)/4)^2}{((255{,}3 + 1748{,}6 + 4368{,}1 + 7389{,}9)^2/4) - ((255{,}3 + 1748{,}6 + 4368{,}1 + 7389{,}9/4)^2} = 0{,}33;$$

$$\beta = \frac{((255{,}3 + 1748{,}6 + 4368{,}1 + 7389{,}9)/4)}{((255{,}3 + 1748{,}6 + 4368{,}1 + 7389{,}9)^2/4) - ((255{,}3 + 1748{,}6 + 4368{,}1 + 7389{,}9)/4)^2} = 9{,}69.$$

Процес моделювання страхування майна промислових підприємств у ВАТ СТ "Іллічівське" зображено на рис. 2. Розглянемо більш детально послідовність дій (потоків) процесу моделювання при страхуванні майна промислових підприємств у цих компаніях. На вході першої частини моделі – моделі страхових виплат, яка побудована за законом гамма-розподілу (gamma), знаходяться кількість застрахованих об'єктів, імовірність страхового випадку, франшиза й параметри гамма-розподілу α та β. Після обробки зазначених даних у моделі на виході маємо:

6 – страхові виплати (без франшизи);

8 – кількість заявок на здійснення страхових виплат (без франшизи);

11 – страхові виплати (з франшизою);

13 – кількість заявок на здійснення страхових виплат (з франшизою).

Графіки зміни отриманих значень знаходяться в блоці I (рис. 2).

Потоки 7 і 12 указують на суми страхових виплат без франшизи та з франшизою, а потоки 9 та 14 – середню кількість заявок на здійснення страхових виплат відповідно без франшизи та з франшизою.

Як видно з моделі (потоки 10 і 15), кількість заявок на здійснення страхових виплат без франшизи та кількість заявок на здійснення страхових виплат з франшизою є вхідними даними для другої частини моделі – моделі обслуговування страхових

подій. Крім цих даних вхідними також є поточний обсяг робіт з обслуговування страхових позовів (як приклад узято 5 людино/год) і потенційні трудовитрати на обслуговування страхових позовів в одиницю модельного часу (приміром – 1 год). Процес надходження зазначених даних до системи позначено номерами 16 і 17.

На виході моделі обслуговування страхових подій – середній час обслуговування без франшизи (18) і, відповідно, з франшизою (23). Далі відбувається порівняння контрольного рівня зайнятості в системі без урахування франшизи (потоки 19, 20) і з франшизою (потоки 24, 25). Якщо поточний обсяг робіт з обслуговування страхових позовів w (або w_f) буде більшим за задане значення d1 (потенційні трудовитрати на обслуговування страхових позовів), то відбудеться перевантаження системи.

Графічне зображення вихідних параметрів моделі обслуговування страхових подій наведено в блоці II (рис. 2). Цей блок порівняння поточного обсягу робіт з пороговим значенням d1 дозволяє зафіксувати такі моменти, як простої системи (при d1=0) і перевантаження (при d1=d).

Аналогічно до страхових виплат без франшизи та з франшизою потоки 22 та 27 відображають загальний час на обслуговування страхових позовів без і з франшизою, а потоки 28 та 29 – середній обсяг роботи з обслуговування страхових позовів відповідно без франшизи та з франшизою.

Перевагами розробленої моделі є те, що вона:

- установлює щільний взаємозв'язок між рівнем франшизи та розміром страхового тарифу й страхових виплат, що дозволяє страховику економити на трудовитратах, і знижує загальні витрати страхової компанії;
- дає змогу швидко обрахувати можливі втрати компанії і страхувальника при використанні заданого рівня франшизи, дозволяючи отримати оптимальний розмір франшизи для обох сторін процесу страхування майна.

Висновки. Визначено, що процес страхування майна промислових підприємств не є досконалим через недостатнє використання в ньому сучасних технологій, які базуються на імітаційному моделюванні. У зв'язку із цим, нами на основі програми імітаційного моделювання MATLAB розроблено модель страхування майна підприємств, що враховує інтереси як страховика, так і страхувальника. Наявність у моделі франшизи скорочує кількість дрібних претензій, спрощуючи розрахунки страховика із страхувальником у разі заподіяння дрібних збитків об'єкту страхування, підтримує стійкість страхових операцій шляхом економії коштів страхового фонду, а також підвищує відповідальність страхувальника за виконання умов договору страхування, що сприяє оптимізації виконання страхових зобов'язань. Розроблена модель страхування дозволяє страховику економити на трудовитратах, що, у свою чергу, знижує загальні витрати страхової компанії, а також дає змогу швидко прорахувати можливі втрати компанії і страхувальника при використанні заданого рівня франшизи.

1. Мостеллер Ф. Вероятность / Мостеллер Ф., Рурке Р., Томас Дж.; под ред. И. М. Яглома : пер. с англ. В. В. Фирсова. – М. : Мир, 1969. – 427 с.
2. Бондарев В. Б. Математические модели в страховании / В. Б. Бондарев. – Донецк : АЛЕКС, 2002. – 116 с.
3. Показатели деятельности страховых компаний за 2005–2009 гг. // Страховые выплаты [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.insurancetop.com.

Рецензенти:

Шайкан А.В. – доктор економічних наук, заступник директора з навчальної роботи Криворізького економічного інституту ДВНЗ "Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана";

Супрун А.А. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Криворізького економічного інституту ДВНЗ "Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана".

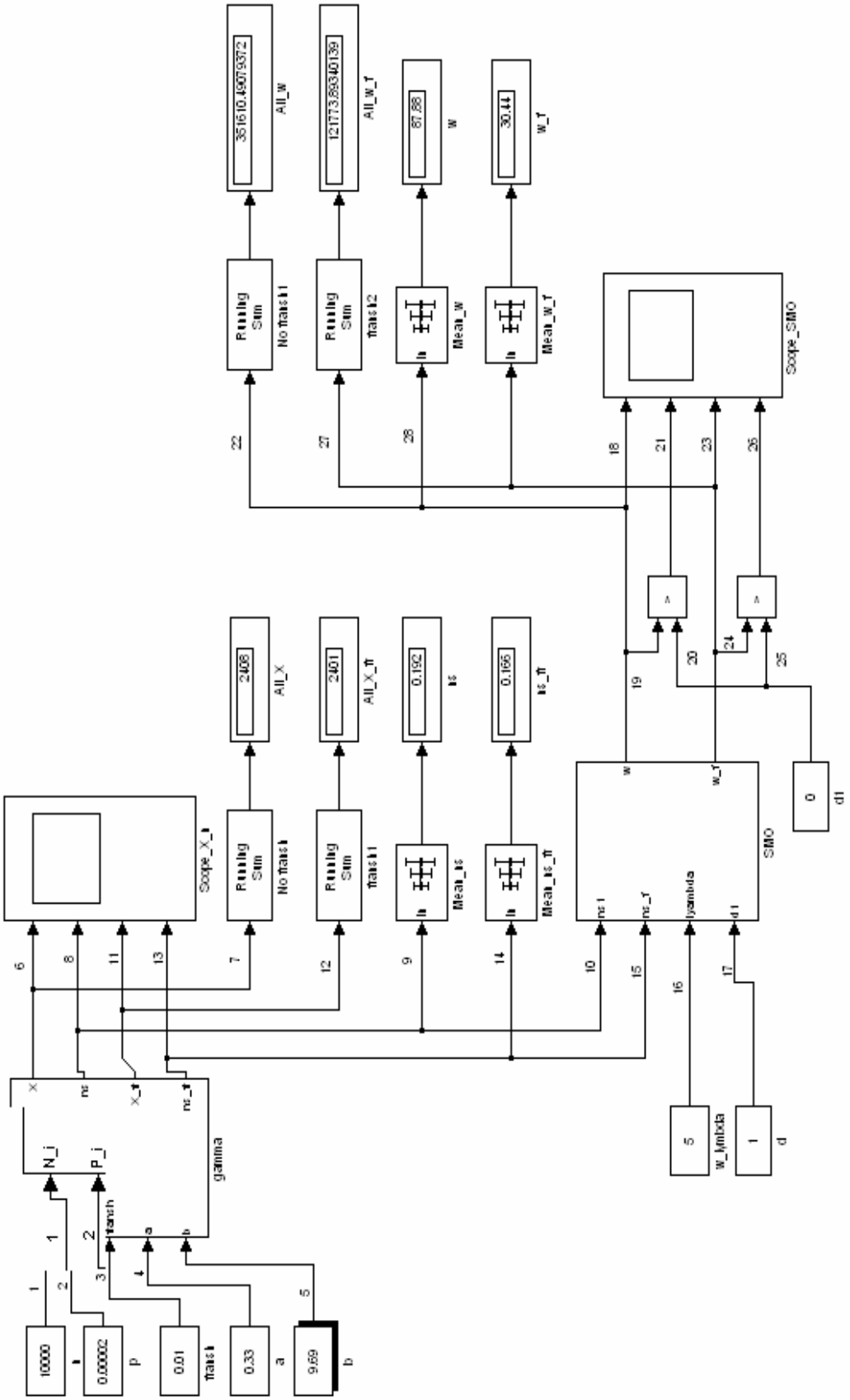

Рис. 2. Імітаційна модель страхування майна вітчизняних підприємств (на прикладі ВАТ СТ "Іллічівське")

УДК 336.71
УБК 65.262

Пилипів М.І.

ІНСТРУМЕНТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАБІЛЬНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра обліку і аудиту,
73000, м. Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 44а,
тел.: 596003,
e-mail: mariya.pylypiv@gmail.com.

Анотація. У статті представлені фактори дестабілізації банківської системи України, які були виокремлені впродовж 2004–2010 років. Визначена сутність основних інструментів, що забезпечують стабільне функціонування банківської системи в нашій країні, і виявлені взаємозв'язки між ними.

Ключові слова: банківська система, стабільне функціонування, капітал, відсоткова ставка, формування резервів, банківські ризики, кредити.

Annotation. This article presents factors for destabilization of banking system of Ukraine, which were implemented during 2004–2010. It examines the essence of these factors, which provide stable functioning for the banking system in the country and also shows the interrelationships between them.

Key words: banking system, stable functioning, capital, percent, formation of reserves, bank risks, credits.

Вступ. Банківська система є одним із важливих секторів економіки. Саме фінансова стабільність банківських установ забезпечує успішне функціонування їх на ринку за умови взаємозв'язку між ними та координації їхніх дій. Тому питання визначення інструментів забезпечення стабільного функціонування банківської системи нині набуває першочергового значення і є однією з найактуальніших проблем.

У науковій літературі дослідженням проблем ефективного функціонування банківської системи приділяється велика увага в дослідженнях вітчизняних і зарубіжних науковців: Л.Г. Батракова, Ф.Ф. Бутинця, О.В. Васюренко, А.М. Герасимовича, О.В. Дзюблюка, А.М. Мороза, Г.М. Панової, Л.О. Примостки, М.І. Саблука, Р.І. Тиркало та інших. Автори розглядають коло питань, присвячених висвітленню підходів щодо розкриття сутності банківської системи та її ролі в економіці. Проте необхідним є розкриття основних інструментів, які забезпечують фінансову стабільність банківської системи, з урахуванням їх взаємозв'язків.

Постановка завдання. Метою статті є розкриття сутності основних інструментів, за допомогою яких забезпечується фінансова стабільність банківської системи в нашій країні, і виявлення взаємозв'язків між ними.

Результати. Необхідно зазначити, що дестабілізація банківської системи України була зумовлена такими факторами:

1. Використанням долара як міжнародної резервної валюти. Таку ситуацію зумовило те, що світова енергетична криза в 1973 році призвела до зростання ціни на сиру нафту, закупка якої здійснювалася США за умови проведення всіх розрахунків через американські банки.

2. Виникненням кризи платежів, яка була зумовлена тим, що США почали надавати кредити навіть тим країнам, які були не платоспроможними позичальниками.

Це призвело до появи так званих віртуальних грошей, оскільки джерелом їх надходження було не виробництво, а кредит.

3. Збільшенням обсягів інвестицій, темпи зростання яких були втричі більші від темпів зростання валового внутрішнього продукту. При цьому в структурі прямих іноземних інвестицій переважали інвестиції, спрямовані переважно у фінансову діяльність (майже 30%), операції з нерухомим майном (20%) та оптову торгівлю (7%) [1, с.4], а також для придбання і капіталізації банків. Частка банків з іноземним капіталом зросла в Україні до 40% [2, с.18].

4. Зростанням платоспроможного попиту в Україні, який можна було задовольнити шляхом збільшення або цін, або імпорту споживчих товарів. Це відбулося тому, що економічна політика спрямована не на фінансування реального сектора економіки, а на перерозподіл бюджетних коштів у соціальну сферу (підвищення мінімальної заробітної плати, фінансування соціальних програм).

5. Збільшенням імпорту, у зв'язку з підвищеним рівнем попиту й відсутністю достатньої пропозиції товарів на вітчизняних товарних ринках, що призвело до зростання дисбалансу між ними.

6. Недосконалістю і неврегульованістю нормативно-правових документів щодо захисту прав приватної власності, що не сприяло надходженню інвестицій у матеріальне виробництво, тому вони йшли в банківський сектор.

7. Високою доларизацією ринків нерухомості й автомобільного ринку, а також кредитуванням в іноземній валюті, що становить майже 50% загальної грошової маси, яка перебуває в обігу, що може призвести до втрати суверенітету України [1, с.7].

8. Швидкою девальвацією національної валюти та невизначеністю курсової політики в Україні наприкінці 2008 року . Це призвело до різкого збільшення реальної вартості кредитів у гривневому еквіваленті при значних обсягах кредитування в іноземних валютах, що вплинуло на погіршення якості банківських активів через нездатність позичальників виконувати свої зобов'язання [2, с.18].

Ми згодні з думкою дослідників [3, с.18], що, виходячи з розглянутих вище як зовнішніх, так і внутрішніх факторів, які були виокремлені впродовж 2004 – 2010 років в умовах неузгодженості дій різних гілок влади, нестабільності політичної ситуації, відсутності структурних реформ, проведення непродуманої бюджетної політики та неефективної соціальної політики, обмеження експортних джерел надходження валюти в Україну, банківську систему можна розглядати як процес, який перебуває в постійному розвитку, навіть якщо він є перерваний тимчасовим спадом і регресом.

Що ж стосується розуміння фінансової стабільності банківської системи, то, на наш погляд, вона досягається в основному за допомогою таких інструментів, як нарощення капіталу, визначення процентної ставки й формування резервів.

Розглянемо перший з наведених інструментів – нарощення капіталу. Формування капіталу банківської установи передбачає виділення таких двох його складових: власного та залученого.

Зрозуміло, що формування власного капіталу банківських установ відіграє важливу роль як на стадії створення, так і в процесі функціонування. На стадії створення він складається із статутного капіталу, і джерелами його можуть виступати, зокрема, акціонерний капітал, внески приватних осіб для комерційних банків і кошти держави для Національного банку України.

Необхідно зазначити, що державою здійснюється законодавче регулювання мінімального розміру статутного капіталу банківських установ і регулювання специфіки їх діяльності. Це пояснюється тим, що на стадії створення величина власного капіталу банків визначається потребами забезпечення організаційних витрат для здійснення банківської діяльності, а також забезпечення його платоспроможності за депозитними вкладами.

Для визначення напрямів подальшої капіталізації банківської сфери важливим є аналіз основних показників діяльності банків України [4]. Результати аналізу свідчать про те, що власний капітал банків збільшився в порівнянні з 2005 роком у 7,3 раза й складав станом на 01.01. 2011 року 134 405 млн грн. Таке збільшення відбулося в основному за рахунок збільшення за аналогічний період статутного капіталу у 12,1 раза.

Незважаючи на те, що протягом 2001–2005 років мають місце позитивні тенденції, пов'язані із збільшенням капіталу, і надалі необхідне ще значне нарощення його, оскільки залишається дуже низьким показник відношення власного капіталу до ВВП, зокрема, у 2009 році він становив 14,7 відсотка.

Другим важливим інструментом забезпечення фінансової стабільності банківської системи можна вважати процентну ставку, зміна якої відразу ж впливає на зміну попиту як на кредити, так і на депозити.

Так, збільшення процентних ставок у випадку, коли банк піддається більшому ризику, веде, з одного боку, до того, що одержані позики стають дорожчими для банку, а окремі з них узагалі стають відсутніми у зв'язку з небажанням кредиторів надавати ліквідні засоби, а, з іншого боку, ті клієнти, які взяли кредити, можуть припинити одержання нових їх видів і прискорити використання коштів за вже відкритими кредитними лініями.

Отже, можна стверджувати, що збільшення процентних ставок впливає як на зменшення вартості активів, які банк хоче продати для одержання ліквідних засобів, так і на зменшення вартості позик.

Той факт, що банки постійно знаходяться у двох протилежних ситуаціях – кредитора (щодо виданих кредитів) і позичальника (щодо одержаних депозитів), зумовлює потребу в управлінні зовнішніми та внутрішніми банківськими ризиками, які характерні для всіх сфер банківської діяльності, оскільки пов'язані з проведенням як активних, так і пасивних операцій банку, що сприятиме правильному визначенню ставки відсотка та є важливою умовою успішної діяльності банку [5, с.243; 6, с.272].

Вирішення завдання банківської стратегії стосовно ефективного управління ризиками полягає у вивченні їх видів і причин виникнення з метою визначення мінімального допустимого рівня їх існування.

Найкращі можливості щодо вичерпної характеристики ризиків і використання заходів мінімізації дає побудова їх класифікації. На нашу думку, найбільш повною є запропонована професором О.В. Дзюблюком класифікація банківських ризиків за ознаками, які наведені в табл. 1 [7, с.292].

Формування обов'язкових резервів є також одним із дуже важливих інструментів забезпечення фінансової стабільності банківської системи, оскільки зміна норми обов'язкового резерву центральним банком впливає на зміну пасивів банківських установ. Так, при зменшенні норми обов'язкових резервів комерційні банки мають можливість збільшити додаткове кредитування, інакше така можливість є відсутньою.

Отже, установлення банківських резервів дає можливість зменшити ризики, які виникають у банківській системі, мінімізувати втрати в разі ненадійних позик, забезпечуючи, таким чином, її фінансову стабільність.

З точки зору менеджменту банку проблема створення обов'язкових резервів вирішується шляхом акумуляції на спеціальних бухгалтерських рахунках адекватних коштів банку для відшкодування можливого дефіциту платіжних ресурсів, а також відшкодування ризиків активних операцій, які пов'язані із здійсненням кредитної та інвестиційної діяльності.

Таблиця 1

Класифікація банківських ризиків

Ознаки класифікації	**Види банківських ризиків**
За видами (за сферою виникнення)	• основні (кредитний, процентний, валютний, ліквідності) • похідні (операційний, ризиковий, політичний, банківських зловживань, андерайтингу)
За факторами впливу	• зовнішні (непередбачуваність економічних процесів, економічно неоптимальна повнота інформації) • внутрішні (приховування частини інформації, недосконаліть системи управління)
За причинами виникнення	• об'єктивні • суб'єктивні
За можливістю контролю	• контрольовані • неконтрольовані
За періодами часу	• минулі • поточні • перспективні
За масштабами (величиною втрат)	• незначні • великі • відчутні • критичні
За методами подолання	• індивідуальні • сумісні
За інструментами впливу	• внутрішньобанківські інструменти впливу • зовнішні інструменти впливу (уряд, центральний банк) • похідні інструменти впливу
За характером зв'язку з іншими ризиками	• безпосередня залежність • слабкий зв'язок • відсутній зв'язок
За типами аналізу	• кількісний • якісний
За методами мінімізації	• уникнення • пониження рівня • передача (поділ) між суб'єктами

*Джерело: [7, с.292].

Висновки. Підсумовуючи вищезазначене, можна зробити висновок, що забезпечення стабільності банківської системи можливе за умови, коли діяльність банківських установ буде розглядатися не кожна окремо, а як єдина система, й обов'язково у тісному зв'язку з виробничою та іншими сферами діяльності суспільства.

Наведені вище міркування дають підстави стверджувати, що існуванню тісного взаємозв'язку та взаємному впливу між інструментами, які забезпечують фінансову стабільність банківської системи й, зрештою, швидкий розвиток вітчизняної економіки, будуть сприяти:

1. Збільшення капіталізації банківської системи України за рахунок поглинання стійкими банкам проблемних для зміцнення своїх позицій на ринку, зростання їх прибутку, запровадження інформаційних технологій, приплив іноземного капіталу, який має бути спрямований на кредитування не фізичних осіб, а підприємств. Це також приведе до зменшення доларизації в Україні на ринках нерухомості та автомобільному.

2. Проведення політики поступового зниження процентних ставок за кредитами, що приведе до збільшення попиту клієнтів на позикові ресурси.

3. Застосування обов'язкових резервів, виходячи з установлених Національним банком мінімальних норм, забезпечення нормального функціонування банківської системи, оскільки дає можливість зменшити банківські ризики, страхуючи ненадійні позики.

1. Відновлення фінансової стійкості банківської системи України: антикризові заходи [Текст] // Вісник НБУ. – 2009. – № 5. – С. 3–12.
2. Геєць В. "Каталізатором фінансової кризи в Україні була світова криза, але значна частина передумов має внутрішнє походження" [Текст] / В. Геєць // Вісник НБУ. – 2009. – № 2. – С. 16–18.
3. Скрипник А. Основні аспекти і параметри оцінки ймовірності дефолту України в умовах фінансової кризи [Текст] / А. Скрипник, С. Марченко // Вісник НБУ. – 2009. – № 3. – С. 10–19.
4. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/bank_supervision/dynamics.htm. – Назва з екрану.
5. Череп А. В. Управління кредитними ризиками банків [Текст] / А. В. Череп // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону : наук. зб. / [за ред. І. Г. Ткачук]. – Івано-Франківськ : Вид-во Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника, 2010. – Вип. 6. – Т. І. – С. 242–246.
6. Бойківська Л. І. Механізм управління банківськими ризиками [Текст] / Л. І. Бойківська // Інноваційна економіка. – 2007. – № 3. – С. 270–272.
7. Дзюблюк О. В. Грошово-кредитна система України в умовах ринкових перетворень в економіці : [монографія] [Текст] / О. В. Дзюблюк. –Тернопіль : Карт-Бланш, 2007. – 308 с.

Рецензенти:

Баланюк І.Ф. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені В.Стефаника;

Пилипів Н.І. – доктор економічних наук, професор кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені В.Стефаника.

УДК 368.02
ББК 65.27

Полчанов А.Ю.

ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ ЯК ОБ'ЄКТ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

Житомирський державний технологічний університет,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра фінансів,
10005, м. Житомир, вул. Черняховського, 103,
тел.: +38 0412378482,
e-mail: polchanov@gmail.com

Анотація. У статті розглядаються питання фінансової стійкості страхової компанії, способи її оцінки й роль у діяльності страховика, необхідність та етапи стратегічного фінансового управління страховими компаніями в умовах соціально-економічного спаду.

Ключові слова: фінансова стійкість страхової компанії, платоспроможність страхової компанії, стратегічне управління, оцінка діяльності страхових компаній.

Annotation. The article examines the issues of financial strength of insurance company, ways of its estimation and role in the insurer's activity, the necessity and stages of strategic financial management of the insurance companies in the condition of the social and economic recession.

Key words: financial strength of an insurance company, solvency of an insurance company, strategic management, estimation of the insurer's activity.

Вступ. Сучасний стан страхового ринку характеризується посиленням негативних тенденцій, про що свідчать падіння обсягу страхових премій і рівня виплат, зменшення кількості страхових компаній та зростання концентрації страхового ринку.

Саме в таких умовах керівництву страхових компаній доцільно звернути особливу увагу на збереження або досягнення задовільного фінансового стану та опір дії несприятливих факторів, тобто на забезпечення фінансової стійкості страховика.

Таким чином, посилюється необхідність стратегічного управління страховими компаніями, що здатне забезпечити максимально ефективне використання наявних ресурсів і потенціалу для досягнення поставлених цілей.

Питання стратегічного управління страховою компанією та забезпечення її фінансової стійкості досліджується багатьма вченими та практиками, такими як М.М. Александрова, В.Д. Базилевич, В.Д. Бігдаш, Д. Бланд, Н.М. Внукова, О.М. Залєтов, В.В. Масленіков, О.П. Овсак, С.С. Осадець, В.М. Філонюк, О.Ф. Фурман, Дж. Хемптон та інші.

Проте, незважаючи на значні досягнення фахівців у цьому питанні, поки що залишається недостатньо дослідженою фінансова стійкість як об'єкт стратегічного управління.

Про актуальність обраної теми дослідження свідчить дефолт низки страхових компаній ("Вексель", "Страхові традиції" "Галактика"), що може спричинити зниження рівня довіри клієнтів до фінансових інститутів і, як наслідок, подальший спад вітчизняного страхового ринку.

Постановка завдання. Метою написання статті є розкриття сутності фінансової стійкості як об'єкта стратегічного менеджменту, способів її оцінки для ефективного управління страховою компанією та визначення її особливого значення в діяльності страхової компанії.

Основними методами дослідження виступають як загальнонаукові – абстракції, аналізу та синтезу, так і специфічні економічні методи, зокрема, альтернативний аналіз і моделювання.

Результати. Сучасний етап розвитку вітчизняного страхового ринку вимагає стратегічного підходу до управління бізнесом.

Стратегічне управління в страховій галузі характеризується низкою особливостей, що безпосередньо пов'язані зі специфікою страхової справи, а саме:

- важливим значенням управління ризиками;
- значними можливостями страхових компаній у розвитку фінансового ринку в порівнянні з розвиненими країнами;
- спеціальним режимом нормативно-правового забезпечення (у т. ч. і в питанні оподаткування страхової діяльності);
- системою вимог щодо забезпечення платоспроможності страхової компанії.

Залежно від конкретно сформованої мети страхової компанії відомий вітчизняний учений О.М. Залєтов виділяє [13, с.155]:

1. Стратегію А (Наполеон), спрямовану за збільшення частки на ринку.

2. Стратегію В (Форд), що передбачає балансування між часткою ринку та прибутком.

3. Стратегію С (Плюшкін), пріоритетним завданням якої є отримання прибутку.

Використання кожного з видів стратегій залежить, у першу чергу, від рівня розвитку не тільки страхового ринку, а й окремих його сегментів. Так, стратегія А є до-

сить поширеною серед компаній страхування життя (life-сегмент), для представників ризикового, більш розвинутого сегмента страхового ринку (non-life-сегмент), характерною є стратегія С.

Доцільним є формування стратегій для конкретних напрямів діяльності. Так, визначена нами в попередніх дослідженнях складова фінансової стратегії страхової компанії − стратегія управління страховими резервами передбачає вирішення завдання забезпечення їх безпечності, прибутковості, ліквідності та диверсифікованості.

Ураховуючи практичний досвід управління страховими резервами, аналітики інвестиційної групи "АРТ-Капітал" виділяють такі стратегії, як [7, с.59]:

1. Консервативна – помірний рівень ризику та вкладення коштів здебільшого в облігації вітчизняних банків і підприємств.

2. Збалансована – середній ризик і формування портфеля з високоліквідних акцій та облігацій вітчизняних підприємств і банків.

3. Агресивна – ризик вищий від середнього та інвестування переважно в акції, що мають перспективи росту вищі від середнього загальноринкового значення.

4. Довгострокова – ризик вищий від середнього та вкладення коштів переважно в акції другого та третього ешелону.

5. Індексна – ризик індексу та формування портфеля із цінних паперів, сформованого на основі індексу (наприклад, ПФТС та UX).

Проте визначальним фактором у виборі виду стратегії управління як певним напрямом діяльності, так і компанією в цілому виступає рівень фінансової стійкості.

Під фінансовою стійкістю страхової компанії (financial strength of an insurance company), як правило, розуміють здатність страхової компанії підтримувати певний рівень платоспроможності (solvency) і ліквідності (liquidity) активів під час дії несприятливих факторів. Це проявляється у своєчасному здійсненні страхового відшкодування у визначеному договором страхування розмірі та виплат за іншими фінансовими зобов'язаннями компанії, зокрема, за кредитами й облігаціями.

Несприятливими факторами, по-перше, є зовнішні чинники, значимість яких зросла через світову фінансову кризу, і, по-друге, внутрішні фактори (низький рівень менеджменту, неефективна актуарна політика), що відійшли на другий план. В умовах кризи під час стратегічного управління фінансовою стійкістю головну увагу нами приділено саме зовнішнім несприятливим факторам, вплив на які з боку керівництва компанії обмежений (рис. 1).

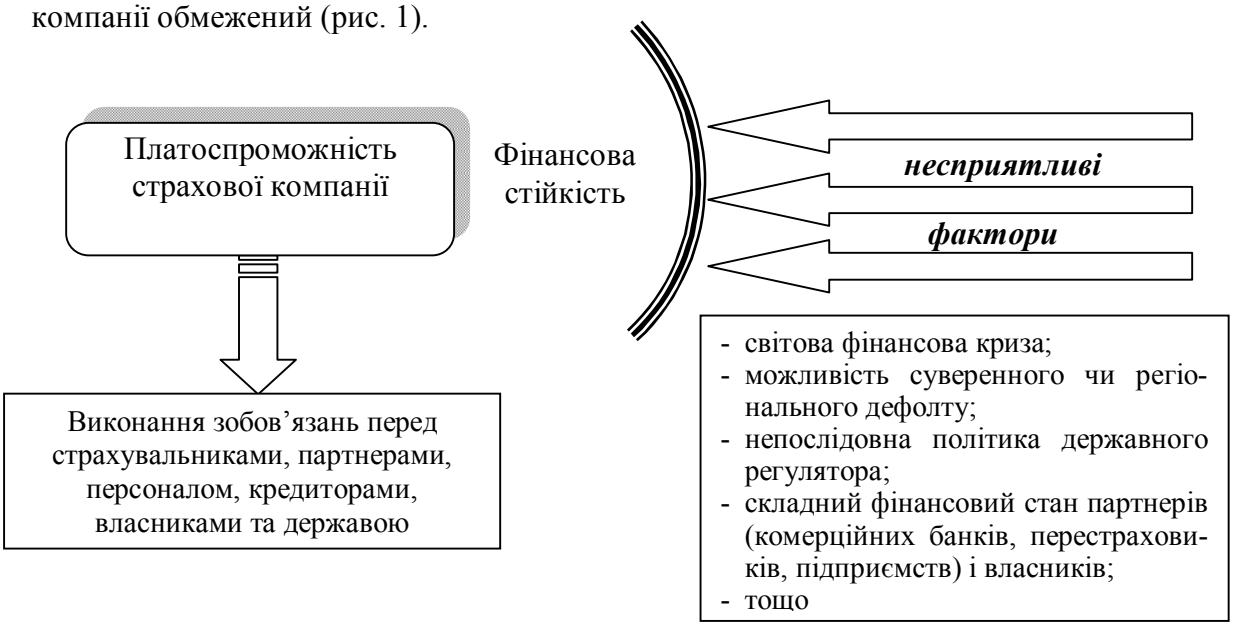

Рис. 1. Фінансова стійкість страхової компанії

Фінансова стійкість подібна до імунної системи організму під назвою "страхова компанія", що захищає його життєздатність, тобто платоспроможність.

Контроль за виконанням законодавчих вимог щодо забезпечення платоспроможності страховиків здійснює державний регулятор – Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України (Держфінпослуг).

Разом з тим до керівництва висуваються вимоги з боку партнерів, серед яких вітчизняні та закордонні перестрахові корпорації, комерційні банки, фінансові групи, стосовно наявності ефективної системи управління ризиками, рівня власного капіталу та розміщення резервів у надійних фінансових інструментах (депозитах, акціях, облігаціях).

Кредитори компанії мають бути впевнені в тому, що взяті на себе зобов'язання будуть виконані в повному обсязі й у визначені строки.

Власники (акціонери) компанії, які можуть виступати як її партнери, що є досить поширеним явищем в Україні, зацікавлені в максимізації ринкової вартості за умови лістингу акцій страховика на фондовій біржі або ж максимізації прибутку компанії чи фінансово-промислової групи, якій вона належить, використовуючи особливості оподаткування страхової діяльності в Україні.

Таким чином, за допомогою стратегічного управління фінансовою стійкістю можливо досягти збалансованого задоволення вимог власників, страхувальників, партнерів, кредиторів і держави.

Стратегічне управління фінансовою стійкістю складається з таких логічних етапів:

1. Визначення поточного фінансового стану компанії, ліквідності її активів та платоспроможності. Передбачається оцінка діяльності компанії протягом останніх років і відповідність до економічних нормативів, установлених державним регулятором.

Більшість учених для визначення ступеня ймовірності дефіцитності ресурсів рекомендують використовувати коефіцієнт варіації (k_v) професора Коньшина, що розраховується за формулою (1):

$$k_v = \sqrt{\frac{(1-\bar{T})}{(n \times \bar{T})}}, \qquad (1)$$

де $\bar{T}$ – середня тарифна ставка портфеля;

n – кількість застрахованих об'єктів.

Чим менше k_v, тим вища фінансова стійкість страхових операцій. Проте коефіцієнт ураховує лише діяльність, пов'язану з прийняттям і управлінням страховим ризиком (безпосередньо страхову діяльність) і не враховує кредитоспроможність страховика та його інвестиційну привабливість.

Тобто при оцінці рівня фінансової стійкості страхової компанії остання має розглядатись як (рис. 2):

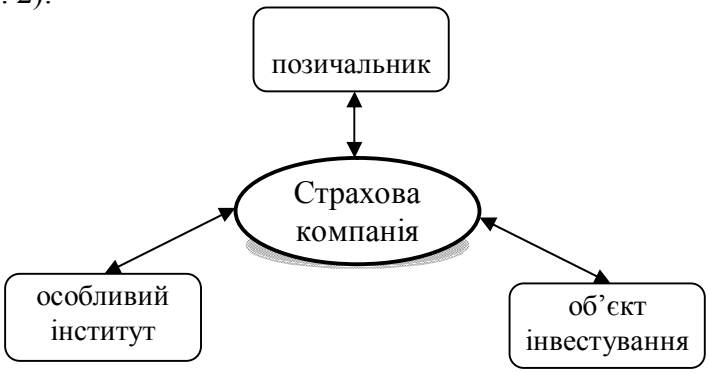

Рис. 2. Багатогранність страхової компанії

- позичальник (для оцінки з боку кредиторів компанії);
- об'єкт інвестування (для оцінки з боку мажоритарних і міноритарних власників);
- особливий фінансовий інститут, що здійснює діяльність у сфері управління ризиками.

Головними інструментами стратегічного управління фінансовою стійкістю виступає система збалансованих показників (Balanced scorecard), які зосереджені на комплексній оцінці та перспективах розвитку, досягненні стратегічних цілей, зростанні капіталізації, удосконаленні внутрішніх процесів і задоволенні потреб користувачів страхових послуг [10, с.213].

Але більшість запропонованих у літературі джерел оцінки діяльності суб'єктів господарювання починають безпосередньо з об'єкта дослідження, не звертаючи увагу на середовище його функціонування – ринок.

Тому пропонуємо додати до загальновідомих показників ліквідності, залежності від перестрахування, платоспроможності, ділової активності, рентабельності й інвестиційної діяльності такі показники (табл. 1).

Таблиця 1

Запропоновані показники (коефіцієнти) для оцінки діяльності страхових компаній

з/п	Показник (коефіцієнт)	Алгоритм розрахунку	Джерело інформації
1	Показник ролі страхування в крані (П1)	П1 = (Сума страхових премій усього ринку за рік) / (Валовий внутрішній продукт)	Дані Держкомстату та ЛСОУ
2	Показник доступності страхування (П2)	П2 = 1–[(Загальна сума сплачених страхових премій) / (Сукупні заощадження населення + Сукупний чистий прибуток підприємств)]	Дані Держкомстату та ЛСОУ
3	Показник розміру страхової компанії (П3)	П3 = (Капітал СК) / (Сукупний розмір активів страховиків, визнаних статтею 31 Закону України "Про страхування")	Дані Держкомстату та ЛСОУ
4	Показник місця на ринку (П4)	П4 = (Сума всіх страхових премій компанії) / (Сума страхових премій усього ринку)	Дані Держкомстату та ЛСОУ

Показники П1 і П2 характеризують страховий ринок країни, що дозволяє порівняти страхові компанії в різних країнах. Отримані дані можуть бути використані для інвестора, що володіє компаніями в різних країнах.

Показники П3 та П4 дозволяють визначити місце страховика на страховому ринку. За даними Держфінпослуг станом на 31 грудня 2009 року, на перші десять страхових компаній ризикової сфери припадало 29,3% від сукупного обсягу зібраних страхових премій, що на 4,7% більше від аналогічного показника попереднього періоду [6, с.5]. Це свідчить про зниження конкуренції в non-life сегменті страхового ринку протягом останніх років, що є локомотивом усього страхового ринку України.

2. Визначення бажаного фінансового стану та терміну його досягнення. Під час реалізації цього етапу доцільно орієнтуватися на лідера ринку з урахуванням довгострокової перспективи, а в разі управління компанією-лідером рекомендуємо використати модель умовного ідеального страховика, що є абсолютним монополістом на ринку й має оптимально збалансований страховий та інвестиційний портфель, користується високим рівнем довіри на фінансовому ринку. Більш конкретні характеристики умовного ідеального страховика залежать від стану компанії-лідера на ринку.

Термін досягнення зазначеного стану слід синхронізувати із циклічністю розвитку страхового ринку й економіки в цілому, оскільки під час економічного спаду та депресії першочерговим завданням страховика є стабілізація власного фінансового стану.

3. Вибір методів і засобів досягнення зазначеного рівня фінансової стійкості. На нашу думку, найкращим варіантом для вітчизняного страхового ринку виступає залучення фінансових ресурсів за допомогою продажу частини корпоративних прав стратегічному інвесторові як елементу диверсифікації джерел фінансування бізнесу.

4. Створення системи підтримки досягнутого рівня. Зазначений етап передбачає формування інформаційної бази про стан справ компанії, інструментів оперативного впливу на ситуацію та індикаторів, що дають змогу оцінити вплив прийнятих рішень. Ефективність використання цієї системи залежить від рівня впровадження інформаційних технологій, кваліфікації менеджменту та поточного рівня фінансової стійкості страховика.

5. Локалізація відповідальності страховика за всіма напрямами його діяльності. Цього можна досягти шляхом створення страхової групи, що складається з керуючої компанії та страховиків, більшістю корпоративних прав яких вона володіє.

Це дасть змогу протистояти несприятливим факторам впливу на діяльність страхового бізнесу, що активізувалися під час світової фінансової кризи. Адже фінансові проблеми однієї підконтрольної компанії прямо не впливають на фінансовий стан інших підконтрольних компаній.

Висновки. Стратегічне управління фінансовою стійкістю страхової компанії дасть змогу більшою мірою задовольняти страхові потреби клієнтів, адже підвищення рівня фінансової стійкості надає впевненості споживачам страхових послуг, отримати перевагу над конкурентами, що не використовують стратегічний підхід в управлінні бізнесом, і розширити свої можливості на фінансовому ринку в разі необхідності залучення капіталу чи розміщення страхових резервів.

На відміну від представників реального сектора економіки в процесі стратегічного управління фінансовою стійкістю страхових компаній доцільно розглядати їх не лише як об'єкт інвестування або як позичальника, але і як особливий фінансовий інститут, що здійснює діяльність у сфері управління ризиками.

Головним напрямом подальших досліджень є формування механізму вибору стратегії управління залежно від рівня фінансової стійкості страхової компанії. Особливу увагу слід приділити інвестиційній діяльності, оскільки прийнятний рівень фінансової стійкості дає можливість страховику здійснювати капіталовкладення в довгострокові проекти, іноді з підвищеним рівнем ризику, поліпшуючи таким чином економічне становище держави та її громадян.

1. Александрова М. М. Страхування : навчально-методичний посібн. / М. М. Александрова. − К. : ЦУЛ, 2002. − 208 с.
2. Базилевич В. Д. Страхова справа : [монографія] / В. Д. Базилевич, К. С. Базилевич. – 6-те вид. – К. : Знання, 2008. – 351 с.
3. Бігдаш В. Д. Страхування : [навч. посіб. для вузів] / В. Д. Бігдаш. − К. : МАУП, 2006. − 444 с.
4. Бланд Д. Страхование: принципы и практика / Дэвид Бланд. − М. : Финансы и статистика, 1998. − 416 с.
5. Закон України "Про страхування" від 07.03.1996 № 85/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rada.gov.ua.
6. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України. 2009 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/dpn/sk_2009.pdf.
7. Масленіков В. АРТ Капитал Менеджмент: искусство управления капиталом / В. Масленіков // Страховое обозрение. – 2007. − № 3−4 (9−10). – С. 56−61.
8. Овсак О. П. Визначення факторів фінансової стійкості страхової компанії [Електронний ресурс] / О. П. Овсак, О. А. Коноваленко // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури : зб. наук.

праць. − Вип. 25. – К. : НАУ, 2010. – С. 220. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ ppei/2010_25/ovsak.pdf.
9. Паращак О. В. Держфінпослуг пропонує реорганізувати всіх страховиків в АТ з не менше ніж 3 засновниками [Електронний ресурс] / О. В. Паращак. – Режим доступу : http://forinsurer.com/hotnews/ 10/05/27/22146.
10. Стратегічне управління страховою компанією : монографія / [В. М. Фурман, О. Ф. Філонюк, М. П. Ніколенко та ін.] ; наук. ред. і кер. авт. В. М. Фурман. – К. : КНЕУ, 2008. – 440 с.
11. Страхування : підручник / [Артюх Т. М., Бабко В. Л., Бабко Т. В. та ін.] ; кер. авт. колективу і наук. ред. С. С. Осадець. − 2-ге вид., переробл. та доповн. − К. : КНЕУ, 2002. − 599 с.
12. Страхування: теорія і практика : навч.-метод. посіб. / [Н. М. Внукова, В. І.Успаленко, Л. В. Временко та ін.]; за заг. ред. проф. Н. М. Внукової. − Х. : Бурун Книга, 2004. − 376 с.
13. Филонюк А. Ф. Страховая индустрия Украины: стратегия развития : [монография]. / А. Ф. Филонюк, А. Н. Залетов. – К. : Междунар. агенция “Бизон”, 2008. – 448 с.
14. Хэмптон Д. Финансовое управление в страховых компаниях / Д. Хэмптон. − М. : Анкил, 1995. − 263 с.

Рецензенти:
Виговська Н.Г. – доктор економічних наук, доцент кафедри фінансів Житомирського державного технологічного університету;
Верхов А.Г. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Житомирського державного технологічного університету.

УДК 339.330.8
ББК 65.8

Рубаха М.В.

МЕТОДИ МОБІЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ СУБ’ЄКТАМИ ГОСПОДАРЮВАННЯ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

Львівський національний університет
імені Івана Франка,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра фінансів, грошового обігу і кредиту,
79008, м. Львів, просп. Свободи, 18,
тел.: (032) 239-44-90,
e-mail: mariya.rubakha@gmail.com

Анотація. У статті досліджено можливості мобілізації власного й позикового капіталу, проаналізовано схеми залучення фінансових ресурсів на національному фінансовому ринку шляхом випуску цінних паперів та отримання банківських кредитів.

Ключові слова: фінансові ресурси підприємства, емісія акцій, облігаційна позика, андерайтинг, кредитоспроможність суб’єкта господарювання, потенціал мобілізації фінансових ресурсів.

Annotation. In the article are investigational the possibilities of mobilization of property and loan asset by enterprise’s, the charts of bringing in of financial resources are analysed at the national financial market by the issue of securities and receipt of bank credits.

Key words: financial resources of enterprise, emission of actions, bond loan, underwriting, solvency of enterprise, potential of mobilization financial resources.

Вступ. У ринкових умовах достатній обсяг капіталу підприємницьких структур є визначальним чинником активного економічного зростання держави, головною передумовою забезпечення безперервності процесу виробництва. Капітал як основа виробничого процесу визначає фінансовий потенціал будь-якого економічного суб’єкта та створює сприятливі умови для його перспективного розвитку. Вибір схем фінансування суб’єкта господарювання передбачає оцінку й обґрунтування доцільності

мобілізації капіталу з урахуванням особливостей джерел залучення фінансових ресурсів, доступних для підприємства.

Проблемами вибору оптимальних схем фінансування підприємств займалися такі вчені сучасності, як І. Бланк, В. Баліцька, Ю. Воробйов, С. Мочерний, І. Яремко, М. Романовський, І. Зятковський, Т. Крамаренко, Є. Рясних, А. Пересада, М. Козоріз та багато інших.

Постановка завдання. Однак, з огляду на важливість проблем формування та використання капіталу вітчизняних підприємств в умовах ринкового середовища, актуальним залишається питання оптимального поєднання джерел акумуляції капіталу для забезпечення безперервності фінансово-господарської діяльності й активного розвитку суб'єктів господарювання.

Метою статті є дослідження можливостей залучення капіталу на вітчизняному фінансовому ринку на основі багатокритеріального порівняння основних методів мобілізації фінансових ресурсів: отримання банківських кредитів, емісії акцій та облігацій.

Результати. Найбільш оптимальним, з точки зору підприємницьких структур, є комплексний підхід до вибору джерел фінансування їх господарської діяльності. Для обґрунтування вибору методів акумуляції фінансових ресурсів необхідним є детальний аналіз умов боргового та власного фінансування, а також дослідження впливу джерел формування капіталу на фінансово-господарську діяльність підприємницьких структур.

Власний капітал характеризує загальну вартість засобів підприємства, які належать йому на правах володіння, користування та розпорядження, тобто перебувають у його власності й використовуються суб'єктом господарювання для формування частини активів безстроково на безоплатній, безповоротній основі. Мобілізація додаткового обсягу власних фінансових ресурсів пов'язана з такими перевагами для суб'єкта господарювання: 1) залучення власного (акціонерного) капіталу здійснюється за рішенням органів управління підприємства, тобто не потрібною є згода та погодження умов додаткового фінансування інших ділових одиниць; 2) сформовані за рахунок власного капіталу активи в порівнянні з активами, що формуються за рахунок позикового фінансування, генерують вищу норму прибутку, оскільки за використання власних фінансових ресурсів сплата позикового відсотка не передбачена; 3) при додатковому залученні власного капіталу з внутрішніх і зовнішніх джерел фінансова стійкість та платоспроможність підприємства зростають [1, с.208]. Ризик банкрутства при використанні власного капіталу є незначним порівняно із залученням для розширення бази фінансових ресурсів підприємства позикового фінансування.

Водночас залучення додаткового обсягу власного капіталу має ряд недоліків: по-перше, вартість додаткового залученого власного капіталу підприємства перевищує вартість фінансових ресурсів, залучених з альтернативних джерел позикового фінансування, що пов'язано з вищим ризиком акціонерів підприємства в порівнянні з його кредиторами. По-друге, підприємство не використовує можливість податкової економії, оскільки виплата дивідендів, які є ціною використання власного капіталу, здійснюється із чистого прибутку, тоді як сплата відсотків за зобов'язаннями є частиною фінансових витрат суб'єкта господарювання і зменшує базу оподаткування податком на прибуток підприємств (ст. 5, ЗУ "Про оподаткування прибутку підприємств") [4]. По-третє, за умови акумуляції виключно власних фінансових ресурсів, суб'єкт господарювання не використовує можливість приросту рентабельності власного капіталу за рахунок залучення позикового фінансування, оскільки не можливим є перевищення фінансової рентабельності підприємства над економічною рентабельністю [1, с.209].

Як відомо, залучення позикового капіталу забезпечує зростання потенціалу розвитку підприємницької структури за рахунок розширення фінансово-господарської діяльності через використання додаткового обсягу фінансових ресурсів. Крім того, за умов високих

кредитних рейтингів і формування позитивної кредитної історії зростає потенціал залучення підприємством додаткового обсягу боргового фінансування в майбутньому.

Поряд з перевагами позикового фінансування йому притаманні ряд недоліків, зокрема: обмеженість термінів акумулювання капіталу, обов'язковість надання гарантій чи забезпечення, що вилучає об'єкти застави з фінансово-господарської діяльності підприємства. Залучення значних обсягів позикового капіталу загрожує підприємству зниженням фінансової стійкості та платоспроможності, що, відповідно, підвищує ризик банкрутства суб'єкта господарювання, а мобілізація значних обсягів позикового фінансування спричиняє виникнення в акціонерів, поряд з комерційним, понадфінансового ризику, що зумовлює необхідність сплати підприємством додаткової компенсації за підвищений ризик [10, с.221].

Зауважимо, що можливі обсяги залучення та вартість позикового капіталу прямо залежать від кон'юнктури фінансового ринку у визначений момент часу. Крім того, до моменту погашення зобов'язань підприємства необхідним є попереднє накопичення визначеного обсягу грошових коштів, що постійно зменшує суму власного оборотного капіталу.

Проаналізуємо особливості методів акумулювання фінансових ресурсів суб'єктами господарювання на внутрішньому (національному) фінансовому ринку (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняльна характеристика методів акумуляції фінансових ресурсів суб'єктами господарювання на фінансовому ринку України

№	Критерії порівняння	Емісія акцій	Емісія облігацій	Отримання кредиту
1.	Термін акумулювання фінансових ресурсів	Безстрокове залучення (на період функціонування підприємства)	Обмежений, визначений проспектом емісії	Обмежений, визначений кредитним договором
2.	Правовий статус формування капіталу	Інвестиції в статутний капітал	Кредит (боргове фінансування)	
3.	Характер відносин із власниками капіталу	Відносини власності	Боргові відносини (формування зобов'язань підприємства)	
4.	Фінансова відповідальність суб'єкта господарювання	Невиплата дивідендів не може бути причиною відкриття справи про банкрутство підприємства	Неповернення основної суми боргу, невиплата відсотків є підставою порушення справи про банкрутство позичальника банку / емітента облігацій	
5.	Обов'язковість повернення залученого капіталу	Немає зобов'язання	Обов'язково	
6.	Ризик інвестора	Значний	Незначний	
7.	За впливом на фінансову стійкість та платоспроможність	При залученні акціонерного капіталу фінансова стійкість зростає	При залученні боргового фінансування фінансова стійкість і платоспроможність підприємства зростають	
8.	За рівнем рентабельності активів, сформованих з джерела фінансування	Рентабельність активів висока, оскільки не потрібною є сплата позикового процента	Рентабельність активів порівняно нижча через необхідність сплати відсотків за користування борговим капіталом	
9.	За регулярністю виплат за користування мобілізованим капіталом	Періодичність виплат дивідендів залежить від рішень акціонерів	Виплати відсотків за користування кредитами чи фінансовими ресурсами, мобілізованими через емісію облігацій, є регулярними	

Продовж. табл. 1

№	Критерії порівняння	Емісія акцій	Емісія облігацій	Отримання кредиту
10.	Оподаткування витрат на обслуговування залученого капіталу	Податкова економія відсутня	Можливість економії на сплаті податкових платежів; використання "податкового щита"	
11.	Обсяг можливого залучення капіталу	Залежить від виду емітованих акцій	Розміщення облігацій можливе на суму, яка не перевищує трикратного розміру власного капіталу, а для акціонерних товариств – розміру статутного капіталу	Максимальний обсяг залучення капіталу залежить від кредитоспроможності підприємства
12.	Можливість регулювання умов залучення додаткових фінансових ресурсів	Рішення про обсяги залучення акціонерного капіталу та розміри дивідендних виплат приймаються емітентом	Сума й умови облігаційної позики визначаються емітентом	Умови та суми залучення встановлюються банком-кредитором
13.	Умови обслуговування залученого капіталу	Рішення про виплату дивідендів приймається загальними зборами акціонерів, а розмір дивідендних виплат залежить від розміру прибутку підприємства	Сплата відсотків є обов'язковою і не залежить від результатів фінансово-господарської діяльності підприємства	Обов'язковою є регулярна сплата відсотків, знизити, затримати чи не виплатити котрі без накладення фінансових санкцій підприємство не може
14.	Ризик утрати контролю власників над підприємством	Значний	Незначний	Вищий порівняно з емісією облігацій
15.	Необхідність забезпечення	Забезпечення відсутнє	Забезпечення є бажаним, але не обов'язковим	Забезпечення майновими чи немайновими правами є обов'язковим
16.	Наявність кредитного рейтингу, позитивної кредитної історії	Не потрібно	Не вимагається	Ураховується більшістю банківських установ для оцінки рівня кредитоспроможності потенційного позичальника
17.	Залежність можливої суми мобілізації капіталу від обсягу та структури статутного фонду підприємства	Можливість залучення капіталу пов'язана із співвідношенням розміру власного та статутного капіталу суб'єкта господарювання	Можливість залучення фінансових ресурсів залежить від повноти сплати внесків до статутного капіталу	Можливість залучення фінансових ресурсів не пов'язана з процесом формування статутного фонду підприємства

Продовж. табл. 1

№	Критерії порівняння	Емісія акцій	Емісія облігацій	Отримання кредиту
18.	Вартість капіталу	Найвища вартість	Нижча, порівняно з кредитуванням	Висока вартість
19.	Період часу, необхідний для організації залучення капіталу	Час, необхідний на організацію роботи андеррайтера, реєстрацію емісії в ДКЦПФР тощо		Час оформлення кредиту залежить від тривалості банківської процедури оцінки кредитоспроможності
20.	Додаткові витрати на залучення, що залежать від суми отриманого капіталу	Витрати на емісію, зокрема оплата вартості послуг андерайтера		Сплата банківських комісій і відсотків
21.	Додаткові витрати, що не залежать від суми залученого капіталу	Витрати на організацію реєстрації випуску цінних паперів у ДКЦПФР, на підготовку проспекту емісії, рекламу та сплату державного мита		Витрати на нотаріальне засвідчення договорів застави, супровідних документів, страхування предметів застави тощо
22.	Контроль за використанням залученого капіталу з боку інвестора	Напрями використання фінансових ресурсів, отриманих від емісії акцій і облігацій, визначаються менеджментом підприємства		Цілі використання кредитних ресурсів визначені кредитним договором
23.	Необхідність розкриття інформації про суб'єкт господарювання	Обов'язковим є розкриття інформації про діяльність підприємства, опублікування його фінансової звітності. Відкритість і прозорість діяльності підприємства максимальна		Інформація про фінансовий стан і діяльність суб'єкта господарювання доступна лише банку-кредитору (становить банківську таємницю)
24.	Необхідність реєстрації залучення капіталу в державних органах	Емісія акцій та облігацій реєструється Державною комісією з цінних паперів і фондового ринку		Відсутня
25.	Необхідність залучення посередника для організації фінансування	Як правило, при розміщенні цінних паперів, зокрема публічному, необхідним є використання послуг андеррайтера		Посередники не потрібні
26.	Ступінь публічності інформації про залучення капіталу	Інформація про обсяги й умови залучення фінансових ресурсів при відкритому розміщенні цінних паперів є доступною для широкого кола зацікавлених осіб		Інформація про обсяги й умови банківського кредитування є конфіденційною
27.	За ступенем впливу на потенціал мобілізації капіталу на зовнішньому фінансовому ринку	Успішна емісія акцій та облігацій підприємством на національному ринку підвищує потенціал акумуляції капіталу на міжнародному фінансовому ринку		Отримання кредитів не впливає на можливості виходу на зовнішній ринок капіталу

Джерело: розроблено автором.

Облігації, як боргові цінні папери, передбачають безумовне зобов'язання емітента виплачувати відсотки та повернути їх номінальну вартість. Основними перевагами емісії облігацій, як способу залучення фінансових ресурсів для підприємства, є: 1) можливість мобілізації значних обсягів грошових коштів для фінансування господарської діяльності, реалізації інвестиційних проектів і програм на економічно вигідних для суб'єкта господарювання умовах без загроз впливу власників фінансових ресурсів на прийняття управлінських рішень та втручання у фінансово-господарську діяльність підприємства, оскільки облігаційна позика розміщується серед широкого кола інвесторів; 2) диверсифікація кредиторів суб'єкта господарювання, бо емісія облігацій передбачає можливість акумулювання грошових коштів приватних одноосібних інвесторів (фізичних осіб) і залучення вільних фінансових ресурсів юридичних осіб.

Крім того, використання емісії облігацій як джерела боргового фінансування передбачає можливість визначення обсягу й умов залучення капіталу суб'єктом господарювання з урахуванням особливостей інвестиційних проектів і програм, котрі будуть профінансовані за рахунок емісії облігацій.

Період обігу облігацій є наперед визначеним проспектом емісії облігацій, проте, згідно зі ст. 8 ЗУ "Про цінні папери та фондовий ринок", передбачена можливість продовження обігу на термін, що не перевищує тривалості періоду, визначеного початковим проспектом емісії облігацій, а повторне продовження строків обігу не допускається [5].

Зауважимо, що використання облігаційної позики як інструмента акумуляції додаткового обсягу фінансових ресурсів є можливим лише після повної сплати власниками внесків до статутного капіталу суб'єкта господарювання. Облігаційна позика не може бути джерелом формування і поповнення статутного капіталу емітента, а також покриття збитків від господарської діяльності. Варто зазначити, що відповідно до Закону України "Про цінні папери та фондовий ринок" передбачається також можливість випуску суб'єктами господарювання конвертованих облігацій, які можуть бути обміняні на акції, тобто можливою є конверсія боргу у власність. Це покращує умови вкладення фінансових ресурсів, адже зменшує ризик інвестора [5].

Ефективність первинного розміщення облігаційної позики за інших рівних умов залежить від фінансового стану підприємства-емітента, оцінки учасниками ринку перспектив його розвитку та запропонованих умов залучення коштів. Успішність наступних емісій облігацій суб'єкта господарювання, окрім вигідності пропонованих умов інвестування коштів для потенційних кредиторів, базується на його публічній кредитній історії.

Обіг облігацій на вторинному ринку (за умови своєчасних виплат позичальником) безпосередньо не пов'язаний з господарською діяльністю емітента. Підвищення інвестиційної привабливості облігацій визначається ринковими коливаннями відсоткових ставок (привабливість зростає для потенційних інвесторів, коли дохідність облігацій перевищує ринкову відсоткову ставку, і зменшується при дохідності, нижчій у порівнянні з ринковою).

Мобілізація капіталу на фінансовому ринку через емісію акцій має ряд істотних переваг у порівнянні з позиковим фінансуванням, зокрема: 1) акціонерний капітал інвестується на невизначений термін, тобто емітент не несе зобов'язань із погашення вартості акцій протягом усього періоду функціонування аж до моменту ліквідації суб'єкта господарювання, тобто фактично акціонерний капітал залучається безстроково; 2) використання капіталу, мобілізованого через емісію корпоративних прав, на відміну від залучення коротко- та довгострокових банківських кредитів й облігаційних позик, не передбачає виникнення обов'язкових майнових зобов'язань в емітента акцій перед інвесторами – відсутні наперед визначені суми виплат власникам капіталу, крім

власників привілейованих акцій; 3) визначення напрямів використання акціонерного капіталу належить до компетенції топ-менеджменту компанії, тобто контроль за використанням фінансових ресурсів, акумульованих через емісію акцій з боку інвесторів, відсутній.

Публічне розміщення цінних паперів передбачає залучення широкого кола потенційних інвесторів, появу можливості отримання премії від номінальної вартості цінних паперів, проте процедура розміщення є більш складною та тривалою, а витрати на розміщення й ступінь відкритості інформації про емітента вищі, порівняно з приватним розміщенням цінних паперів. Слід зауважити, що успішне відкрите розміщення цінних паперів полегшує процедуру повторного виходу емітента на фінансовий ринок. При закритому розміщенні цінних паперів існує можливість вибору потенційних інвесторів і визначення максимальної частки одного інвестора в загальному обсязі емісії (для емісії акцій). Вартість цінних паперів теж визначена – продаються за номіналом чи з дисконтом.

Зазначимо, що акціонерне товариство не має права приймати рішення про збільшення статутного капіталу шляхом публічного розміщення акцій, якщо розмір власного капіталу є меншим, ніж розмір його статутного капіталу (п. 4 ст. 15 ЗУ "Про акціонерні товариства"), а обсяг можливого залучення фінансових ресурсів залежить від виду розміщених емітентом акцій [3]. Сума емісії простих акцій не обмежена, а частка привілейованих акцій відповідно до вітчизняного законодавства (ст. 158 ЦКУ; п. 8, ст. 6 ЗУ "Про цінні папери та фондовий ринок") не може перевищувати 25% статутного фонду суб'єкта господарювання [5; 9].

Залучення інвестицій шляхом емісії та розміщення акцій характеризується тим, що успіх первинного розміщення, як і у випадку з облігаціями, пов'язаний з кредитною історією емітента, його фінансовим становищем і перспективами розвитку. Особливість емісії акцій полягає в тому, що успіх їх подальших розміщень значною мірою залежить від їх вартості на вторинному ринку, яка, у свою чергу, формується під впливом інвестиційних очікувань та оцінок перспектив розвитку емітента.

Одним з недоліків акумуляції фінансових ресурсів шляхом емісії як акцій, так і облігацій, що ускладнює процес залучення капіталу та підвищує технічні витрати додаткового фінансування, є необхідність державної реєстрації емісії цінних паперів. Випуск облігацій реєструється Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку відповідно до ст. 8 ЗУ "Про цінні папери та фондовий ринок" і Положення ДКЦПФР "Про порядок випуску облігацій підприємств" зі змінами та доповненнями [5; 7]. Реєстрація емісії акцій ДКЦПФР здійснюється відповідно до Положення "Про порядок реєстрації випуску акцій" [8].

Витрати на залучення капіталу шляхом емісії цінних паперів доцільно розділити на ті, що залежать від суми отриманого капіталу, – це витрати на емісію, оплата вартості послуг андеррайтера (як правило, у вигляді відсотка від номінальної вартості емітованих цінних паперів), і витрати, що не залежать від суми залученого капіталу, – витрати на організацію реєстрації випуску акцій у Державній комісії з цінних паперів та фондового ринку, підготовку проспекту емісії, рекламу й сплату державного мита. Згідно зі ст. 3 п. 6 Декрету КМУ "Про державне мито", за реєстрацію випуску цінних паперів сплачується мито в розмірі 0,1 відсотка номінальної вартості цінних паперів, але не більше п'ятикратного розміру мінімальної заробітної плати, установленої на 1 січня поточного року [2].

Перевагами банківського фінансування суб'єктів господарювання є простота та швидкість залучення фінансових ресурсів: 1) технічні витрати на організацію залучення банківського кредитування є нижчими порівняно з витратами на акумуляцію фінансових ресурсів на фондовому ринку [10, с.221]; 2) не потрібними є послуги посередників,

відсутня державна реєстрація процесу мобілізації капіталу; 3) інформація про фінансовий стан і діяльність суб'єкта господарювання доступна лише банку-кредитору, оскільки дані про обсяги й умови залучення фінансових ресурсів є банківською таємницею.

Максимально можлива сума кредиту безпосередньо залежить від кредитоспроможності підприємства. Сума кредиту обмежена також сумою регулятивного капіталу банку-кредитора. Згідно з Постановою НБУ № 368 від 28 серпня 2001 р. "Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні", норматив максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента (Н7), тобто сума всіх вимог банку до одного позичальника, не може перевищувати 25% його регулятивного капіталу [6].

Порівнюючи методи акумуляції додаткового обсягу капіталу, необхідно враховувати рівень ризику втрати контролю над суб'єктом господарювання для його власників. Найвищим є такий ризик при публічному розміщенні акцій, коли додаткове залучення акціонерного капіталу передбачає загрозу скуповування акцій сторонніми інвесторами – потенційними власниками [10, с.221]. При емісії облігацій ризик утрати контролю над підприємницькою структурою порівняно нижчий, оскільки облігаційна позика розміщується серед широкого кола інвесторів, виступаючи інструментом боргового фінансування. Використання банківських кредитів для фінансування діяльності суб'єкта господарювання передбачає вищий рівень ризику, порівняно з розміщенням облігацій, адже значна частка кредитних ресурсів однієї чи кількох банківських установ у структурі капіталу суб'єкта господарювання припускає можливість впливу на ухвалення управлінських рішень компанії та втручання, таким чином, у фінансово-господарську діяльність підприємницької структури.

За використання кредитних ресурсів банків чи капіталу інвесторів – власників облігацій підприємства-емітента, обов'язковою є регулярна сплата відсотків, знизити чи не виплатити які без накладення фінансових санкцій підприємство не може, незалежно від результатів фінансово-господарської діяльності, а неповернення основної суми боргу є підставою для порушення справи про банкрутство підприємства-позичальника, тоді як при акумуляції додаткового обсягу акціонерного капіталу рішення про виплату дивідендів і розмір дивідендних виплат приймається загальними зборами акціонерів лише за наявності прибутку, а невиплата дивідендів не може бути причиною відкриття справи про банкрутство суб'єкта господарювання.

Висновки. Отже, суб'єкт господарювання, залучаючи позиковий капітал на фінансовому ринку шляхом емісії облігацій та отримання кредитів, збільшує фінансовий потенціал розвитку, отримує доступ до дешевших фінансових ресурсів, забезпечує можливість податкової економії та зростання рівня фінансової рентабельності; у свою чергу, залучення додаткового обсягу акціонерного капіталу дозволяє підвищити фінансову стійкість і платоспроможність суб'єкта господарювання та мінімізувати ризик його банкрутства.

1. Бланк И. А. Управление формированием капитала / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2000. – 443 с.
2. Декрет Кабінету Міністрів України "Про державне мито": за станом на 30 лист. 2010 р. [Електронний ресурс] / Кабінет Міністрів України. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=7-93. – Назва з екрана.
3. Закон України "Про акціонерні товариства" : за станом на 30 лист. 2010 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=514-17. – Назва з екрана.
4. Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств": за станом на 30 лист. 2010 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=334%2F94-%E2%F0. – Назва з екрана.

5. Закон України "Про цінні папери та фондовий ринок" : за станом на 30 лист. 2010 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3480-15. – Назва з екрана.
6. Інструкція про порядок регулювання діяльності банків в Україні, затверджена постановою Правління НБУ від 28 серпня 2001 № 368 : за станом на 30 лист. 2010 р. [Електронний ресурс]. / Національний банк України. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0841-01. – Назва з екрана.
7. Положення "Про порядок випуску облігацій підприємств", затверджене рішенням Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку : за станом на 30 лист. 2010 р. [Електронний ресурс]. / Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0706-03 . – Назва з екрана.
8. Положення "Про порядок реєстрації випуску акцій", затверджене рішенням Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку : за станом на 30 лист. 2010 р. [Електронний ресурс]. / Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0325-07. – Назва з екрана.
9. Цивільний кодекс України : за станом на 30 лист. 2010 р. [Електронний ресурс]. / Верховна Рада України. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=435-15. – Назва з екрана.
10. Швиданенко Г. О. Управління капіталом підприємства : навчальний посібник / Г. О. Швиданенко, Н. В. Шевчук. – К. : КНЕУ, 2007. – 440 с.

Рецензенти:

Ковалюк О.М. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку і аудиту Львівського національного університету імені Івана Франка;

Крупка М.І. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів грошового обігу і кредиту Львівського національного університету імені Івана Франка.

УДК 368.021:005(075.8)
ББК 65.272.я7

Супрун А.А.

СИСТЕМА РАННЬОГО ПОПЕРЕДЖЕННЯ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ В СТРАХОВИХ КОМПАНІЯХ

Криворізький економічний інститут
ДВНЗ "КНЕУ ім. Вадима Гетьмана",
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра фінансів,
50000, м. Кривий Ріг, просп. Карла Маркса, 64,
тел. (0564)908546,
e-mail: suprun-anatoliy@rambler.ru

Анотація. Стаття спрямована на розкриття змісту й доведення необхідності формування в українських страхових компаніях системи раннього попередження виникнення фінансової кризи на основі вивчення останніх подій на українському та європейському страхових ринках. Необхідність формування системи раннього реагування обґрунтовується в статті неминучістю виникнення фінансових криз в економіці й усе меншою їх передбачуваністю, а також специфікою страхового бізнесу. Автором пропонується формат такої системи й перспективи подальших наукових досліджень у цьому напрямі.

Ключові слова: страховий портфель, ліквідність, інвестиційна політика страховика, стратегія страхової компанії, фінансування, платоспроможність, система раннього попередження та реагування, фінансова криза.

Annotation. The article focused on the content and proof of need in the Ukrainian insurance companies early warning system of financial crisis based on the study of recent developments in the Ukrainian and European insurance markets. The necessity of early response system grounded in article

inevitability of financial crisis in the economy and fewer of their predictability and specificity of the insurance business. The author suggests the format of such a system and prospects for further research in this direction.

Key words: portfolio insurance, liquidity, investment policy the insurer, the insurance company strategy, finance, solvency, early warning and response, financial crisis.

Вступ. Розвиток страхового ринку України можна умовно розділити на посткризовий і кризовий періоди. У посткризовому періоді відбувалося швидке збільшення всіх показників страхових компаній, розширювався асортимент надаваних ними страхових послуг. У 2006–2008 роках розпочалися процеси концентрації капіталу. На ринку з'явилися потужні гравці – компанії із Західної і Центральної Європи та США. Можна констатувати і якісні зміни на страховому ринку, що відбулися у 2005–2008 роках, а саме – зменшення "схемних" фінансових операцій, які не мають ніякого відношення до страхування й тривалий час створюють ринкові негативний імідж.

Дослідження фінансових криз висвітлюється в працях учених достатньо широко. Серед українських учених найбільше уваги дослідженню антикризового фінансового управління на підприємствах приділяв О.О. Терещенко. Незважаючи на досить велику кількість публікацій щодо причини виникнення кризи, її наслідків і можливостей її повернення, вплив кризових явищ на український страховий сектор досліджувався недостатньо. Більша частина публікацій присвячувалася наслідкам кризи, але мало пояснень надавалося з того приводу, чому глибина кризи на українському страховому ринку була набагато більшою, ніж у країнах ЄС та інших розвинених країнах світу. На думку автора, саме цей аспект має найвищий рівень наукової новизни. Його вивчення дозволяє зробити висновок про необхідність створення системного підходу щодо раннього виявлення кризових ознак як в економіці, так і в страхових компаніях, і розробки на їх основі антикризових заходів.

Постановка завдання. При написанні статті ставилися такі завдання:

- визначити сутність фінансових криз і факторів, що їх формують у страхових компаніях;
- розкрити сутність системи раннього попередження фінансових криз у страхових компаніях та її зміст;
- проаналізувати причини великих фінансових втрат українських страховиків порівняно зі страховиками ЄС;
- окреслити напрями формування і впровадження в дію системи раннього попередження фінансових криз у страхових компаніях.

Результати. Типовою для вітчизняних страхових компаній (і це яскраво довела остання фінансово-економічна криза) є ситуація, коли менеджмент унаслідок неефективного управління ризиками діяльності дуже пізно усвідомлює наявність фінансових проблем, які здатні викликати проблеми з розрахунками, а інколи – фінансову руйнацію та банкрутство страховика. У зв'язку із цим актуальним є формування в компанії системи раннього попередження та реагування на фінансову кризу (СРПР).

За О.О. Терещенком, система раннього попередження та реагування – це особлива інформаційна система, яка сигналізує керівництву про потенційні загрози та ризики, яких може зазнати підприємство, а також додаткові шанси щодо підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності [1].

Зважаючи на певну специфіку страхової діяльності, СРПР страхової компанії можна визначити як особливу інформаційну систему, метою якої є встановлення зовнішніх і внутрішніх загроз, що здатні впливати на фінанси компанії і ставлять під загрозу можливість її розраховуватися з клієнтами. Це визначення у своїй останній частині опирається на досвід функціонування українських страхових компаній під час

фінансово-економічної кризи. Будь-яка затримка в страхових виплатах сприймається клієнтами як проблеми з фінансовою надійністю страховика, і ця інформація, швидко поширюючись, значно звужує коло нових страхувальників. Таке явище нині вже має конкретну назву – "ризик втрати престижу" і входить до складу основних ризиків, що беруться до уваги при оцінці платоспроможності [2].

Розглянемо сутність фінансово-економічних криз з точки зору їх впливу на фінансові аспекти діяльності страховиків. О.О. Терещенко, який досліджував антикризове фінансове управління підприємств, указував на три види криз, що можуть супроводжувати діяльність підприємств: стратегічна криза, коли на підприємстві зруйновано виробничий потенціал і відсутні довгострокові фактори успіху; криза прибутковості (перманентні збитки вихолощують власний капітал, і це призводить до незадовільної структури балансу); криза ліквідності (підприємство є неплатоспроможним або існує реальна загроза втрати платоспроможності) [3]. Така класифікація видів фінансових криз може бути застосована й щодо страхових компаній з урахуванням специфіки їх діяльності. Як правило, до фінансової кризи в страховій компанії призводять такі чинники, які наочно відображені на рис. 1.

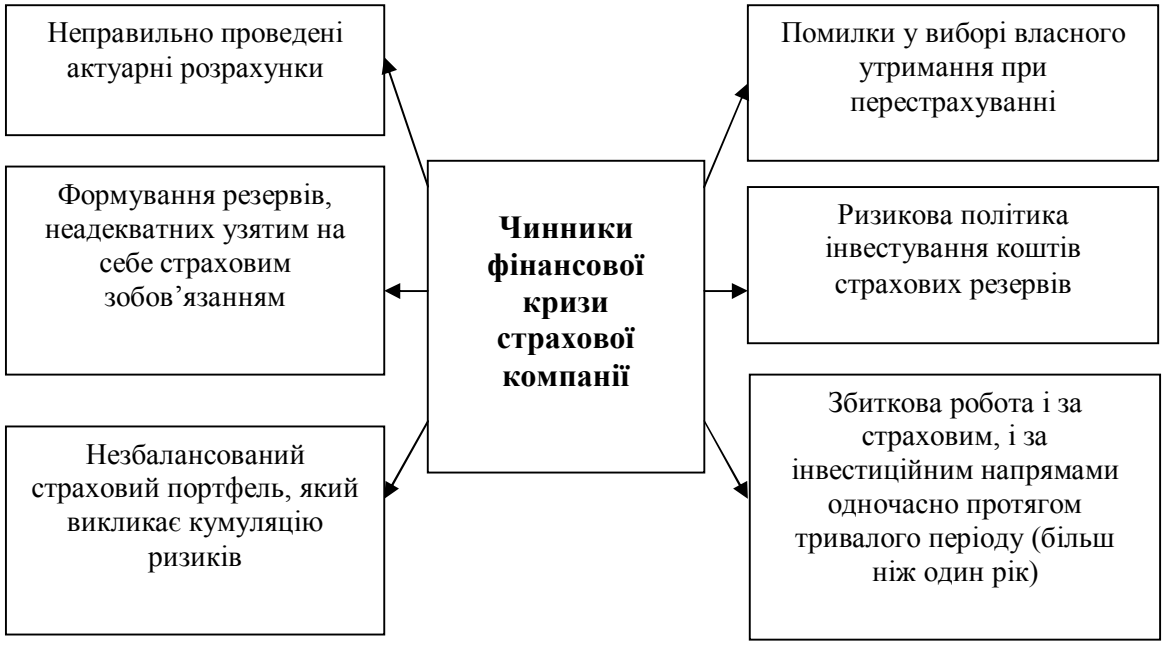

Рис. 1. Чинники, що формують втрату фінансової рівноваги страховою компанією [4]

Вивчення ситуації на страховому ринку України у 2008–2009 роках показало, що види криз мають між собою взаємозв'язки, найбільш типовими з яких є:

- формування ринкової стратегії, що не враховувала зовнішніх загроз (наприклад, зміни ситуації в глобальних фінансах і вплив цієї ситуації на український ринок);
- неякісна структура активів, сформована страховиками в докризовому періоді (до 40% коштів страхових резервів було представлено цінними паперами з низьким рівнем ліквідності);
- нехтування менеджменту та власників до налагодження рентабельної роботи (першочерговим завданням більшість з них бачили захоплення якомога більшої частки ринку);
- тісні зв'язки страховиків з банками як щодо каналу реалізації страхових послуг, так і щодо розміщення коштів (велика частка коштів страховиків була заморожена

на банківських депозитах і це сформувало великі проблеми із забезпеченням ліквідності компаній і здатності їх розраховуватися з клієнтами).

Часто можна прослідкувати певні ланцюги формування кризового стану, які проходили у своєму становленні ряд етапів (табл. 1).

Таблиця 1

Етапи формування фінансової кризи в типовій страховій компанії

Етап	Зміст етапу
1-й етап	Розробка й прийняття до дії стратегії максимального захоплення частки страхового ринку. При цьому акцент робився на автострахуванні, а основним каналом реалізації страхових послуг були банки, що здійснювали продаж автомобілів у кредит. Фінанси страхових компаній за цією стратегією формувалися здебільшого за рахунок додатного грошового потоку, який був можливий через постійне збільшення кількості укладених договорів. Упроваджуючи в дію таку стратегію, компанії не закладали довгострокових факторів успіху, а акцентували всю увагу на короткострокових досягненнях у вузьких сегментах ринку. Отже, на цьому етапі в багатьох страховиків була закладена стратегічна криза, яка й почалася разом із кризою на макрорівні.
2-й етап	Загострення конкуренції між страховиками, що породило два явища – занижені страхові тарифи й завищені комісійні винагороди посередникам. На цьому етапі з'явилося поняття "планова збитковість". Цей процес викликав у багатьох страховиків кризу прибутковості ще до настання глобальної фінансової кризи.
3-й етап	Під час піднесення економіки велика кількість страховиків вдавалися до ризикових інвестицій у цінні папери, більшість з яких була знецінена вже в перші місяці кризи на 50% і більше. Значна частка коштів була заморожена на рахунках у банках відповідно до мораторію НБУ про заборону довгострокового розриву вкладів. Такі явища після скорочення надходжень страхових премій (результат першого й другого етапів) викликали кризу ліквідності.

Отже, кризовий стан страхових компаній являє собою комплексне явище, у якому поєднуються фактори як макрорівня (глобальна фінансова криза, погіршення ділової кон'юнктури, неправильна політика держави в секторі страхування), так і мікрорівня (стратегічні й тактичні помилки менеджменту). Тому й запобіжні заходи мають будуватися на комплексній основі й охоплювати як макрорівень, так і рівень безпосередньо страхової організації.

Зважаючи на досвід останньої фінансово-економічної кризи та дослідження, які проводилися різними авторами, а також ураховуючи специфіку страхової діяльності, можна представити СРПР з точки зору інституційного та фінансового аспектів.

В інституційному аспекті слід виділити суб'єктів, що забезпечуватимуть роботу СРПР. Це можуть бути спеціально уповноважені власниками або менеджментом особи, структурні підрозділи компанії, або зовнішні суб'єкти (незалежні експерти, консалтингові й аудиторські фірми). Склад таких осіб визначатиметься кадровою політикою страхової компанії (орієнтація на штатних працівників чи на аутсорсинг) і залежатиме від страхового портфеля (робота ускладнюватиметься, якщо компанія займається не масовими видами страхування, а страхуванням складних і специфічних ризиків). Неза-

лежно від того, хто виступатиме суб'єктом управління в СРПР, можна визначити загальні підходи до організації відповідної роботи, а саме:

- доступ до всієї інформації (навіть до тієї, що вважається конфіденційною або містить елемент комерційної таємниці);
- усебічний аналіз як внутрішньої інформації, так і зовнішньої (зміни ситуації на макрорівні й оцінка впливу таких змін на діяльність компанії);
- визначення періоду й формату звітування (чим коротшим буде період оцінки та звітування, тим більше шансів у компанії швидко відреагувати на виникнення кризових ситуацій);
- формування антикризових планів за напрямами роботи компанії чи видами діяльності й ознайомлення із цими планами вищого менеджменту компанії;
- проведення тренінгів, на яких обговорюватимуться нестандартні ситуації, що можуть виникнути в діяльності страхової компанії.

У фінансовому аспекті основу СРПР складатиме оцінка можливих змін в активах, капіталі страховика, формуванні його фінансових результатів, здійсненні страхових виплат. Серед найбільш поширених інструментів антикризового фінансового управління є:

- цифровий аналіз статей активів, пасивів, фінансового результату;
- оцінка грошових потоків компанії;
- розрахунок фінансових коефіцієнтів й оцінка їх у динаміці;
- дискримінантний аналіз оцінки ймовірності банкрутства страхової компанії;
- оцінка страхового портфеля компанії за преміями та виплатами;
- стрес-тестування діяльності страховика;
- моделювання ситуацій в операційній, інвестиційній і фінансовій діяльності.

СРПР має будуватися на основі вивчення досвіду останніх кризових ситуацій в економіці, на фінансовому й страховому ринку, у найбільш відомих страхових компаніях України й світу та з урахуванням елементів пруденційного нагляду за страховим ринком у розвинених країнах (у першу чергу в країнах ЄС, де попередженню фінансових криз приділяється значна увага).

Нині український страховий ринок ще остаточно не подолав наслідки фінансово-економічної кризи 2008–2009 років. За різними оцінками, обсяги реального страхування під час кризи скоротилися на 25–30%, що є дуже високим показником порівняно, наприклад, зі страховим ринком Європейського Союзу, де страховий ринок скоротився не більше ніж на 5–7% [5]. Можна провести порівняння факторів, що сформували такі різні результати проходження кризи в страховому секторі в Україні та країнах ЄС (табл. 2).

Звернімо увагу на останній пункт таблиці. Менеджмент і власники переважної більшості українських страхових компаній формували стратегії розвитку без урахування можливості погіршення ситуації в зовнішньому економічному середовищі. Хоча загальновизнаним є той факт, що в тій чи іншій формі кризи супроводжують економічний розвиток суспільства завжди. Теорія економічного циклу є однією з найважливіших складових досліджень економічної динаміки. Наприклад, якщо застосувати достатньо відому економічну теорію російського вченого М. Кондратьєва, то нинішня криза повною мірою закінчиться у 2015 році (рис. 2).

Таблиця 2

Фактори, що обумовили глибину кризи в страховому секторі України та країн ЄС*

Фактори	Україна	ЄС
Клієнтська база	Клієнтська база й у докризовому періоді не була стабільною. У страхових портфелях компаній домінували види страхування, що були обов'язковими або мали характер обов'язкових (страхування споживчих кредитів). Значною мірою страховий ринок був залежним від розвитку продажів автомобілів у кредит. Саме така структура клієнтських уподобань зумовила різке скорочення надходжень страхових премій після настання кризи.	Клієнтська база в докризовому періоді була сталою. Застрахованими були майже 100% ризиків підприємців і домогосподарств. Страхові портфелі європейських компаній були добре збалансовані. Сформована сторіччями страхова культура робить ставлення до страхових послуг як до необхідних атрибутів функціонування суспільства. Ці фактори зумовили незначний відтік клієнтів під час кризи.
Фінансовий потенціал	Незважаючи на пільгові умови для функціонування і розвитку національних страховиків на початку незалежності, їх власники в переважній більшості не змогли наростити свою капіталізацію навіть до рівня страховиків з багатьох країн Східної і Центральної Європи. Низька капіталізація зумовила незначні можливості щодо утримання великих, а інколи й середніх ризиків, і не сприяла довірі до страховиків під час кризи.	У докризовому періоді європейські страховики мали традиційно сильні фінансові позиції, капіталізація компаній була високою, що дозволило багатьом з них не відчути втрати капіталу за результатами фінансово-економічної кризи. Окрім цього, європейські страхові компанії дуже обмежено використовували боргове фінансування для проведення інвестиційної діяльності, що було притаманне страховикам зі США. Основу фінансування діяльності складали кошти клієнтів, сформовані за їх рахунок резерви були адекватними, узятим на себе зобов'язанням.
Активи	У передкризовому періоді страхові компанії України вели інвестиційну політику, яку інакше, ніж агресивною; назвати не можна. До 50% коштів страхових резервів вкладалося у високоризикові цінні папери українських підприємств, які швидко знецінилися під час кризи. Велика сума коштів страховиків була заморожена на банківських депозитах. Це сформувало ситуацію, за якої компанії в переважній більшості не мали можливості вчасно розраховуватися зі своїми клієнтами.	Знецінення активів, яке відбувалося в результаті фінансово-економічної кризи, було керованим, оскільки, дотримуючись консервативної інвестиційної стратегії, європейські страхові компанії вкладали кошти в цінні папери й комерційні банки, що мали високий рейтинг фінансової надійності. Фактично знецінення активів майже не відобразилося на здатності страховиків розраховуватися за своїми зобов'язаннями.
Стратегія	Більшість провідних українських компаній у докризовому періоді були налаштовані на захоплення якомога більшої частки страхового ринку в прибуткових сегментах. При цьому часто застосовувався прямий демпінг, що не давало можливості формувати страхові резерви, адекватні взятим на себе страховим зобов'язанням. З'явилося і поширилося поняття "запланованої збитковості". Така стратегія розвитку передбачала, що зростання страхового ринку триватиме довго, не враховувала можливість виникнення кризових ситуацій.	Переважна більшість закордонних страховиків, які працюють у сталих економічних системах своїх країн, у свої стратегії закладають обов'язкове отримання прибутку. Значна увага приділяється збалансованості страхових портфелів, розрахункам страхових тарифів, інвестиційній діяльності. Концепція прибуткової роботи при формуванні стратегії показала свою ефективність під час фінансово-економічної кризи.

*Складено автором за обробкою даних [5; 6].

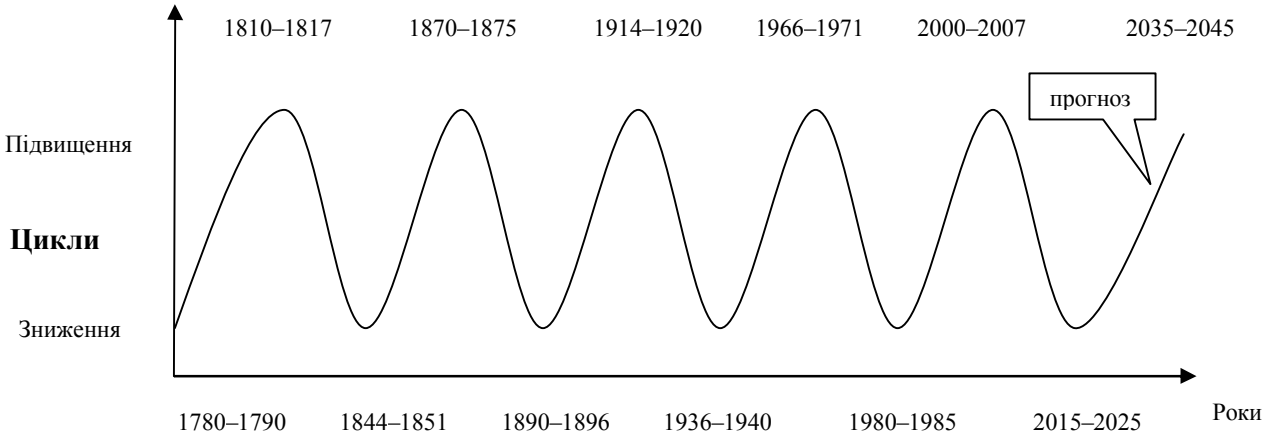

Рис. 2. Циклічність розвитку світової економіки за теорією М. Кондратьєва [7]

За цією теорією вчений з точністю спрогнозував настання великої депресії та економічної кризи, що виникла у світі в середині 80-х років. Але нині вчені, які продовжують дослідження в руслі зазначеної теорії, указують на поступове скорочення між фазами падіння і піднесення (у середньому з 50 років у XIX сторіччі до 30–20 років у XXI сторіччі). Причина такого стиснення економічних циклів – інтенсифікація науково-технічного прогресу.

Слід зазначити, що чим більше економічна наука (ось уже майже два століття) зосереджує свої зусилля на обґрунтуваннях закономірностей циклічного розвитку, тим очевиднішою стає невичерпність зазначеної проблематики. Це особливо переконливо довела криза 2008–2009 років, яка висвітлила не тільки наявність великої кількості "білих плям" у просторі відповідних досліджень, але і їх методологічну неадекватність новітнім суспільним трансформаціям.

Незважаючи на велетенський масив наукових досліджень циклічного розвитку та рівноваги, чималу кількість яких відзначено Нобелівськими преміями, практично жодного разу за останнє століття не лише науковцям, а й прикладним аналітикам не вдавалося завчасно передбачити розгортання кризових процесів.

Різні вчені назвали різні причини виникнення і розвитку фінансових криз, що можна відобразити за допомогою таблиці (табл. 3).

Таблиця 3

Причини виникнення фінансово-економічних криз за науковими школами*

Представник наукової школи	Основні причини кризи
К. Маркс	Циклічність є процес, що відображає відтворення основних фондів, а основною причиною кризи є перевиробництво
Й. Шумпетер	Циклічність пов'язана з динамікою інноваційних процесів
М. Кондратьєв	Економічні цикли зумовлені технологічними нововведеннями
М. Фрідман	Економічні цикли зумовлені коливаннями цін на ринках
Дж. Р. Хікс	Циклічність пов'язана зі змінами прибутковості інвестицій
Дж. Кейнс	Економічні цикли зумовлені змінами інвестиційного відсотка

*Складено за [7].

Останнім часом з'явилася низка публікацій достатньо авторитетних учених-економістів, у яких увага зосереджується на девальвації циклічності суспільних перетворень. На їх думку, циклічність зникає і доказом цього є непередбачувана асинхронність

цих перетворень. Але більш справедливим було б визначити факт того, що циклічність не зникла, а стала більш хаотичною, час виникнення і тривалість хвиль "падіння" – "піднесення" стали менш чіткими.

Найбільш справедливою видається думка А. Гальчинського про те, що кожен з наведених вище чинників, узятий відособлено, не може претендувати на виявлення загальних закономірностей циклічного процесу як функціонально складного системного явища [7].

З представленої вище теоретичної викладки можна зробити головний висновок про те, що фінансово-економічна криза є явищем неминучим, а неможливість точно визначити час її настання зумовлює необхідність формування системи раннього попередження і реагування на кризові явища, яка має діяти на постійній основі.

Зовнішні фактори не є єдиними чинниками формування кризових явищ у страхових компаніях. Виникнення кризової ситуації можуть спричинити помилки менеджменту компанії, некваліфіковані рішення персоналу, надмірні вимоги власників щодо ефективності діяльності страховика, які підштовхують менеджмент до прийняття ризикових рішень, неякісна конкуренція, інші чинники. Наявність указаних небезпек також спричиняє необхідність перманентного антикризового управління в страхових компаніях.

Висновки. Поки що у світі склалася ситуація, за якої періодичне виникнення фінансово-економічних криз є явищем перманентним і важкопрогнозованим у часі. Саме через це кожен суб'єкт підприємництва повинен формувати превентивні заходи на випадок виникнення кризових явищ на макрорівні або всередині суб'єкта господарювання. Дієвим інструментом антикризового управління є створення системи раннього попередження і реагування (СРПР), яка являє собою особливу інформаційну систему, метою якої є визначення зовнішніх і внутрішніх загроз, що здатні впливати на фінанси компанії і ставлять під загрозу можливість її розраховуватися з клієнтами. Така система має інституційний і фінансовий аспекти й повинна враховувати специфіку страхової діяльності, ситуацію, яка склалася на фінансовому ринку й у його страховому сегменті, та особливості діяльності кожної окремої компанії. Цей шлях є перспективним для проведення наукових досліджень, а самі дослідження мають проводитися за напрямами:

- визначення ключових показників, що вказують на кризові ознаки за видами діяльності компанії;
- моделювання кризових ситуацій;
- розробка й упровадження в діяльність страхових компаній стрес-тестів.

1. Терещенко О. О. Антикризове фінансове управління на підприємстві : монографія / О. О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2008. – 272 с.
2. Энциклопедия финансового риск-менеджмента / [под ред. А. А. Лобанова, А. В. Чугунова]. – 3-е изд. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 878 с.
3. Терещенко О. О. Фінансова санація та банкрутство підприємств : навчальний посібник / О. О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2000. – 412 с.
4. Супрун А. А. Страховий менеджмент : навчальний посібник / А. А. Супрун, Н. В. Супрун. – Л. : Магнолія 2006, 2010. – 302 с.
5. Сайт Європейської страхової та перестрахової федерації. – Режим доступу : http://www.cea.eu.
6. Сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України. – Режим доступу : http://www.dfp gov.ua.
7. Гальчинський А. С. Криза і цикли світового розвитку / А. С. Гальчинський. – К. : АДЕФ-Україна, 2009. – 392 с.

Рецензенти:

Слюсаренко К.В. – кандидат економічних наук, доцент Криворізького економічного інституту ДВНЗ "КНЕУ ім. Вадима Гетьмана";

Шайкан А.В. – доктор економічних наук, професор Криворізького економічного інституту ДВНЗ "КНЕУ ім. Вадима Гетьмана".

УДК 368.021:005 (075.8)
ББК 65.272.я8

Супрун Н.В.

НОВІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛОМ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

Криворізький економічний інститут
ДВНЗ "КНЕУ ім. Вадима Гетьмана",
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра фінансів,
50000, м. Кривий Ріг, просп. Карла Маркса, 64,
тел.: (0564)908546,
e-mail: natalia-suprun@mail.ru

Анотація. У статті висвітлено погляд автора на необхідність змін в управлінні капіталом страхових компаній. Розкрито нові підходи як щодо формування, так і щодо використання капіталу страхових компаній. Пропонуються критерії ефективності управління формуванням капіталу страхових компаній, розроблені автором за вивченням закордонного досвіду й реалій розвитку вітчизняного фінансового ринку та його страхового сегмента.

Ключові слова: активи, гарантійний капітал, інвестиційний портфель, інвестиційна політика, капітал, капіталізація, страховий портфель, страхові резерви.

Annotation. In the article presents the author's view on the need for change in the management of capital insurance companies. The article reveals how new approaches to form and use of capital for insurance companies. Proposed criteria for consideration of the effectiveness of the formation of insurance companies, the author developed for the study of foreign experience and realities of the domestic financial market and its insurance segment.

Key words: assets, guarantee capital, investment portfolio, investment policy, capital, capitalization, portfolio insurance, insurance reserves.

Вступ. Український страховий ринок утратив динаміку свого розвитку під час останньої фінансово-економічної кризи й ситуація на ньому продовжує залишатися важкою. Утрати, понесені українськими страховиками, виявилися набагато більшими відносно тих фінансових утрат, які спіткали страховий ринок ЄС, Російської Федерації, інших країн регіону. Причини такого стану речей нині є об'єктом дослідження багатьох українських учених, але й закордонні експерти сходяться на необхідності реформуання багатьох сторін управління страховими компаніями й, зокрема, реформування системи управління капіталом. Так, у Російській Федерації прийнято закон про збільшення статутного капіталу страховиків у чотири рази, у країнах ЄС активно обговорюється перехід до управління капіталом на основі концепції ризику діяльності страховиків. При цьому і європейські видання, і ряд експертів та провідних учених, серед яких слід назвати О.О. Гаманкову, В.Н. Саліна, указують на труднощі, пов'язані з упровадженням цієї концепції в практичну діяльність страхових компаній. Отже, існує потреба в перехідному етапі між системою управління капіталом страхових компаній, яка склалася в Україні в останні роки й показала свою неефективність під час фінансово-економічної кризи, і тією сучасною системою, яка має базуватися на основі ризиків діяльності страховика.

Постановка завдання. Метою дослідження є доведення необхідності зміни в підходах до управління капіталом українських страхових компаній, виходячи із сучасних реалій розвитку фінансового ринку та його страхового сегмента. Для досягнення мети дослідження:

- проведено аналіз діяльності українських страховиків у сфері управління капіталом і сформовано ряд висновків про неефективність і небезпечність існуючих підходів до такого управління;

- досліджено успішний закордонний досвід управління капіталом страховиків і визначено можливості його адаптації в Україні;
- розроблено критерії оцінки ефективності формування капіталу для вітчизняних страхових компаній;
- визначено проблеми розміщення капіталу українських страховиків і сформовано напрями їх вирішення.

Результати. Нині, коли думки вчених, експертів і практиків щодо можливості повторення або неповторення фінансової кризи в найближчі часи розходяться кардинально, не викликає сумнівів те, що надзвичайно актуальним є пошук методів убезпечення фінансів підприємств і компаній від тих збитків, які можуть виникнути в них за реалізації кризового сценарію розвитку економіки.

При цьому методи убезпечення будуть відрізнятися в підприємств і компаній залежно від виду їх економічної діяльності. Особливо це стосується компаній фінансового й нефінансового секторів економіки.

Як показала остання фінансова криза, саме фінансовий сектор приймає на себе перший удар, при цьому темп розвитку негативних процесів часто вимірюється не місяцями, а тижнями. Зважаючи на те, що основним інструментом діяльності компаній фінансового сектора виступають фінансові ресурси, основним об'єктом системи убезпечення виступатиме капітал компаній, а точніше – методи управління ним.

Серед головних проблем, які необхідно вирішити в процесі формування системи управління капіталом, є визначення його необхідних обсягів, принципів розміщення, оцінки ризиків його втрати.

Донині в переважній більшості країн дотримуються концепції формування мінімального статутного капіталу й гарантійного капіталу. Ця концепція була розроблена й упроваджена в дію в рамках системи оцінки платоспроможності страхових компаній Solvency 1. Так, у рамках цієї системи мінімальний статутний капітал компаній, які займаються страхуванням життя, має бути не меншим за 1,5 млн євро, а іншими видами страхування, ніж страхування життя, – 1 млн євро. Гарантійний капітал для компаній, що займаються страхуванням життя та відповідальності, має бути не меншим за 3 млн євро, а інших компаній – 2 млн євро [1].

В Україні у 2001 році були прийняті вимоги до формування мінімального статутного капіталу, але так і не були прийняті вимоги до формування гарантійного капіталу. Ніяких суттєвих змін до українського страхового законодавства в цьому питанні не було прийнято й за наслідками фінансово-економічної кризи.

Нині переважна більшість експертів вважає необхідним провести збільшення капіталізації страхових компаній шляхом установлення нових вимог до мінімального статутного капіталу страховиків. Так, у Російській Федерації було запроваджено зміни до страхового законодавства, за якими базовий статутний капітал до 1 січня 2012 року має бути збільшений у 4 рази (з 30 до 120 млн рублів). За оцінками експертів, не зможуть виконати цю норму й вимушені будуть піти з ринку до половини діючих страховиків [2].

За нашими підрахунками (для аналізу бралися відкриті статистичні дані діяльності страховиків України в першому півріччі 2010 року [3]), якщо буде прийняте аналогічне рішення щодо збільшення статутного капіталу вітчизняних страховиків, то з 373 українських компаній, що працюють у сегменті страхування іншого, ніж страхування життя, на ринку залишиться 66 компаній (18%).

Такий захід, як збільшення статутного капіталу, оцінюють позитивно більшість експертів, подаючи як аргументи консолідацію ринку й збільшення фінансової потужності страхових компаній. Але існують певні особливості розвитку національних страхових ринків, які необхідно враховувати при прийнятті відповідних рішень. Так, велика

кількість українських страховиків створена не для надання класичних страхових послуг, а для формування різноманітних фінансових схем, спрямованих здебільшого на оптимізацію оподаткування. Таке явище стало можливим після того, як у 1997 році був прийнятий Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" [4], який передбачав специфічний режим оподаткування страховиків. Отже, без змін цього Закону збільшення вимог до статутного капіталу може не надати очікуваного ефекту – очищення і фінансової концентрації ринку. У зв'язку із цим, упроваджувати норму щодо збільшення статутного капіталу необхідно лише після прийняття Податкового кодексу [5], яким передбачено переведення страховиків на звичайний режим оподаткування.

Дослідження, проведене нами, показує також, що саме по собі збільшення статутного капіталу може надати лише короткостроковий ефект щодо підвищення платоспроможності страховиків. Як ілюстрації наведемо дані про власний і статутний капітал компаній зі страхування життя в першому півріччі 2010 року (табл. 1).

Таблиця 1

Капіталізація компаній зі страхування життя України станом на 30.06.2010 р.

Назва компанії	Власний капітал станом на 30.06.2010р.	У т. ч. сплачений статутний капітал	Частка статутного капіталу у власному капіталі, %
1. Лемма-Віте	321 727,9	210 000,0	65,3
2. Аліко Україна	115 095,0	164 679,0	143,1
3. ТАС	104 720,0	46 306,0	44,2
4. УСГ Життя	104 671,5	100 000,0	95,5
5. Фортіс Страхування Життя Україна	89 488,0	45 000,0	50,3
6. Оранта-Життя	72 274,9	80 000,0	110,7
7. СЕБ Лайф Юкрейн	35 899,4	20 000,0	55,7
8. Блакитний поліс	34 270,8	15 950,0	46,5
9. Іллічівська	33 021,7	27 480,0	83,2
10. Гарант-Лайф	27 970,9	10 200,0	36,5
11. Теком-Життя	27 350,7	17 200,0	62,9
12. ЕККО	26 450,0	26 450,0	100,0
13. АСКА-Життя	26 355,0	18 000,0	68,3
14. Планета Страхування	24 593,0	11 000,0	44,7
15. ІНГО Україна Життя	17 999,0	21 000,0	116,7
16. Універсальна	14 644,0	20 000,0	136,6
17. Брокбізнес Життя	14 068,0	15 000,0	106,6
18. Дельта Життя	13 023,6	11 000,0	84,5
19. КД Життя	6 795,0	36 015,0	530,0
20. ПЗУ Україна страхування життя	-11 110,9	32 500,0	-
Усього	1 099 307,5	927 780,0	84,4

З поданих у табл. 1 даних видно, що в шести компаній з двадцяти статутний капітал є вищим за розміром, ніж власний капітал. В однієї компанії (ПЗУ Україна страхування життя), незважаючи на виконання нормативу за статутним капіталом, власний капітал має від'ємне значення. У двох компаній власний капітал і статутний капітал фактично дорівнюють один одному. До такого стану речей призводить, як правило, збиткова робота компаній упродовж декількох періодів. Ці спостереження підводять нас до думки про те, що розмір статутного капіталу як економічний норматив може застосовуватися лише на етапі реєстрації компанії, а на наступних етапах її діяльності

об'єктом контролю повинен бути власний капітал і його співвідношення з активами, страховими резервами та страховим портфелем.

Питання, якими показниками має вимірюватися достатність капіталу, є дискусійним і на нього поки що немає одностайної відповіді ні в Україні, ні в країнах ЄС.

На нашу думку, до критеріїв оцінки достатності капіталу слід віднести:

- частку власного капіталу в активах страхової компанії;
- відношення страхових резервів до активів страховика;
- частку нестрахових зобов'язань в активах страховика;
- частку нерозподіленого прибутку у власному капіталі;
- розмір гарантійного фонду страховика відповідно до видів страхування, якими він займається.

На рис. 1 відображено структуру джерел фінансування діяльності страховиків ЄС у 2008 році.

Як бачимо, власним капіталом представлено 7% джерел фінансування (у банківській системі ЄС частка власного капіталу – 6% [6]). Те, що питома вага власного капіталу в європейських банках і страхових компаніях суттєво не відрізняється, пояснюється достатньо просто – і ті, й інші належать до фінансових установ і мають більшою мірою оперувати не власними коштами, а коштами своїх клієнтів. Але ризик діяльності у фінансовій сфері в Україні є набагато вищим за ризик діяльності в країнах ЄС. Так, за наслідками фінансово-економічної кризи обсяги українського страхового ринку скоротилися на 25–30%, що є дуже високим показником, порівняно, наприклад, зі страховим ринком Європейського Союзу, де страховий ринок скоротився не більше ніж на 5–7% [6]. Тому об'єктивно можна вважати, що питома вага власного капіталу у фінансуванні діяльності українських страхових компаній має бути не нижчою за 20%.

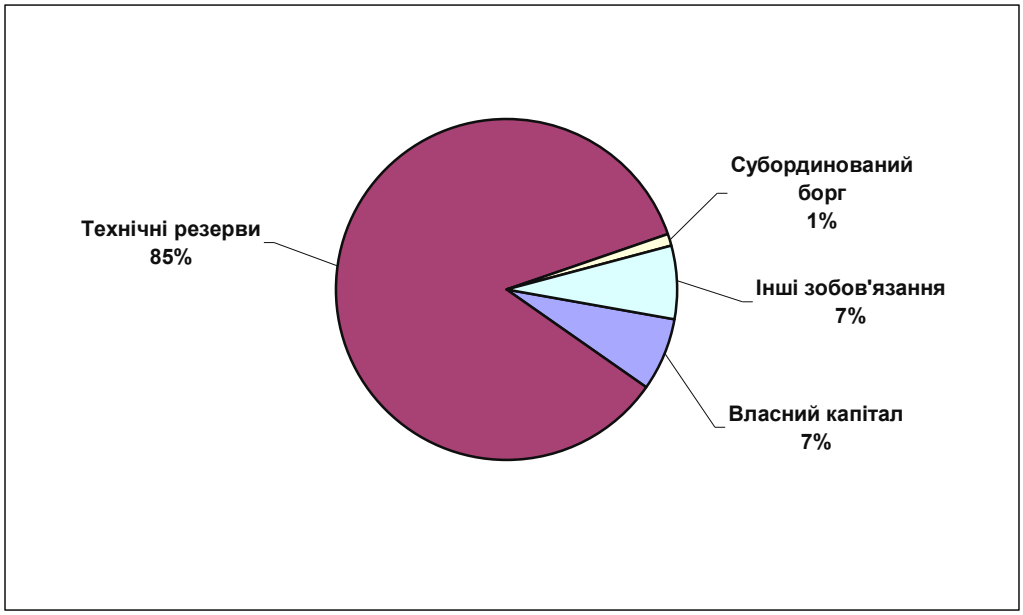

Рис. 1. Структура джерел фінансування діяльності страхових компаній, що здійснюють страхування інше, ніж страхування життя, у країнах ЄС у 2008 році [6]

На рис. 1 можна побачити, що основу фінансового потенціалу страховика складають страхові резерви. За рахунок страхових резервів було профінансовано 85% активів страхових компаній у країнах ЄС. Зважаючи на те, що в українських страхових компаніях питома вага власного капіталу об'єктивно є вищою, ніж у країнах ЄС, частка

страхових резервів у фінансуванні діяльності страховиків повинна коливатися в діапазоні 65–75%. Питома вага інших зобов'язань не має перевищувати 10%.

Достатньо важливим критерієм оцінки ефективності управління формуванням капіталу страхової компанії є питома вага нерозподіленого прибутку у власному капіталі. Високий рівень цього показника вказуватиме на можливість самофінансування діяльності компанії і схильність її власників і менеджменту до збільшення її капіталізації. Навряд чи тут можна визначити чіткий норматив, але збільшення показника в динаміці вказуватиме на зростання фінансової надійності страхової компанії.

Нині, коли дослідження зв'язку між структурою страхового портфеля і достатністю капіталу тривають, в українське страхове законодавство варто внести норму про обов'язкове формування гарантійного капіталу страховика. При цьому за нормативи взяти ті, що діють у країнах ЄС. Гарантійний капітал для компаній, які займаються страхуванням життя та відповідальності, має бути не меншим за 3 млн. євро, а інших компаній – 2 млн євро [1].

Отже, на першому етапі реформування системи оцінки платоспроможності страхових компаній і управління їх капіталом можна пропонувати такі критерії (табл. 2).

Таблиця 2

Критерії оцінки ефективності управління формуванням капіталу страхових компаній

Критерії	Значення
Частка власного капіталу в активах страхової компанії	Не менше 20% від загальної суми активів компанії
Відношення страхових резервів до активів страховика	65–75% від загальної суми активів компанії
Частка нестрахових зобов'язань в активах страховика	Не більше 10%
Частка нерозподіленого прибутку у власному капіталі	Чіткого нормативу не існує, але позитивним є зростання показника в динаміці
Розмір гарантійного фонду страховика відповідно до видів страхування, якими він займається	Для компаній, що займаються страхуванням життя та відповідальності, має бути не меншим за 3 млн. євро, а інших компаній – 2 млн євро

При управлінні капіталом менеджмент страхових компаній повинен ураховувати різноманітні зовнішні загрози, які матимуть безпосередній вплив на фінанси компаній. Нині експерти висловлюють думку про те, що фінансово-економічна криза ще себе не вичерпала й обов'язково матиме місце її друга хвиля. При цьому основними факторами, що, як вважають вони, викликають другу хвилю фінансово-економічної кризи, будуть бюджетні дефіцити в розвинених країнах (у першу чергу США), державні борги (Португалія, Іспанія, Італія, Греція, Ірландія), і валютні війни (знецінення національних валют для підтримки економіки, яке може потягнути за собою згортання світової торгівлі та руйнацію глобальної фінансової системи). Навіть якщо песимістичні прогнози не спрацюють, усе рівно коливання курсів валют несе в собі ризики втрат. Так, прив'язка економічних нормативів забезпечення платоспроможності до євро несе в собі ризики втрати коштів у випадку знецінення гривні. Для нейтралізації такого роду ризиків необхідно відкоригувати нормативну базу, а саме:

- дозволити формувати статутний і гарантійний капітал не в номінальній, а в реальній іноземній валюті (при цьому можна застосовувати звичайну тактику валютного хеджування, наприклад, статутний капітал сплачувати в євро, а гарантійний – формувати в доларах, або навпаки);

- формувати частку страхових резервів у вільно конвертованій валюті;
- формувати спеціальні резерви захисту від зовнішніх ризиків.

Останній пункт розглянемо більш детально. Так, у рамках реформи оцінки платоспроможності страхових компаній, яка нині відбувається в країнах ЄС (Solvency 2), передбачається формування двох типів резервів:

- резерв покриття витрат, пов'язаних з коливанням ділової активності (desirable target level of capital);
- резерв покриття витрат, пов'язаних з інфляцією (гарантійний фонд буде індексуватися з урахуванням змін індексу споживчих цін, що оприлюднюється Eurostat) [1].

З урахуванням системних ризиків української економіки доречним є формування відповідних резервів і в складі капіталу українських страхових компаній.

Необхідним є перегляд і ряду інших питань в управлінні капіталом, також враховуючи наслідки фінансово-економічної кризи й високу ймовірність її повернення в найближчі роки. До таких питань можна віднести:

- ефективність використання капіталу;
- розміщення страхових резервів;
- управління грошовими коштами.

Аналіз, проведений нами, показав, що й у докризовому періоді діяльність українських страховиків не можна назвати ефективною, оскільки рентабельність їх активів у середньому не перевищувала 6–7%, а власного капіталу – 11–12%. Зважаючи на високий рівень інфляції в Україні, такі показники не можна назвати високими. Під час кризи більшість компаній перейшли до збиткового режиму роботи. У докризовому періоді достатньо поширеною була думка про те, що страхові компанії мають заробляти на інвестиціях, а не на страховій діяльності. Після кризи ця теза зазнала критики з боку багатьох експертів і науковців, оскільки найкраще пережили кризу саме ті компанії, в основу діяльності яких було покладено отримання прибутку. Зважаючи на те, що український фінансовий ринок з точки зору активів, які на ньому обертаються, є дуже високоризиковим, сформувати ефективний інвестиційний портфель є достатньо важке завдання. Отже, багатьом українським страховим компаніям слід переглянути тарифну політику й політику формування собівартості страхових послуг, поставивши при цьому за мету отримання прибутку від страхової діяльності.

Стосовно розміщення страхових резервів українським страховикам варто використовувати закордонний досвід, а саме – досвід страхових компаній з країн ЄС, які пережили кризу найкраще. В основу їх інвестиційної політики був покладений консервативний підхід – розміщення страхових резервів у грошових коштах і високоліквідних фінансових активах [7]. Українські ж страховики в докризовому періоді діяли з точністю до навпаки – розміщували кошти у високоризикових фінансових активах. В управлінні грошовими коштами українським страховикам варто перейти від моделі, коли кошти розміщуються лише на банківських депозитах і поточних рахунках, до більш диференційованої моделі, коли кошти розміщуються на поточних, депозитних рахунках банків і в короткострокових державних цінних паперах.

Пропонований підхід до управління капіталом українських страхових компаній є дещо спрощеним і може розглядатися як перехідний. Нині в країнах ЄС триває робота з упровадження в діяльність страховиків нової системи оцінки платоспроможності (Solvency 2). У рамках цієї системи управління капіталом страховиків здійснюватиметься на основі дослідження ризиків їх діяльності. Автор статті погоджується з думками багатьох українських учених, зокрема, О.О. Гаманковою [8] про те, що в Україні ще зарано впроваджувати систему Solvency 2, оскільки ряд українських законодавчих і нормативних актів потребує концептуального перегляду. При цьому цей автор пропонує на початковому етапі запровадження повного спектра процедур

контролю платоспроможності вітчизняних страховиків на основі системи Solvency 1. Пропоновані в статті підходи до управління капіталом розроблені в рамках модернізованої системи Solvency 1, але з перспективою переходу до концепції управління капіталом, передбаченої в Solvency 2.

Висновки. Український страховий ринок усе більше трансформується у світове страхове господарство й тому менеджменту та власникам страхових компаній варто переймати передовий світовий досвід управління компаніями й забезпечення їх платоспроможності. Одним з таких напрямів є управління капіталом страховиків як з точки зору ефективності його використання, так і з точки зору забезпечення фінансової надійності. На сьогоднішньому етапі необхідним є впровадження нових методів управління капіталом як у системі його формування, так і в системі використання. Метою заходів має стати збільшення капіталізації страховиків, підвищення рівня їх фінансової надійності, зменшення ризиків, пов'язаних з їх діяльністю. Доцільним є встановлення нормативів за мінімальним статутним капіталом і гарантійним капіталом, які б відповідали тим, що діють в ЄС, і встановлення ряду критеріїв щодо оцінки управління капіталом. У політиці формування і розміщення страхових резервів необхідно враховувати зовнішні ризики, такі як зміна курсів валют, знецінення грошей і згортання ділової активності. Інвестиційна політика українських страховиків має бути наближена до консервативної. У статті представлено бачення автора щодо першого етапу реформування управління капіталом страхових компаній з урахуванням закордонного досвіду (зокрема, досвіду країн ЄС). Цей етап має закінчитися у 2011–2013 роках. Основні перспективи наукових досліджень у питанні управління капіталом полягають у формуванні підходів до системи управління капіталом на основі вивчення ризиків діяльності страховика, перетині фінансових і нефінансових показників, створенні моделі управління, яка б запобігала втраті капіталу як у результаті реалізації зовнішніх загроз, так і в результаті реалізації помилок і конфліктів усередині компанії або фінансово-страхової групи.

1. Салин В. Н. Реформирование системы контроля платежеспособности страховых компаний в странах ЕС / В. Н. Салин, А. А. Клочкова // Вестник финансовой академии. – 2005. – № 2. – С. 62–74.
2. Вводимые требования к уставным капиталам СК оставят на рынке половину компаний – мнение експерта. – Режим доступа : http://www.insur-info.ru/press/47573/.
3. Рейтинг страхових компаній України за розміром власного капіталу за І півріччя 2010 року. – Режим доступу : http://www.forinsurer.com/rating/ nonlife/10/6/2/.
4. Про оподаткування прибутку підприємств: Закон України від 24.12.2002 р. № 349-IV.
5. Проект Податкового кодексу України. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/.
6. Сайт Європейської страхової та перестрахової федерації. – Режим доступу : http://www.cea.eu.
7. Мировой рынок страхования и перестрахования в 2010 году "заштормило" (обзор Standard & Poor's). – Режим доступу : http://forinsurer.com/public/10/10/28/4186.
8. Гаманкова О. О. Ринок страхових послуг України : теорія, методологія, практика : монографія / О. О. Гаманкова. – К. : КНЕУ, 2009. – 283, [1] с.

Рецензенти:

Садовенко М.М. – кандидат економічних наук, доцент Криворізького економічного інституту ДВНЗ "КНЕУ ім. Вадима Гетьмана";

Шайкан А.В. – доктор економічних наук, професор Криворізького економічного інституту ДВНЗ "КНЕУ ім. Вадима Гетьмана".

УДК 336.717.061
ББК 65.26
Тарануха І.Ю.

РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ЗАБОРГОВАНОСТІ ЯК МЕТОД УПРАВЛІННЯ ПРОБЛЕМНИМИ КРЕДИТАМИ

Київський національний університет
імені Тараса Шевченка,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра банківської справи,
03022, м. Київ, вул. Васильківська, 90 а,
тел.: (044) 521-35-04,
e-mail: bank@univ.kiev.ua

Анотація. Стаття присвячена такому актуальному питанню, як несвоєчасне погашення заборгованості (неповернення кредитів). Як вирішення проблеми наводиться декілька практичних рекомендацій із реструктуризації проблемної заборгованості.
Ключові слова: проблемна заборгованість, проблемний кредит, реструктуризація боргу, колекторські агентства.

Annotation. Clause is devouted to such pressing question as to untimely repayment of debts (a non-return of credits). As a decision of a problem provides some practical recommendations on the restructuring of problem debts.
Key words: problem debt, problem credit, restructuring of debt, collector agencies.

Вступ. Сучасний етап розвитку банківської системи характеризується суттєвим погіршенням банківських балансів, зростанням частки проблемних кредитів і проблемних активів у цілому [6, с.159].

Масовий дефолт щодо кредитів має тимчасовий характер, тому в інтересах банківських структур активно розвивати схеми роботи з тимчасово проблемними позичальниками, іти їм назустріч у частині зниження боргового навантаження, реструктуризації боргів, зберігаючи тим самим лояльну клієнтуру й працюючи на майбутнє [2].

Виникнення проблемної заборгованості зумовлене негативними наслідками фінансової кризи, серйозними помилками в кредитній політиці самих банків, а також навмисними неплатежами позичальників [7, с.50].

Проблемні кредити – це кредити, за якими своєчасно не проведені один чи кілька платежів, значно знизилася ліквідність і ринкова вартість забезпечення, виникли обставини, які роблять сумнівним виконання позичальником своїх зобов'язань [5, с.329].

Управління проблемними кредитами потребує багато часу, фінансових і трудових витрат, оплати юридичних послуг. Звичайно, найкраща політика з управління втратами полягає в їх уникненні з погляду як прибутковості, так і репутації банку, але в реальному житті досягти цього не вдається [1, с.233].

Постановка завдання. Мета статті полягає у вивченні природи проблемних кредитів, оцінці їх стану на сучасному етапі, необхідності застосування реструктуризації кредитів, а також у визначенні основних елементів реструктуризації проблемної заборгованості з кредитів банків. Методологічною основою дослідження є системний підхід до вивчення умов і можливостей реструктуризації заборгованості як методу управління проблемними кредитами банку.

Результати. Нині точні дані про реальний обсяг проблемних кредитів, сформованих в українській банківській системі, відсутні.

Згідно з методикою Національного банку України, у 2009 році обсяг негативно класифікованої заборгованості (простроченої та сумнівної) виріс на 51,9 млрд грн, або в 3,9 раза – з 18,0 до 69,9 млрд грн, а питома вага проблемної заборгованості досягла

9,4%. Станом на 01.11.2010 р. обсяг проблемних кредитів зріс до 89,7 млрд грн, що у відносному вираженні становить 12,0% від загальної суми виданих кредитів. Однак, на думку аналітиків, ці дані прийнято вважати заниженими.

Згідно з результатами дослідження міжнародного агентства Fitch Ratings, частка проблемних кредитів 12 українських банків (УкрСиббанк, Укрсоцбанк, ВТБ, банк "Форум", Правекс-Банк, "ПроКредит Банк", Укрексимбанк, Ощадбанк, ПриватБанк, банк "Південний", банк "Хрещатик", Індустріалбанк), яким агентство присвоює рейтинги, за результатами першого півріччя 2010 року становила 56,4%. При цьому Fitch у цей показник, крім прострочених кредитів, включає і реструктуризовані позики. У цілому щодо банківської системи ситуація може бути навіть гіршою.

Також про рівень проблемності кредитних портфелів банків можна робити висновки й за величиною резервів, сформованих під кредити й відображених у балансах банків. За даними НБУ, станом на 01.11.2010 року сукупні резерви під знецінення позик 176 банків склали 115,1 млрд грн, або 15,3% відносно самої заборгованості за кредитами.

В умовах економічної кризи категорія неплатників за банківськими кредитами поповнилася за рахунок "нетрадиційних" з точки зору банків і професійних стягувачів позичальників. У цій частині співробітництво кредитних організацій, тимчасово проблемних позичальників і колекторів виходить на новий рівень і має масу відмінностей від класичної схеми.

Якщо говорити про традиційну схему взаємодії "банк – колектор – боржник", то банки, як правило, передавали професійним стягувачам спочатку злісних неплатників із значними термінами прострочення, до яких практично одразу починали застосовуватися класичні методи стягнення. Варто відзначити, що докризові показники щодо норми неповернення з кожного виду кредитів досить точно прогнозувалися і "включались" у вартість кредиту. Тобто банк, просуваючи на ринок новий продукт, розраховував його вартість, виходячи із встановленого нормативу втрат, збільшуючи на нього свою ефективну ставку. Таким чином, добросовісні позичальники розплачувалися за "несумлінних" і банк зазнавав мінімальних утрат, продовжуючи нарощувати обсяги кредитування.

Події 2008–2009 рр. і поточна ситуація підірвали ефективність згаданої схеми й показали її вразливість.

Масовий дефолт за зобов'язаннями раніше сумлінних позичальників "пробив" установлений коридор припустимих утрат і запустив ланцюгову реакцію: дефолт позичальника – погіршення якості кредиту на балансі банку – збільшення резервів під "поганий" кредит – проблеми з ліквідністю – згортання програм кредитування (у кращому випадку). При цьому варто враховувати, що норма резервування постійно збільшується паралельно до погіршення якості активу, відволікаючи вкрай дефіцитні для банку ресурси, особливо в період не найкращої ринкової кон'юнктури [2].

Проблеми обвального дефолту за зобов'язаннями торкнулися всього спектра кредитної діяльності банків незалежно від ступеня ризикованості кожного продукту. Перед банками постало масштабне завдання із систематизації масиву проблемних боргів, що виникли, налагодження контактів з боржниками, роботи із забезпеченням за кредитами у форс-мажорному порядку та в обсягах, що значно перевищують ресурсні й організаційні можливості більшості кредитних організацій.

Якщо в більш спокійні часи колекторам передавалися борги в межах ризикового "коридору", то тепер співробітництво починає приймати комплексний і стратегічний характер.

Суть класичної схеми полягає в тому, що банк як і раніше передає реєстри спочатку поганих (тих, хто не почав обслуговувати свій кредит з моменту першого-другого платежу) позичальників колекторському агентству. У роботі із цією категорією

стягувачі застосовують традиційні методики, що включають телефонні контакти, виїзди співробітників до неплатників, судове й виконавче впровадження.

Вплив кризи на роботу із цим сегментом позначився лише в більш уважному ставленні банків до профільної групи й припиненні практики затягування в роботі щодо стягнення.

Схема повернення в графік платежів включає в себе роботу з позичальниками, які раніше сумлінно виконували свої зобов'язання з обслуговування кредиту, але за несприятливих кон'юнктурних умов відчувають тимчасові труднощі.

Питання про необхідність реструктуризації заборгованості по можливості слід вирішувати до моменту появи простроченої заборгованості. Ініціатором внесення змін до кредитного договору може бути як позичальник, так і банк-кредитор.

Для попередження виникнення "прострочення" кредитний інспектор може в розумний термін (скажімо, за тиждень) до настання дати платежу, відповідно до кредитного договору в усній або письмовій формі, нагадати клієнту про наближення терміну повернення кредиту, з'ясовуючи заодно наміри клієнта із цього питання.

Рішення про реструктуризацію (зміну умов) проблемної заборгованості приймається в тому ж порядку, що й рішення про первинну видачу кредиту. При підготовці рішення про реструктуризацію проводиться комплексний аналіз діяльності клієнта в порядку, аналогічному до порядку проведення аналізу при видачі кредиту.

При розгляді питання про можливість реструктуризації кредитів кредитним інспекторам варто звертати увагу на те, яким чином реструктуризація відіб'ється на категорії якості кредиту й величині створеного щодо нього резерву на відшкодування можливих утрат.

Перед ухваленням рішення про реструктуризацію рекомендується проводити перевірку й оцінку заставленого майна зі складанням відповідного акта. Не зайвою є також і виїзна перевірка стану фінансово-господарської діяльності клієнта, якщо банк розглядає питання реструктуризації боргу юридичної особи.

Реструктуризація заборгованості за кредитом є угодою позичальника з кредитором, якою передбачено застосування нової схеми погашення боргу у зв'язку з неспроможністю боржника виконати раніше взяті на себе фінансові зобов'язання [1, с.336].

На думку С.М. Фроста, реструктуризованими є кредити, щодо яких урегульовано формальну домовленість про реструктуризацію боргу й позика класифікується як поточна, але при цьому строки погашення кредиту значно змінені [8, с.50].

В угоду про реструктуризацію можуть входити такі елементи:

1. Збільшення грошових потоків від операційної діяльності.

2. Покращення забезпечення за кредитом. Кредитор може бути готовий урахувати фактор ризику за кредитом, якщо він отримує право власності на додаткове забезпечення. Це може призвести до того, що у випадку ліквідації банк досягне більш високого показника суми відшкодування.

3. Продовження строків. Строки непогашених кредитів можуть бути продовжені, а особливо для кредитів з основним періодом погашення це зменшує основну складову запланованих платежів.

4. Більш низькі процентні ставки. Кредитори можуть погодитися знизити процентну ставку щодо кредитів з метою зменшення фінансового навантаження.

5. Пільгові періоди (кредитні канікули). Кредитори можуть дати згоду на пільговий період, протягом якого змінюються умови кредитів, тимчасово відкладаючи вимоги до боржника, проводити заплановані платежі з погашення. Виплати процентів і (або) погашення основної суми кредиту можуть бути перепланові з метою відповідності до запланованого потоку коштів. Попередні проценти можуть просто накопи-

чуватись, а від позичальника буде вимагатися погасити їх у визначений момент часу в майбутньому.

6. Продаж активів. Будь-які активи, що не є забезпеченням щодо кредиту і які не мають суттєвого значення для ведення бізнесу, мають бути продані.

7. Обмін боргових зобов'язань на акції. Цей спосіб розповсюджений, коли виникають великі корпоративні дефолти. Обмін боргових зобов'язань на акції відбувається в тому разі, коли кредитори згодні врахувати фактор ризику за рахунок списання розміру боргу в обмін на частину акцій цієї компанії. У таких випадках кредитори зазвичай стають власниками більшої частини або всіх акцій компанії [3].

При роботі з тимчасово проблемними позичальниками найбільш поширеними заходами для боржника, які використовують банки, є:

- *Реструктуризація заборгованості шляхом збільшення терміну кредиту при зменшенні суми щомісячного платежу.*

Наприклад, позичальник не платить за кредитом протягом шести місяців. Якщо до цього він справно обслуговував кредит не менше одного року й не ховався від кредитора в період нестабільності, банк звертається до нього з пропозицією реструктуризувати заборгованість.

Схема може бути такою: позичальник направляє в банк заяву з проханням про реструктуризацію (за формою банку). Після цього між ним і банком укладається угода про реструктуризацію (у рамках нового документа, як правило, збільшується термін кредиту й зменшується сума платежу). Штрафи за рішенням колегіального органу списуються, однак у ряді випадків можуть бути включені в новий щомісячний платіж.

Схема реструктуризації заборгованості проводиться у формі підписання додаткової угоди до кредитного договору, що коригує основний договір у частині строку кредиту, графіка погашення та обсягу платежів. Як правило, умови реструктуризації узгоджуються з позичальником заздалегідь. Пені й штрафи в деяких випадках "включаються" у реструктурований обсяг.

- *Списання суми штрафів і пені, що набігли.*

При досягненні домовленості з позичальником про погашення заборгованості за кредитом сума накопичених штрафів за прострочений період з нього не стягується і списується (також у рамках додаткової угоди, якщо подібний пункт не передбачений основним договором).

Наприклад, позичальник не платив за кредитом два місяці (пропустив два платежі). Протягом цього періоду, крім відсотків, нараховувався штраф у розмірі 0,8% за кожен день прострочення.

Позичальник вирішив свої проблеми й звернувся до банку з наміром продовжувати обслуговування кредиту на попередніх умовах.

Звернення до банку позичальника, як правило, здійснюється у формі заяви на ім'я голови правління банку з проханням списати нараховані штрафи за прострочення. Надалі на підставі розпорядження відповідальної особи або колегіального органу (залежно від внутрішнього регламенту банку) штрафи списуються.

- *Перекредитування – видача кредиту на більш пільгових умовах з подальшим погашенням за рахунок нього проблемного кредиту*.

Подібний механізм урегулювання проблемного боргу поки не має широкого поширення в секторі заборгованості фізичних осіб, але він успішно використовується, як правило, при роботі з великими боргами юридичних осіб. Його застосовують часто навіть не стільки за фактом накопиченої суми прострочки, скільки виходячи з видимих труднощів з обслуговуванням кредиту (часті затримки з платежів за графіком). Особливістю механізму перекредитування є те, що позичальник не бачить "живих" грошей

на своєму кредитному рахунку – відповідно до умов договору кошти нового кредиту відразу ж спрямовуються на погашення старого.

- *Надання відстрочки на виплати (до декількох місяців) на "поправку" справ, пошук роботи тощо.*

Механізм, близький до списання штрафів. При укладенні угоди, що чітко обумовлює термін мораторію щодо платежів, усі нарахування відсотків за кредитом ідуть у звичайному режимі, за винятком штрафів, які відразу можуть бути нараховані на весь період мораторію в разі непоновлення платежів після закінчення обумовленого терміну.

Потрібно враховувати, що в роботі з тимчасово проблемними позичальниками кредитним організаціям не слід затягувати з оперативними заходами. Переговорний процес, розроблення механізмів відновлення графіка платежів та інше необхідно починати на стадії не більше 60 днів (два пропущених платежі).

Безумовно, далеко не всі банки використовують як зустрічні пропозиції увесь наведений вище перелік, проте більшість активно працюючих банків мають свої пакети пропозицій з реструктуризації.

Звичайно, ідучи на це, банк несе певні втрати, пов'язані з розбалансуванням щодо строків і вартості залучених і розміщених ресурсів, зниженням (часто істотно) прибутковості, але підсумкових плюсів більше – це й усунення проблеми відволікання значних грошових коштів у резерви, і збереження платоспроможної клієнтської бази, дбайливе ставлення до якої надалі – у період відновлення ринку – матиме позитивний ефект.

Висновки. Реструктуризація – це окремий випадок у рамках кожного окремого банку, це – своєрідна локальна амністія.

Переваги інструментів реструктуризації очевидні для всіх. Для позичальників, яким дозволяють у максимально легкому режимі пережити важкі часи й зберегти позитивну кредитну історію. Для банків, які вирішують проблему власної ліквідності й збереження якісної клієнтської бази. Але, незважаючи на перелічене, слід розуміти, що кінцеву ефективність запропонованого й прийнятого комплексу заходів покаже лише середньострокова практика його використання. Тільки тоді можна буде побачити перші результати, оцінити кількість негативних випадків. Урегулювання проблемної заборгованості кредитного ринку перебуває на початку шляху, але процес уже пішов, і практика застосування механізму реструктуризації неминуче буде поширюватися.

1. Вовк В. Я. Кредитування і контроль : навчальний посібник / В. Я. Вовк, О. В. Хмеленко. – К. : Знання, 2008. – 463 с.
2. Комиссаров И. Ю. Реструктуризация задолженности: работа на будущее / И. Ю. Комиссаров // Банковский ритейл. – 2010. – № 3.
3. Славянский А. В. Управление проблемной задолженностью банка / А. В. Славянский // Аудит и финансовый анализ. – 2010. – № 1.
4. Міщенко В. І. Реструктуризація кредитів в умовах кризи: світовий досвід і можливості застосування в Україні / Міщенко В. І., Крилова В. В., Ніконова М. О. // Вісник НБУ. – 2009. – № 5. – С. 12–17.
5. Банківські операції : підручник. − 3-тє вид., переробл. і доповн. / [Мороз А. М., Савлук М. І., Пуховкіна М. Ф. та ін.] ; за заг. ред. А. М. Мороза. − К. : КНЕУ, 2008. − 608 с.
6. Науменкова С. В. Вдосконалення управління проблемними кредитами банків / С. В. Науменкова, І. Ю. Тарануха // Банківська система України в умовах глобалізації фінансових ринків : тези доповідей і виступів міжнар. наук.-практ. конф. – Черкаси, 2010. – С. 159–160.
7. Проблемные кредиты: кто, сколько, кому и почему // Инвестгазета. – 2010. – № 13. – С. 50–51.
8. Фрост С. М. Настольная книга банковского аналітика : деньги, риски и профессиональные приемы / С. М. Фрост. – Днепропетровск : Баланс Бизнес Букс, 2006. – 449 с.

Рецензенти:

Яременко О.Л. – доктор економічних наук, професор кафедри банківської справи Київського національного університету імені Тараса Шевченка;

Приказюк Н.В. – кандидат економічних наук, доцент кафедри страхування та ризик-менеджменту Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

УДК 368.029
ББК 65.9 (4 Укр) 271.7

Фисун І.В., Ярова Г.М.

ПЕРЕСТРАХУВАННЯ ЯК ОЗНАКА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ СТРАХОВИКІВ

Вищий навчальний заклад Укоопспілки
“Полтавський університет економіки і торгівлі”,
кафедра фінансів,
36014, м. Полтава, вул. Коваля, 3,
тел. (0532) 50-91-71,
e-mail: iryna.fysun@gmail.com

Анотація. У статті обґрунтовано сутність перестрахування як ознаки забезпечення фінансової стійкості страховиків. Запропоновано заходи щодо становлення ефективної системи перестрахування в Україні.

Ключові слова: перестрахування, вторинний розподіл ризику, фінансова стійкість страховика, перестрахувальна біржа.

Annotation. In the article grounded essence reinsurance as signs of providing of financial firmness of insurers. Measures are offered on becoming of the effective system reinsurance in Ukraine.

Key words: reinsurance, second distributing of risk, financial firmness of insurer, reinsurance exchange.

Вступ. Питання ефективного функціонування ринку фінансових послуг, банківських і небанківських фінансових установ, забезпечення надійного страхового захисту суб’єктів господарювання та громадян стали особливо актуальними в умовах впливу світової фінансової кризи. Зміни, що відбулися у фінансовому секторі України, зростання ризику в усіх сферах людського життя та господарської діяльності потребують розвитку страхового бізнесу з використанням економічних і правових механізмів, котрі практикує цивілізований світ. Адже страхування є однією зі складових економіки будь-якої країни, і розвиток цього сектора – запорука стабільного функціонування фінансових інститутів та економіки в цілому.

Національний страховий ринок формується, опираючись на певну підтримку держави. Проте вітчизняні страхові компанії мають відносно невеликі можливості щодо прийняття ризиків, а потреба в покритті ризиків зростає швидше, ніж капітал страхових компаній. Така тенденція страхового ринку серйозно вповільнює збільшення масштабів надання відповідних послуг, що знижує довіру клієнтів до страховиків. Здійснюючи страхову діяльність, страхові компанії беруть на себе ризики страхувальників і при цьому самі несуть ризик виконання зобов’язань перед ними. З метою зменшення власних ризиків страховикам необхідно підвищувати свою фінансову стійкість та створювати збалансований страховий портфель. Найкращим механізмом для цього є перестрахування – особлива підсистема страхового ринку, що забезпечує фінансову стійкість страховиків шляхом перерозподілу страхових ризиків.

Проблеми забезпечення фінансової стійкості страховиків і формування надійної системи перестрахування в Україні неодноразово розглядались у працях вітчизняних і зарубіжних науковців та практиків, зокрема, В. Базилевича, Л. Глуанес, Л. Горбач, О. Козьменко, Ю. Кривицької, С. Осадця, Н. Роза, О. Філонюка та інших.

Проте в сучасних умовах функціонування фінансового сектора України актуальним є вивчення питань розвитку перестрахування, зважаючи на зростання кількості ризиків та їх концентрацію, збільшення кількості й розміру збитків суб’єктів господарювання та вплив світової фінансової кризи на фінансову стійкість вітчизняних страховиків.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження розвитку перестрахування в Україні як ознаки фінансової стійкості вітчизняних страховиків і формування національної системи страхового захисту.

Результати. Проведені дослідження свідчать, що під фінансовою стійкістю страхових операцій розуміють постійну збалансованість або перевищення доходів над витратами страховика в цілому по страховому фонду [1]. Фактори, що забезпечують фінансову стійкість страхової компанії, подані на рис. 1.

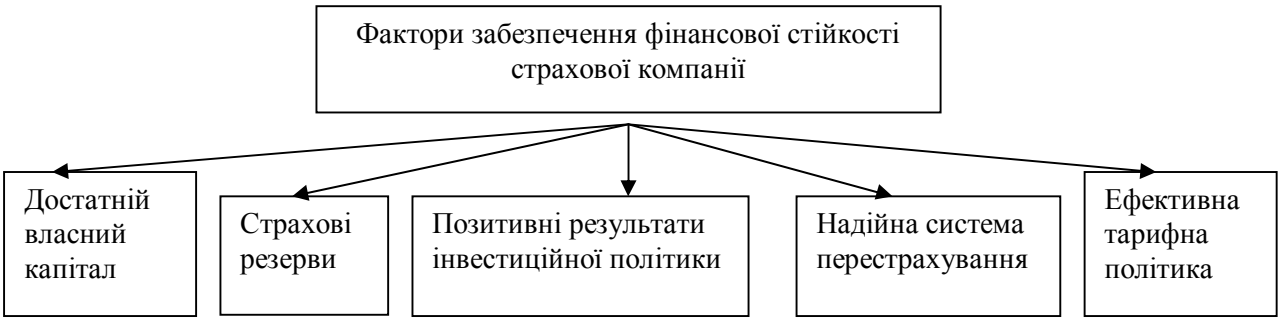

Рис. 1. Фактори забезпечення фінансової стійкості страховика

Однією з основних ознак фінансової стійкості страхової компанії є використання нею надійної системи перестрахового захисту, що виражається у співпраці з потужними перестраховиками, здатними забезпечити ефективний вторинний перерозподіл ризику страховика. У результаті проведених досліджень установлено, що нині практично кожна українська страхова компанія може прийняти на страхування ризик із врахуванням постійно зростаючих страхових сум, маючи тверде перестрахувальне забезпечення.

При здійсненні механізму страхування за рахунок акумуляції страхових премій страховиками створюються страхові фонди, частина коштів яких перерозподіляється при здійсненні перестрахування, що забезпечує конкретним страховикам можливість прийняття на страхування великих ризиків, розроблення і впровадження нових страхових продуктів, запровадження сучасних методів реалізації страхових послуг. Перерозподіл коштів страхового фонду при перестрахуванні забезпечує ефективний розподіл ризику між учасниками страхових відносин [2].

Доведено, що придбання перестрахувального захисту дає змогу вітчизняним страховикам приводити обсяги взятої відповідальності у відповідність з наявними страховими резервами, стабілізувати результати діяльності й забезпечувати захист від коливань збитковості, збільшувати місткість і кількість варіантів страхового покриття, що сприяє підвищенню довіри населення до страхових компаній.

Нині необхідність у перестрахуванні постійно зростає через охоплення страхуванням дедалі більшої кількості великих, специфічних, катастрофічних ризиків, а також у зв'язку з економічними процесами, що відбуваються в нашій країні. Але фінансові можливості національних страхових компаній з покриття великих збитків залишаються низькими, що зумовлюється як недостатнім розвитком вітчизняного ринку перестрахування, так і впливом світової фінансової кризи. Зокрема, відповідно до даних Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України за січень-грудень 2009 року українські страховики за договорами перестрахування сплатили страхових премій на суму 8 888,4 млн грн. За аналогічний період 2008 р. ними було сплачено 9 064,6 млн грн таких премій. При цьому за досліджуваний період у 2009 р. перестраховикам-нерезидентам було сплачено 1 104,3 млн грн (у 2008 р. – 1 037,8 млн грн), а

перестраховикам-резидентам – 7 784,1 млн грн (у 2008 р. – 8 026,8 млн грн) від загального обсягу сплачених страхових премій. Через відсутність національного ринку перестрахування вітчизняні страховики користуються переважно послугами іноземних перестраховиків. Щорічно страховики України передають ризики на перестрахування за кордон, а разом з перестраховими преміями з України виходять кошти, що могли б слугувати інвестиційним ресурсом для економіки. Так, у 2009 році найбільше перестрахових премій сплачено до Великобританії (33%), Німеччини (14%), Російської Федерації (12%), Швейцарії (9%) та Австрії (8%) [3].

Перестрахування – це необхідна умова забезпечення фінансової стійкості й нормальної діяльності страховика незалежно від розміру його капіталу та страхових резервів [1; 2]. Особливо гостро проблема надійного перестрахового захисту страхових компаній постала в умовах світової фінансової кризи. Зокрема, в Україні у 2009 р. з Державного реєстру було виключено 34 вітчизняних страховики. При цьому частка перестрахування в загальному обсязі страхових премій становила 43,5%, з яких на зовнішнє перестрахування припало 5,4%. Найбільша частина ризиків перестраховувалася вітчизняними страховиками в Україні. Але проблема полягає у відсутності надійного національного ринку перестрахування. Вітчизняне законодавство дозволяє українським страховикам здійснювати одночасно як страхову, так і перестрахову діяльність. З 1994 р. в Україні почали створюватися перестрахові компанії, але вони не знайшли державної підтримки, оскільки не було відокремлено страхову й перестрахову діяльність на законодавчому рівні. Тому, у переважній більшості, вітчизняні страховики перестраховують ризики один одного, що є ненадійним з точки зору фінансової стабільності страховиків через відсутність інформації та державних рейтингів страховиків щодо здійснення ними перестрахових операцій.

Процес формування і функціонування ринку перестрахування в Україні ускладнюється через відсутність ефективного законодавства щодо розвитку цього сектора ринку страхових послуг [4–6]. Із часу становлення вітчизняного страхового ринку держава намагалася впорядкувати систему перестрахування. Перші кроки з регулювання перестрахування ризиків були здійснені у квітні 1996 року із затвердженням Кабінетом Міністрів України Положення "Про здійснення операцій із перестрахування", яким установлювалися відповідні норми для страховиків, що проводили операції з нерезидентами.

Проведені дослідження свідчать, що нині до основних нормативних документів, котрі регулюють здійснення перестрахувальних операцій в Україні, доцільно віднести Закон України "Про внесення змін до Закону України "Про страхування" від 04.10.2001 р., Постанову Кабінету Міністрів України "Про затвердження вимог до рейтингів фінансової надійності (стійкості) страховиків та перестраховиків – нерезидентів" від 15.10.2003 р., Постанову Кабінету Міністрів України "Порядок та вимоги щодо здійснення перестрахування у страховика (перестраховика)-нерезидента" від 04.02.2004 р., Закон України "Про внесення змін до Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" від 01.07.2004 р. і Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України "Про затвердження форми повідомлення страхового та/або перестрахового брокера-нерезидента про намір здійснити діяльність на території України та Порядку заповнення форми повідомлення страхового та/або перестрахового брокера-нерезидента про намір здійснити діяльність на території України" від 21.08.2008 р. [7; 8]. Цими нормативними документами регламентовано правила та порядок укладання договорів з перестраховиками-нерезидентами, порядок оподаткування доходів нерезидентів, отриманих у вигляді страхових премій від перестрахування ризиків на території України, а також умови проведення розрахунків з перестраховиками-нерезидентами. Таким чином, нормами вказаних законодавчих актів регу-

люється переважним чином процес проведення зовнішнього перестрахування в Україні, що призвело до значного скорочення обсягів перестрахування за кордон у період 2004–2009 рр. Проте через неврегульованість механізму проведення внутрішнього перестрахування український страховий ринок щодо операцій перестрахування має незбалансовану структуру. Зокрема, майже всі ризики зі страхування життя, морські ризики й ризики відповідальності перевізників вантажів перестраховуються за кордоном. Більшість українських страховиків орієнтуються на іноземних перестраховиків через неможливість розмістити той чи інший ризик на внутрішньому перестрахувальному ринку. Серед резидентів перестраховуються відносно дрібні за обсягом відповідальності ризики, премії за якими не цікавлять закордонних перестраховиків (короткотермінові вантажі, майно невеликої вартості).

Виведення коштів за кордон через страхові компанії є негативним явищем для країни, але боротися з ним доцільно не лише заборонами, а, перш за все, за допомогою заходів щодо наведення порядку на внутрішньому ринку перестрахування, до основних з яких доцільно віднести законодавче відокремлення страхової та перестрахової діяльності, створення державного рейтингу вітчизняних страховиків і перестраховиків та доступність інформації про їх діяльність для широкого загалу потенційних страхувальників.

Аналіз тенденцій розвитку українського страхового ринку й досвід функціонування страхового бізнесу в країнах з розвиненою економікою свідчать, що без створення стрункої і надійної вітчизняної системи перестрахування неможливе подальше розширення і поглиблення ринку страхових послуг [9]. З огляду на це, в Україні необхідно:

- створювати сприятливі умови для формування потужних національних перестраховиків, здатних скласти конкуренцію іноземним перестраховикам;
- удосконалювати законодавство та економічно впливати на страховиків, які передають свої ризики в перестрахування, а саме – необхідно прийняти Закон України “Про перестрахування”;
- провадити системні дослідження, моніторингові спостереження і відповідні заходи державних органів регулювання страхового сектора, оскільки особливість перестрахування виявляється в тому, що тут найширше поле діяльності для нерезидентів.

Зважаючи на досвід здійснення перестрахування в країнах з розвиненим страховим ринком, в Україні угоди перестрахування надійніше укладати через страхових брокерів, які володіють інформацією про стан вітчизняного перестрахування і діяльність яких регулюється Державною комісією з регулювання ринків фінансових послуг України. Зважаючи на те, що найпоширенішими методами проведення перестрахувальних операцій в Україні є факультативне та облігаторне перестрахування, через брокера можна діяти при використанні обох цих методів. При цьому при облігаторному перестрахуванні, що здійснюється автоматично, варто скористатися послугами брокера при першому пошуку перестраховика. Крім того, у сучасних умовах функціонування вітчизняного страхового бізнесу надійними можуть бути послуги перестрахувальної біржі, доцільність створення якої в Україні є актуальною з точки зору функціонування як вітчизняного, так і міжнародного ринку страхових послуг (рис. 2).

До переваг створення перестрахувальної біржі слід віднести такі, як:

– достовірна інформація для страховика щодо вибору перестраховика;
– можливість отримання достовірної інформації, яка потрібна перестраховику для пошуку нових клієнтів, попиту й пропозиції на ту чи іншу страхову послугу;
– економія часу при пошуку контрагента.

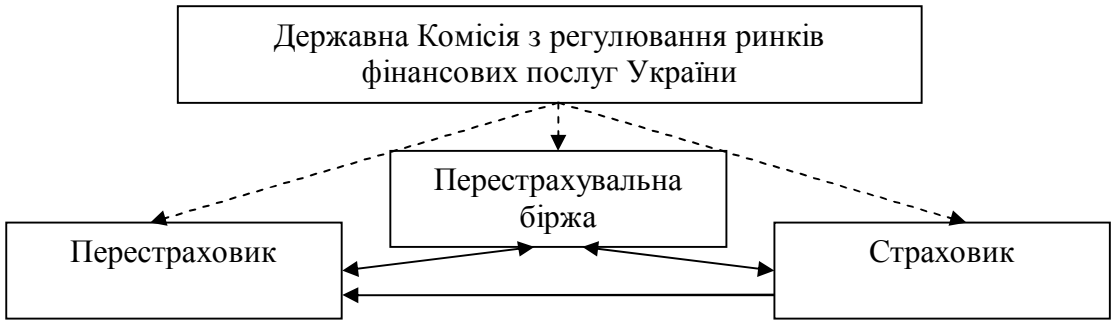

Рис. 2. Схема діяльності перестрахувальної біржі в Україні

Проте функціонування такої біржі є можливим лише за умови створення державного рейтингу вітчизняних страховиків і перестраховиків, що зробить інформацію про їх діяльність більш прозорою для широкого загалу потенційних страхувальників.

Висновки.

1. Законодавче відокремлення страхової та перестрахової діяльності в Україні є необхідним в умовах формування сектора перестрахування, що сприятиме забезпеченню фінансової стійкості українських страховиків і функціонуванню страхового сектора в цілому.
2. Створення перестрахувальної біржі, державного рейтингу вітчизняних страховиків і перестраховиків та доступність інформації про їх діяльність для широкого загалу потенційних страхувальників сприятимуть формуванню надійної вітчизняної системи перестрахування.

1. Страхування : підручник. / [кер. авт. кол. і наук. ред. В. Д. Базилевич]. – К. : Знання, 2008. – 1019 с.
2. Страхування : підручник. / [кер. авт. кол. і наук. ред. С. С. Осадець]. – К. : КНЕУ, 2006. – 599 с.
3. Офіційний сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http: // www.dfp.gov.ua.
4. Козьменко О. В. Аналіз структури ринку перестрахування в Україні [Електронний ресурс] / О. В. Козьменко. – Режим доступу : http: // www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/2009_13/13_08 pdf.
5. Кривицька Ю. Співстрахування та перестрахування в Україні [Електронний ресурс] / Ю. Кривицька. – Режим доступу : http: //www. yur-gazeta. com/ oarticle/1735/.
6. Філонюк О. Огляд глобального ринку перестрахування / О. Філонюк // Страхова справа. – 2009. – № 2 (34). – С. 30–43.
7. Закон України “Про страхування” від 7 берез. 1996 р. 85/96-вр, редакція від 30.07.2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/cgiin/laws/main.
8. Закон України “Про оподаткування прибутку підприємств” (зі змінами) від 10 лип. 2004 р. № 1957-IV, редакція від 1.07.2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/cgibin/laws/main.
9. Rosa N. Guide pratique des assurances / N. Rosa, R. Le Glouannec. – France : Marabout, 2008. – 151 p.

Рецензенти:

Чернявська О.В. – доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри фінансів Вищого навчального закладу “Полтавський університет економіки і торгівлі”;

Іванюта П.В. – кандидат економічних наук, завідувач кафедри бухгалтерського обліку і аудиту Полтавської філії Державної академії статистики обліку і аудиту.

УДК 339.13.012.434
ББК 65.42

Ярошенко А.С.

СВІТОВИЙ ДОСВІД ДЕРЖАВНОГО АНТИМОНОПОЛЬНОГО РЕГУЛЮВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БАНКІВСЬКОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

Державний вищий навчальний заклад
"Українська академія банківської справи
Національного банку України",
кафедра бухгалтерського обліку і аудиту,
40013, м. Суми, вул. 2-а Продольна, б.9,
тел.: (0542) 77-09-81,
e-mail: ayaroshenko@ukr.net

Анотація. У статті проаналізовано особливості антимонопольного регулювання в банківській сфері; виявлено провідні напрями конкурентної політики. Автором визначено органи, відповідальні за антимонопольний контроль на ринку банківських послуг.

Ключові слова: державні регулятори конкуренції, антимонопольне регулювання банківської діяльності, конкурентне відомство, індекс Херфіндаля-Хіршмана, релевантний (відповідний) ринок, товарні межі ринку, географічні межі ринку, SSNIP тест.

Annotation. The article analyses the peculiarities of antitrust regulation in the banking sector, are found its main areas of competition policy. The author defines the authorities responsible for antimonopoly control of the banking market.

Key words: competition government regulators, antitrust regulation of banking, competition authority, the Herfindal-Hirshman index, relevant market, commodity market boundaries, geographic range market, SSNIP test.

Вступ. Забезпечення єдності економічного простору та вільного переміщення фінансових послуг і ресурсів, створення умов для розвитку конкурентних відносин на ринку фінансових (зокрема, банківських) послуг є одним із найважливіших напрямів державної політики. Так, з метою досягнення стабільності на ринку банківських послуг держава має реалізовувати жорстку антимопонопольну політику, дотримуватися норм і принципів, установлених у нормативно-правових актах конкурентного законодавства, передбачати порушення принципів добросовісної конкуренції в банківські системи, не допускати привілеїв для окремих фінансово-кредитних установ або клієнтів банків.

У провідних країнах світу антимонопольне регулювання давно займає чільне місце в системі нагляду та забезпечення стабільності банківської діяльності. На жаль, цього не можна сказати про вітчизняну політику підтримки конкуренції: недосконале законодавство української банківської системи та кризовий стан економіки на сучасному етапі значно знижують ефективність державної політики. Саме тому важливим завданням на шляху до формування стабільного конкурентного середовища на ринку банківських послуг ми вбачаємо аналіз і дослідження зарубіжного досвіду підтримки конкуренції, антимонопольного регулювання державою банківської діяльності.

Так, значний внесок у сфері досліджень антимонопольного регулювання як у банківській сфері, так і в економіці загалом здійснили такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як В. Аронін, С. Авдашев, Є. Альошин, П. Буряк, К. Ван Мірт, С. Валітов, О. Вікулін, Ю. Заруба, В. Корнєв, Н. Корчак, С. Лобозинська, І. Лютий, М. Ребельський, Дж. Стіглер, С. Тігіпко, В. Осадчук, Ф. Шерер, О. Юрчук та ін.

Проблемам антимонопольного державного регулювання банківської діяльності присвячено не так багато наукових доробок. Відповідно, зазначена сфера дослідження потребує більш глибокого аналізу та розвитку, що й зумовило актуальність статті.

Постановка завдання. Аналіз і систематизація державного антимонопольного регулювання, підтримки конкуренції банківській сфері у провідних країнах світу.

Результати. Розглянемо зарубіжний досвід антимонопольної політики на ринку банківських послуг та її особливості.

Так, усі підходи до оцінки рівня банківської конкуренції можна розділити на три групи:

1) розрахунок індикаторів структури ринку, серед яких: показники концентрації, кількість банків або індекс Херфіндаля-Хіршмана. Зазначені коефіцієнти дозволяють виміряти реальний розмір ринкової частки без визначення моделі поведінки банків на ринку, особливостей і різноспрямованості конкурентних стратегій деяких комерційних банків;

2) показники, які базуються на розрахунку відношення вартості послуг та їх ціни на ринку (Lerner index, H-Statistics);

3) показники вхідних бар'єрів, формальних і неформальних бар'єрів входу на ринок національних та іноземних банків, обмеження діяльності та інші регулятивні вимоги, які можуть бути перепоною для входження на банківський ринок нових [1].

У будь-якому випадку розрахунок показників конкуренції та банківської ринкової структури мають розраховуватися на інституціональному рівні, а не на рівні окремих продуктів або установ.

У переважній більшості країн загальнодержавне конкурентне право розповсюджується на банківський сектор майже без змін та доповнень. Контроль за дотриманням антимонопольного законодавства здійснюється конкурентними відомствами, антимонопольними комітетами. Так, у деяких випадках відповідальним органом є банківський регулятор, тобто центральний банк, міністерство фінансів або інший державний орган. У табл. 1 продемонстровано, які установи є відповідальними за підтримку конкуренції, контроль і нагляд антимонопольного законодавства банками в ряді країн.

Таблиця 1

Державні регулятори конкуренції в банківській сфері в різних країнах світу (складено автором на основі [2])

№ п/п	Країна	Орган, який здійснює регулювання конкуренції	
		Антимонопольний орган	**Фінансовий регулятор**
1.	Австралія	Австралійська комісія з питань конкуренції та захисту споживачів	
2.	Австрія		Федеральне міністерство фінансів Австрії
3.	Канада	Конкурентне бюро	
4.	Чехія	Управління із захисту економічної конкуренції	
5.	Фінляндія	Управління з питань вільної конкуренції і фінансового регулювання та нагляду	
6.	Німеччина	Федеральне конкурентне відомство	
7.	Греція	Комітет з питань конкуренції	
8.	Угорщина	Управління з питань економічної конкуренції	
9.	Італія	Конкурентне відомство Італії	Банк Італії
10.	Японія	Комісія справедливої торгівлі	
11.	Мексика	Федеральна комісія з питань конкуренції	
12.	Норвегія	Конкурентне відомство Норвегії	
13.	Польща	Управління з питань конкуренції та захисту споживачів	
14.	Швеція	Конкурентне відомство	
15.	Швейцарія	Федеральна комісія з питань конкуренції	
16.	Велика Британія	Управління справедливої торгівлі	
17.	Росія	Федеральна антимонопольна служба	Центральний Банк Росії

Стосовно випадків структурних змін на банківському ринку (наприклад, злиття або поглинання) слід зазначити, що ці питання знаходяться під юрисдикцією як конкурентних відомств, так і банківських регуляторів. У цьому випадку виникає ймовірність появи конфліктних ситуацій з приводу прийняття регуляторних рішень.

Треба зауважити, що в більшості розглянутих країн державне конкурентне законодавство повністю розповсюджується на банківський сектор. У декількох країнах є певні зміни та доповнення стосовно застосування цих нормативно-правових актів щодо банків, проте, як правило, вони не є суттєвими. До того ж у багатьох державах підвищення рівня конкуренції займає чільне місце поряд з таким основним завданням, як "підтримка стабільності банківської системи".

Крім державних регуляторів, конкуренція на зарубіжних банківських ринках контролюється міжнародними та наднаціональними організаціями, серед яких Європейське конкурентне відомство, Міжнародна конкурентна мережа, Організація з економічної кооперації та розвитку. Можна стверджувати, що захист конкуренції в розвинутих країнах світу здійснюється дворівнево: на рівні держави та на рівні міжнародних організацій.

Основними напрямами конкурентної політики Європейського Союзу є такі:

- картелі (контроль змов банківських установ);
- монополії (недопущення випадків зловживання банків домінантним становищем на ринку);
- злиття (регулювання запланованих угод злиття, поглинання та створення спільних підприємств);
- державна допомога (контроль за наданням фінансової допомоги державою фінансово-кредитним установам).

Цікавим є досвід антимонопольного регулювання банківської системи в США. Загальновизнано, що в цій країні функціонують найбільш жорсткі конкурентні закони. Органами, які беруть участь в антимонопольному регулюванні, є Департамент юстиції, а також банківські регулятори: Федеральна резервна рада, Управління контролера грошового обігу, Управління нагляду за ощадними установами та Федеральна корпорація страхування депозитів. Розглянемо основні особливості антимонопольного (або так званого "антитрестового") регулювання банківської системи США.

Чільне місце в системі регулювання конкуренції банківського сектора Сполучених Штатів займає контроль за процесами злиття та поглинання. Злиття банків може призвести до зниження конкуренції на ринку банківських послуг, якщо дана реорганізація дозволяє її суб'єктам підвищити ціну в односторонньому порядку або знизити рівень якості послуг, зменшити продуктовий асортимент банку.

Оцінка горизонтальних злиттів здійснюється в такому порядку:

- визначення релевантних географічних і товарних ринків;
- розрахунок структурного ефекту за допомогою індексу Херфіндаля-Хіршмана. Під структурним ефектом розуміється ефект від проведення структурної реорганізації банків, у цьому випадку – від злиття;
- якщо розраховані структурні ефекти показують, що таке злиття банків призводить до загострення конкурентних відносин, то необхідно розглянути й інші фактори.

Як було зазначено вище, першочерговим завданням при оцінці антиконкурентного впливу злиттів є визначення релевантних (відповідних) ринків.

Згідно із законодавством США [3], ринок – це продукт або група продуктів і географічна територія, на якій вони виробляються або продаються. Інструментом для встановлення та визначення меж конкуренції між суб'єктами господарювання є визначення відповідного ринку. Так, детермінація відповідного ринку має надзвичайно важливе значення при проведенні антимонопольної оцінки злиття та поглинань, що

пов'язане з необхідністю визначення конкретних банків-конкурентів, а також отримання інформації стосовно розподілу ринкової влади.

Отже, під поняттям "релевантний ринок" розуміють географічну територію та групу товарів, які є взаємозамінними за їх параметрами, цінами, функціональним призначенням, на думку клієнтів.

Важливим моментом при реалізації антимонопольної політики, якому приділяється значна увага конкурентними відомствами зарубіжних країн, є визначення меж ринку продукту. Як свідчить трактування ринку, продуктовий ринок має два аспекти:

- географічний;
- товарний.

Межі *географічного ринку* можуть істотно варіюватися залежно від банківських продуктів і споживачів. Очевидно, що ринок надання кредитів національним і мультинаціональним корпораціям є національним або глобальним. Відповідно, ринок роздрібних банківських послуг (операції з рахунками, невеликі та середні за розміром кредити тощо), що надаються домогосподарствам та малому й середньому бізнесу, є набагато меншим з географічної точки зору. Антимонопольне регулювання США концентрується переважно на регулюванні конкуренції на ринку роздрібних банківських послуг.

Продуктовий ринок традиційно визначається як сукупність продуктів і послуг, що надаються комерційним банком. Конкурентні комітети та суди відхилили точку зору, що кожен продукт асортиментної лінії є окремим ринком збуту.

При визначенні товарних меж ринку враховують три основні фактори: заміна попиту, заміна пропозиції та потенційна конкуренція.

Першочергово важливим є визначення заміни попиту, оскільки цей фактор визначальний при детермінації продуктових меж ринку. Заміна пропозиції відіграє менш важливу роль, що пов'язано з опосередкованим і повільнішим впливом на замінність. Крім того, оцінити можливість заміни пропозиції складніше, з огляду на дефіцит інформації.

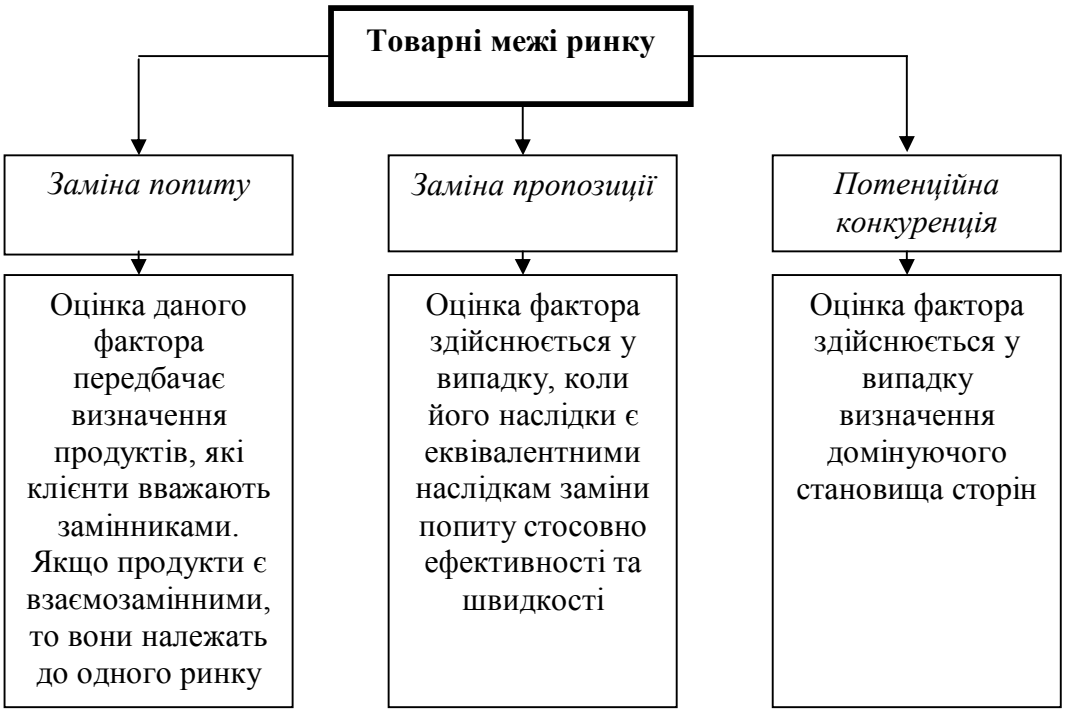

Рис. 1. Фактори, які враховуються при визначенні товарних меж ринку (створено автором на основі [4])

Релевантним, або відповідним, є ринок, який характеризується не більшим, ніж допустиме значення тесту SSNIP (small but significant and non-transitory increase in price). Основним завданням тесту на "невелике, але суттєве та постійне підвищення ціни" чи тесту на визначення "гіпотетичного монополіста" є визначення доцільності банку постійно підвищувати ціну на свої послуги на 5–10%. Якщо таке невелике збільшення ціни призводить до такого ж зростання рівня покупок іншого товару, що робить підвищення ціни невигідним, то товари-замінники належать до одного і того ж відповідного ринку. Цей процес повторюється до тих пір, поки не буде ідентифіковано такий набір продуктів і територій, при якому стануть вигідними постійні, проте невеликі підвищення цін.

При проведенні SSNIP тесту досліджуються криві попиту для наборів продуктів, які зростають до того моменту, коли еластичність початкової ціни стане досить низькою. На практиці дослідження може бути реалізоване шляхом звернення до провідних клієнтів банків, проведення опитувань, консультацій з професійними асоціаціями на відповідному ринку. Важливою для банків є інформація щодо ціни, обсягу реалізації.

Проте практичне проведення тесту "гіпотетичного монополіста" ускладнюється з ряду причин. Серед основних обмежень необхідно виділити такі:

- дефіцит інформації для проведення тесту;
- нестача ресурсів, а саме – кваліфікованих фахівців, що володіють методикою проведення тесту, і часу для дослідження;
- висока витратність проведення опитувань та анкетувань клієнтів;
- проведення тесту ускладнюється в разі зловживання домінуючим становищем на ринку, змови конкурентів стосовно ціни або двосторонніх ринків (наприклад, ринку кредитних карток).

Так, Департамент юстиції США, який є офіційним органом антимонопольного регулювання, здійснює оцінку банківської ринкової концентрації на основі розрахунку індексу Херфіндаля-Хіршмана (HHI). Перевагами цього показника є можливість урахування ринкової частки кожного окремого банку й отримання великими установами більшої ваги при розрахунку. Згідно з керівними принципи [3] підтримки конкуренції, значення HHI в 1000 балів означає, що ринок характеризується низькою концентрацією, а 1800 – високою.

У випадку, якщо розрахунок HHI до та після проведення злиття й поглинання досяг критичного рівня, це не обов'язково означає, що така процедура реорганізації буде заборонена контролюючими органами. У цій ситуації проводиться більш детальний аналіз інших економічних факторів, серед яких потенційна конкуренція, ринкові умови, які можуть зменшити можливий "монопольний" ефект. Так, якщо банк після злиття контролюватиме 35% депозитів на відповідному ринку, він стає об'єктом перевірки й Федерального Резервного Управління [5].

Висновки. Таким чином, аналіз особливостей підтримки конкуренції в розвинутих країнах дає нам можливість зробити ряд висновків. По-перше, у деяких країнах реалізацію та контроль антимонопольної політики здійснює відповідальний антимонопольний орган, який має статус державного. Проте в ряді країн (Австрія, Італія, Росія та ін.) відповідальним за підтримку конкуренції є банківський регулятор – центральний банк країни або міністерство фінансів.

По-друге, підтримка конкуренції займає чільне місце в політиці забезпечення стабільності країн. У більшості держав економічне конкурентне законодавство з невеликими уточненнями та змінами розповсюджується на банківську сферу.

По-третє, серед основних напрямів конкурентної політики визначено такі:

- елімінація випадків зловживання домінуючим положенням на ринку;

- контроль за відсутністю змов та антиконкурентних угод між банківськими установами на ринку;
- контроль за злиттями та поглинаннями, недопущення концентрації капіталу на ринку банківських послуг;
- контроль за наданням державної допомоги комерційним банкам.

Так, на нашу думку, українське антимонопольне державне регулювання вимагає якнайскорішого реформування. Розглянутий зарубіжний досвід має стати орієнтиром на цьому шляху. Адаптація підходів та інструментів підтримки конкуренції й недопущення монополізації ринку банківських послуг дасть змогу підвищити ефективність антимонопольного регулювання, забезпечення вільних конкурентних умов у банківській системі України.

1. Degryse H. Competition and Regulation in the Banking Sector: A Review of the Empirical Evidence on the Sources of Bank Rents / H. Degryse. – Netherlands : Department of Finance, 2007. – 108 p.
2. Competition regulator [Electronic resource] / Wikipedia. – Regime of access : http://en.wikipedia.org/wiki/Competition_regulator.
3. US Horizontal Merger Guidelines [Electronic resource] / U.S. Department of Justice and the Federal Trade commission. – Regime of access : http://www.justice.gov/atr/public/guidelines/hmg.pdf.
4. Огляд практики деяких зарубіжних конкурентних відомств (ЄС, окремих країн ЄС, США) щодо визначення ринку та ринкової влади [Електронний ресурс] / Антимонопольний комітет України. – Режим доступу : http://www.amc.gov.ua/amc/control/uk/publish/article?art_id=117104&cat_id=112391.
5. Bank Merger Competitive Review – Introduction and Overview U.S. Department of Justice and the Federal Trade commission. – Regime of access : http://www.justice.gov/atr/public/guidelines/6472.htm.

Рецензенти:
Ярошенко С.П. – доктор економічних наук, професор;
Журавка Ф.О. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри бухгалтерського обліку і аудиту.

УДК 334.722:37.01
ББК 62.26

Давиденко Н.М.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ АПК УКРАЇНИ

Національний університет біоресурсів і
природокористування України,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
03041, м. Київ, вул. Героїв Оборони, 15,
тел.: 0445278242, факс: 0442577155,
e-mail: rectorat@nauu.kiev.ua, www.nubip.edu.ua

Анотація. У статті досліджено сутність корпоративної культури й особливості її формування на підприємствах АПК України.

Ключові слова: корпоративна культура, ментальність, колектив, особливість, агропромисловий комплекс.

Annotation. The article examines the nature of corporate culture and the peculiarities of corporate culture on the farms Ukraine.

Key words: corporate culture, mentality, team, feature, agricultural copmleks.

Вступ. Вирішальним фактором успішної роботи вітчизняних підприємств агропромислового комплексу в умовах ринку є формування корпоративної культури. Актуальність зазначеної теми зумовлена необхідністю створення відповідної концепції та методів формування корпоративної культури як основи стабільного розвитку підприємства в майбутньому. Важливість корпоративної культури зросла, коли стало очевидним, що складова успіху – це не тільки якісна система надання послуг, але й працівники, що трудяться на підприємстві. Соціально-психологічна атмосфера в колективі, ступінь зацікавленості працівників у сукупній діяльності підприємства зумовлюють підвищення ефективності його діяльності.

Постановка завдання. Розвиток персоналу є найважливішою умовою успішного функціонування будь-якого підприємства. Це особливо справедливо в сучасних умовах, коли науково-технічний прогрес значно прискорює старіння професійних знань і навичок. Невідповідність кваліфікації працівників потребам корпоративного підприємства негативно позначається на результатах його діяльності. Отже, корпоративна культура може слугувати потужним інструментом підвищення загального рівня персоналу на підприємстві. Тому культурологічний підхід до дослідження ефективного функціонування підприємства, який передбачає вивчення процесів, що відбуваються на підприємстві, через призму культури, яка визначає специфіку діяльності, особливості взаємовідносин між працівниками, вимоги й ставлення до них, набуває вагомого значення для прибуткового функціонування підприємства.

Дослідженню проблематики корпоративної культури присвячені роботи О.Ф. Новікової, Є.Г. Панченка [3], М.В. Семикіної [5], Г.Л. Хаєта [7], А.В. Шегди та ін. Аспекти взаємозв'язку корпоративної культури з персоналом в АПК у цих виданнях були висвітлені недостатньо, що стало поштовхом для детальнішого дослідження даного питання.

Мета статті – визначити характерні ознаки процесу формування корпоративної культури, виявити й обґрунтувати її значення в діяльності вітчизняних аграрних підприємств.

Результати. Сучасні умови ведення економічної діяльності вимагають нових, якісних форм господарювання. Динамічні темпи розвитку нинішнього ринку все напо-

легливіше ставлять перед різними економічними суб'єктами завдання своєчасного й адекватного реагування на запити зовнішнього та внутрішнього середовищ. Усебічне запровадження інновацій потребує зміни як технології виробництва, так і структури взаємозв'язків та соціально-трудових відносин усередині підприємства й ззовні. Без цього неможливо ефективно конкурувати, утримувати провідні позиції, бути лідером на аграрному ринку.

Економічні відносини сучасного ринкового господарства зумовлюють необхідність розробки якісно нових підходів до розуміння ролі ресурсів нематеріального характеру. Ступінь впливу нематеріальних факторів на функціонування підприємств та їх економічну ефективність неухильно зростає. Підприємства, успішна діяльність яких визначалася переважно ефективним використанням матеріальних і фінансових ресурсів, поступово витісняються підприємствами нового типу, що усвідомлюють провідну роль ресурсів нематеріальної природи. В умовах динамічного ринкового середовища й стрімкого розвитку високих технологій конкурентоспроможність та ефективна діяльність підприємств забезпечуються за рахунок інтелектуальних активів.

У цих умовах зростає значення корпоративної культури, яка будується на нових принципах взаємовідносин між працівниками, а також між працівниками та керівництвом.

Здатність корпоративних структур створювати ключові цінності, які об'єднають усіх учасників корпоративних відносин, є однією з передумов їх успішної діяльності. Об'єднання зусиль трудового колективу на досягнення єдиних цілей підприємства можливе лише за умов розвинутої корпоративної культури. "Це – аксіома", – наголошує Г. Скудар [6, с.413].

Корпоративну культуру слід розглядати як один з найважливіших ресурсів, здатних істотно впливати на результативність функціонування аграрного підприємства, це важлива складова його соціального капіталу. У ситуації мінливого зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства увага до культурного потенціалу спроможна забезпечити економічному суб'єкту досягнення більшої стабільності, інноваційної привабливості, здатності до постійного розвитку. Корпоративна культура як система найбільш загальних і стабільних цінностей, принципів і правил поведінки, які сприймаються на підприємстві, сприяє також більш ефективній адаптації організації до зовнішнього середовища, налагодженню стійких і сприятливих зовнішніх зв'язків, а також служить дієвим механізмом інтеграції внутрішніх організаційних процесів. Уміле управління корпоративним культурним потенціалом має всі шанси перетворити його в унікальну конкурентну перевагу підприємства й, тим самим, підсилити його конкурентні позиції на ринку.

Відомий український учений Г.Л. Хаєт, досліджуючи корпоративну культуру, стверджує, що процес переходу від індустріального до постіндустріального, а потім і до інформаційного суспільства, остаточно веде до володарювання людської особистості та її духовних цінностей, освіченості, й, у цілому, – культури [7, с.20].

Фахівець у сфері корпоративної культури М.В. Семикіна на основі систематизації основних підходів до вивчення корпоративної культури пропонує таке визначення: "Корпоративна культура є специфічною формою існування взаємопов'язаної системи, яка містить: по-перше, ієрархію цінностей, домінує серед персоналу організації; по-друге – сукупність способів їх реалізації, які переважають на певному етапі розвитку підприємства" [5, с.121].

Заслуговує на увагу позиція С. Пасеки, яка розглядає корпоративну культуру як "сукупність правил, звичаїв та сталої практики в галузі корпоративного управління, яка не отримала нормативного закріплення в законодавстві та базується на загальному культурному рівні суспільства, нормах моралі, діловій практиці тощо" [4, с.96].

Корпоративна культура – це система матеріальних і духовних цінностей, притаманних даній корпорації, що відображає її індивідуальність, поведінка із сприйняття компанії іншими в навколишньому середовищі.

Розглядаючи структуру корпоративної культури в аграрному підприємстві, виділяють три її рівні:

- зовнішній – властива підприємству символіка, традиції та принципи поведінки на ринку;
- базовий – домінуючі цінності та традиції аграрного підприємства й норми поведінки, виражені в місії підприємства, відображені в статуті підприємства, правилах внутрішнього розпорядку, регламентах тощо;
- внутрішній – неписані правила взаємин співробітників підприємства як між собою, так і поза його межами.

Корпоративна культура має будуватися, у першу чергу, на взаємній довірі вищого менеджменту підприємства та його персоналу. Без такої довіри підприємство перетворюється в бюрократичну структуру лише зовнішніх і базових атрибутів корпоративної культури. Довіра – це внутрішній стрижень, основа, що формує підприємство, перетворює його на те місце, куди хочеться приходити й де хочеться працювати.

Сутність корпоративної культури компанії характеризується визначеним набором параметрів: набута між членами колективу система стосунків; соціально-психологічний клімат; першочергові цінності; технологія управління; реакція на зміни й т. д. Корпоративна культура в аграрному підприємстві виконує такі функції (табл. 1).

Таблиця 1

Функції корпоративної культури аграрного підприємства

№	Функції
1	2
1	Виробництво кращих елементів накопичуваних продуктивно-нових культур, цінностей і їх накопичення.
2	Оцінювально-нормативна функція (на основі порівняння реальної поведінки людини, групи людей, корпорації з існуючими нормами культурної поведінки, з ідеалами можна говорити про позитивні й негативні дії, гуманні й негуманні, прогресивні й консервативні).
3	Регламентована й регулююча функції, застосування корпоративної культури як індикатора й регулятора поведінки.
4	Пізнавальна функція (пізнання й освоєння корпоративної культури, що здійснюється на стадії адаптації робітника, сприяє його влиттю в колективну діяльність, визначає його успішність).
5	Змістоутворююча функція (вплив на світогляд людини, перетворення корпоративних цінностей у цінності особисті або розв'язання конфліктних ситуацій).
6	Комунікаційна функція (завдяки цінностям, що прийняті в корпорації, норми поведінки та інші елементи культури забезпечують взаєморозуміння між співробітниками).
7	Функція суспільної пам'яті, збереження і накопичення досвіду в корпорації.
8	Функція відновлення духовних сил у процесі сприйняття елементів культурної діяльності корпорації, що можлива лише у випадку високого потенціалу корпоративної культури й причетності працівника до неї.

На всіх етапах історичного розвитку України суттєвий вплив на її економічне середовище й економічну культуру мали ті чи інші особливості проживання людей у сільській місцевості, зокрема, національного буття, національного характеру, суспільної свідомості та психології українського селянства.

Визначаючи сільську місцевість як певний суспільний феномен, її можна віднести до соціально-економічних систем, відмінною ознакою яких є територіальність і наявність численних суспільно-географічних відношень і залежностей, завдань, які виконує сільська місцевість у суспільному розвитку.

Учені-аграрії активно обговорюють питання багатофункціональності сільської місцевості та сільського господарства.

Так, до багатьох функцій, виконуваних селом, О. Бородіна, І. Прокопа відносять [1, с.83]:

1) виробничу – задоволення потреб суспільства в продовольстві, сільськогосподарській та енергетичній сировині, продукції лісового, рибного й мисливського господарства, а також у товарах і послугах інших галузей та видів економічної діяльності;
2) соціально-демографічну – відтворення людського капіталу для забезпечення сільського господарства та інших галузей економіки трудовими ресурсами;
3) духовно-культурну – створення сільським населенням духовних цінностей, збереження національно-культурних традицій, охорона пам'яток природи, історії та культури в сільській місцевості;
4) природоохоронну – підтримання екологічної рівноваги на великих територіях, охорона агроландшафтів, утримання заповідників, національних парків і т. д.;
5) рекреаційну – забезпечення розвитку сфери оздоровлення та відпочинку населення;
6) контрольно-територіальну – обслуговування інженерних комунікацій і споруд (доріг, мостів, ліній електропередач, зв'язку, водогонів, нафто- і газопроводів тощо), сприяння відповідним державним органам у забезпеченні суспільного порядку й безпеки на сільських територіях.

Особливо важливе значення в зазначеному контексті мають національний характер і ментальність. Національний характер є важливою складовою будь-якої національної культури, у тому числі й корпоративної. Національний характер являє собою не стільки сукупність психологічних явищ, скільки буття, форми самоусвідомлення народу. З одного боку, розвиток національного характеру залежить від стану розвитку суспільства, держави, права, економічної культури, від можливості людини реалізувати свої права й свободи. З іншого боку, національний характер здійснює суттєвий вплив на соціально-економічний розвиток суспільства.

У національному характері українців, їх ментальності існує ціла низка рис, які не підходять до загальновизначених норм корпоративної культури. Витоки невисокого рівня економічної культури, зокрема, економічний нігілізм, позапублічність життя, етнічна психологія нашого народу, що формувались упродовж багатьох століть.

Дослідники зазначають, що своєрідність національного менталітету зумовлена: геополітичним положенням українських земель, тривалою бездержавністю нації, а також тривалим роз'єднанням українських земель.

Однією з особливостей національного характеру українців, яка суттєвим чином впливає на формування корпоративної культури, є індивідуалізм, який зумовлений специфікою суспільного життя. У результаті в українському національному етносі індивідуальний чинник узяв гору над колективним. Із часом сформувався український індивідуалізм – пріоритет індивідуального над колективним як вияв свободолюбства особистості. На даному етапі розвитку вітчизняної економіки професор Є.Г. Панченко фіксує сумні реалії: "…у вітчизняних компаній корпоративна культура ще не стала інструментом формування та ефективного використання інтелектуального потенціалу, … адміністративно-командна система управління за десятиліття свого існування сформувала переважно виконавський стиль діяльності не лише у керівників, а й у пра-

цівників" [3, с.39]. Зазначені чинники суттєво призупиняють прогресивний розвиток економічних відносин і стають на перепоні формуванню корпоративної культури в аграрних корпораціях.

Професор М.В. Семикіна відзначає, що вже розпочався злам негативних тенденцій, передусім, у площині реформування доходів, поступових змін у бік збільшення їх розміру та купівельної спроможності на рівні європейських соціальних стандартів, удосконалення практики укладання колективних договорів та утвердження позитивних корпоративних цінностей [5]. Для того, щоб у царині соціально-трудових відносин змінити ситуацію на краще, альтернативою наявним негативним явищам має стати впровадження та поширення позитивної корпоративної культури.

Висновки. Таким чином, особливості національної культури українців, незважаючи на деякі негативні риси, зумовлені історичним розвитком суспільства, також характеризуються цілою низкою конструктивних рис української вдачі, які можуть сприяти засвоєнню нормативних цінностей корпоративної культури. Ідеться про високий рівень розвитку волелюбства, природного демократизму, доброти та взаємоповаги, які можуть бути закріплені не тільки в політичній, а й у корпоративній культурі. Демократичні цінності українського суспільства впродовж кількох століть поступово слабшали, проте пов'язані із цим риси національного характеру в умовах незалежності України можуть бути відтворені. Це дає підстави стверджувати, що більшість конструктивних рис українського селянства можуть виступати важливими чинниками в побудові ефективної системи корпоративної культури на вітчизняних аграрних корпоративних підприємствах.

1. Бородіна О. Сільський розвиток в Україні: проблеми становлення / О. Бородіна, І. Прокопа // Економіка України. – 2009. – № 4. – С. 74–85.
2. Назарова Г. В. Корпоративне управління : навчальний посібник : / Г. В. Назарова. – Х. : Еспада, 2003. – 531 с.
3. Панченко Є. Г. Технології крос-культурного менеджменту: адаптація до умов реального середовища. Міжпредметний тренінг магістерської програми "Управління міжнародним бізнесом" : посібник / Є. Г. Панченко, Л. П. Петрашко. – К. : КНЕУ, 2009. – 245 с.
4. Пасєка С. Р. Корпоративна культура в системі факторів забезпечення конкурентоспроможності банків / С. Р. Пасєка // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи : зб. наук. праць. – 2006. – № 18. – С. 96–100.
5. Семикіна М. В. Корпоративна культура підприємства як важіль економічного зростання та інноваційного розвитку / М. В. Семикіна // Социально-экономические аспекты промышленной политики. Актуальные проблемы управления человеческими ресурсами и маркетинга в контексте стратегии развития Украины : сб. науч. тр. : в 3 т. – Донецк : Ин-т экономики пром-ти НАН Украины, 2007. – Т. 2. – С. 120–128.
6. Скударь Г. М. Управление конкурентоспособностью крупного акционерного общества: проблемы и решения / Г. М. Скударь. – К. : Наукова думка, 1999. – 496 с.
7. Хает Г. Л. Корпоративная культура и ценности человека / Г. Л. Хает, О. А. Медведева. – Краматорск : ДГМА, 2001. – 267 с.

Рецензенти:

Кропивко М.Ф. – доктор економічних наук, професор, академік УААН, завідувач відділу Національного наукового центру "Інститут аграрної економіки" Української академії аграрних наук;

Мартиненко В.П. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів НУБіП України.

УДК 631.11:65.012.45
ББК 65.321

Каблак М.І.

ОЦІНКА СТАНУ ВНУТРІШНЬОГО ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту,
кафедра обліку і аудиту,
76025, м. Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 57,
тел.: (0342) 596003

Анотація. У статті розглянуто стан внутрішнього інформаційного забезпечення сільськогосподарських підприємств, визначено його основні джерела, здійснено оцінку. Вивчено погляди науковців стосовно цієї проблематики.

Ключові слова: інформація, інформаційне забезпечення, моніторинг, управлінське рішення, сільськогосподарські підприємства.

Annotation. The state of internal information support of agricultural enterprises is looked out, the main sources of it are determined, made the evaluation. The scientists′ views of these questions are studied.

Key words: information, information management, monitoring, management decisions, agricultural enterprises.

Вступ. У сучасному мінливому ринковому середовищі ефективність господарської діяльності будь-якого підприємства залежить від його здатності правильно оцінювати ситуацію та оперативно реагувати на неї. Це можливо тільки за умови достатньої інформаційної забезпеченості. Основним її джерелом є дані бухгалтерського обліку, які повинні задовольняти інформаційні потреби як самого підприємства, так і зовнішніх користувачів. Проте недосконаліть існуючої системи обліку та її невідповідність вимогам сучасного управління стає дедалі очевиднішою. Як науковці, так і практики все частіше наголошують на необхідності розширення інформаційної бази підприємств.

Широке коло питань, пов’язаних з інформаційно-аналітичною забезпеченістю підприємств, знайшло відображення в працях таких відомих вітчизняних і зарубіжних учених, як М. Білик, Ф. Бутинець, Н. Вінер, О. Гудзинський, М. Дем’яненко, П. Друкер, С. Думлер, В. Жук, В. Лінник, Г. Кірейцев, В. Коган, Т. Пахомова, Н. Правдюк, П. Саблук, В. Сопко, П. Хомин, М. Чумаченко, Ю. Шрейдер та ін.

Проте, незважаючи на таку увагу до зазначеної проблематики з боку науковців, деякі питання застосування інформаційної складової в процесах управління і прийняття рішень залишаються недостатньо розглянутими.

Постановка завдання. Стаття має на меті оцінку внутрішнього інформаційного забезпечення сільськогосподарських підприємств і визначення основних напрямів його вдосконалення.

Результати. Ефективна господарська діяльність в умовах ринкової економіки та глобальних інтеграційних процесів можлива лише за достатньої поінформованості. Повна, оперативна, достовірна інформація про зовнішні чинники впливу та внутрішнє середовище підприємства дає змогу приймати результативні управлінські рішення й пристосовуватися до нових обставин. Необхідність здійснення такої інтенсивної інформаційної політики наразі усвідомлюють далеко не всі керівники підприємств. Проте поступове зростання ролі інформаційних ресурсів – це реалії сучасної економіки. Такі тенденції характерні й для сільського господарства. Опинившись в умовах відкритого

ринку, аграрні підприємства вже відчули на собі вплив мінливого зовнішнього середовища, а деякі навіть зрозуміли необхідність його систематичного вивчення. На актуальності таких досліджень наголошують і науковці, адже досі впливи зовнішніх чинників на господарську діяльності підприємств практично не бралися до уваги. Це пояснюється низкою об'єктивних і суб'єктивних чинників.

Г. Кірейцев, розглядаючи питання організації обліково-аналітичної системи сільськогосподарських підприємств в умовах антикризового управління, зазначає, що, крім зовнішніх факторів, які впливають на їх діяльність, суттєву роль у спроможності суб'єктів господарювання адаптуватися до кризових умов відіграє також підготовленість управлінського персоналу, особливо працівників інформаційної системи, на основі даних якої приймаються рішення. Він стверджує, що сучасна система обліку й бухгалтерська інформація не відповідають основним вимогам і завданням управління [1]. Таким чином, очевидно, під інформаційною системою управління автор розуміє систему бухгалтерського обліку, а під інформаційними ресурсами – її дані.

Варто зазначити, що такий підхід не поодинокий. Багато науковців, досліджуючи питання інформаційного забезпечення процесів управління, розглядають при цьому існуючі системи обліку, їх організацію, функціонування та основні недоліки. Таке ототожнення системи моніторингу з бухгалтерським обліком не випадкове. Упродовж багатьох років дані обліку були практично єдиним джерелом інформації про діяльність підприємства. На їх основі приймалися управлінські рішення, здійснювалося загальне керівництво. Нині ця ситуація майже не змінилася. Незважаючи на сучасні економічні реалії, які потребують якісно нових підходів до організації процесів управління та прийняття рішень, єдиним джерелом інформації для них, як правило, залишаються дані бухгалтерського обліку. Саме тому для більшості науковців проблеми інформаційної забезпеченості – це, насамперед, проблеми існуючої системи обліку, недосконалості її основних методологічних і практичних організаційних положень.

Так, Н. Правдюк, розглядаючи особливості організації фінансового обліку на сільськогосподарських підприємствах, зазначає, що його інфраструктура тепер згортається і це впливає на якість інформаційно-правового поля. На думку автора, потрібен новий науковий підхід до визначення основних напрямів змін у його структурі відповідно до класу власників і користувачів бухгалтерської інформації [2, с.120].

На недосконалості сучасних облікових процесів у сільському господарстві наголошує В. Уланчук. Особливу увагу науковець звертає на їх невідповідність рівню соціально-економічного розвитку суспільства та відсутність єдиного координаційного центру управління [3, с.120].

Г. Кірейцев відзначає, що недоліки в організації обліково-аналітичної системи зумовлені порушенням принципу своєчасності, відставанням обліку від реальних економічних процесів, що відбуваються на підприємстві. Трапляються запізнення звітних даних. Наявність розривів у часі між моментом одержання інформації і моментом її використання для прийняття рішень знижує ефективність діяльності підприємства в цілому [1].

Схожої думки дотримуються Д. Бандура та Л. Вейкрута. Розглядаючи функціональну роль обліку в управлінні підприємством, вони також звертають увагу на недоліки існуючої системи облікової інформації:

- запізніле надходження та надання інформації, що призводить до затримки в ухваленні рішень і впливає на оперативність управлінських дій;
- дублювання інформаційних потоків на різних рівнях управління і водночас нестача окремих видів інформації; відсутність комплексного подання необхідної та достатньої інформації [4, с.81–82].

В. Моссаковський зауважує, що ускладнення системи управління потребує істотного покращення інформаційного забезпечення як основи для прийняття рішень. Це передбачає зміни в самій системі управління, а також приведення відповідно до її вимог облікової підсистеми [5, с.5].

Таким чином, опираючись на аналіз наявної теоретичної бази, можна стверджувати, що значна частина науковців вважає дані бухгалтерського обліку головною інформаційною складовою процесу управління, а підвищення рівня його інформаційної забезпеченості пов'язують, насамперед, з удосконаленням існуючих облікових систем.

Проте такий підхід стає дедалі дискусійнішим. Усе більше зарубіжних і вітчизняних учених, розглядаючи питання інформаційного забезпечення процесів управління, виходять за рамки бухгалтерського обліку, наголошуючи на його неспроможності повною мірою задовольнити інформаційні потреби сучасного підприємства. Вони погоджуються з думкою про необхідність удосконалення існуючих систем обліку, максимального їх наближення до сучасних інформаційних потреб управління, але при цьому зазначають, що навіть бездоганно організований бухгалтерський облік не в змозі відповісти на всі його запити.

До когорти таких науковців належить видатний американський учений-економіст, один із найвпливовіших теоретиків менеджменту П. Друкер. У своїй праці "Завдання менеджменту у XXI столітті" він стверджує, що основною причиною початку нової інформаційної революції сьогодення стало невдоволення вищого керівництва підприємств даними бухгалтерського обліку, які вони отримували, а також наголошує на необхідності перегляду існуючих інформаційних потоків, визначення таких інформаційних концепцій, які б максимально сприяли вирішенню завдань підприємства [6].

Багато вітчизняних учених поділяють такий погляд. М. Чумаченко одним із перших розглянув інформаційні потреби управління за рамками бухгалтерського обліку. Саме після його публікацій у вітчизняній економічній літературі з'явилося поняття "управлінський облік". Трактування його змісту та визначення основних функцій залишаються дискусійними питаннями й нині. Цьому сприяє коротке та не дуже чітке визначення управлінського обліку в Законі України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні". Згідно з ним, внутрішньогосподарський або управлінський облік – це система обробки та підготовки інформації про діяльність підприємства для внутрішніх користувачів у процесі управління [7].

Сам М. Чумаченко вважає управлінський облік поняттям значно ширшим, ніж традиційний бухгалтерський облік. Крім збору, обробки та систематизації інформації про витрати, їх контролю й аналізу, до його функцій науковець зараховує планування, прогнозування та нормування [8, с.43]. Такої ж думки дотримується і Л. Нападовська [9, с.51].

Однак існує й інше, значно вужче трактування управлінського обліку. Зокрема, О. Бородін вважає, що управлінський облік – це невід'ємна складова бухгалтерського обліку, функціями якої є облік витрат і калькулювання собівартості [10, с.49].

Різноманітність існуючих підходів до трактування майже будь-якого економічного поняття стала нормою сучасної науки. Нині практично неможливо знайти єдиного розуміння вченими навіть сутності наук економічного спрямування. Чому основні завдання та функції бухгалтерського обліку, економічного аналізу, аудиту, економічної діагностики, контролінгу та моніторингу в різних авторів фактично збігаються? Відповідь на це запитання дають С. Шкарабан та І. Лазаришина. Вони зазначають, що надзвичайно динамічний розвиток у другій половині XX ст. соціально-наукових методів пізнання, до яких належить теорія інформації, призвів до подальшого розширення понятійних меж цілої низки економічних наук, їх інтеграції, охоплення не властивих для них раніше принципів і підходів [11, с.49].

Яскравим прикладом справедливості такого твердження є сучасні трактування бухгалтерського обліку, який під тиском постійно зростаючих вимог розширився і почав застосовувати раніше не характерні йому елементи економічного аналізу. Наслідком такого зближення стала поява управлінського обліку, який значною мірою дублює його основні завдання та функції.

Таке зростання рівня функціональності й універсальності кожного з наведених напрямів наукової діяльності не може розглядатися як однозначний позитив. Воно призводить до поступового стирання меж між ними, унеможливлює формулювання єдиних методологічних підходів.

Саме тому можна стверджувати, що бухгалтерський облік дійсно важлива складова системи інформаційно-аналітичного забезпечення управління, якою є моніторинг. Він передбачає отримання відомостей облікового, економічного та фінансового характеру, які після застосування прийомів економічного аналізу формують основу майбутніх управлінських рішень. Проте варто також зазначити, що ефективне управління не обмежується тільки фінансово-економічними даними – воно потребує інформації про всі сфери діяльності підприємства. Необхідно враховувати показники, які характеризують безпосередньо процес виробництва, його технічні й технологічні особливості, структурно-організаційні та кадрові відомості, інформацію стосовно збуту й реалізації готової продукції. Тільки в тому разі, коли система моніторингу охоплює всі основні напрями діяльності підприємства, можна говорити про належний рівень внутрішнього інформаційного забезпечення процесів управління й прийняття рішень.

Висновки. Підсумовуючи все вищевикладене, можна стверджувати, що вимоги до інформаційної складової в системі управління підвищуватимуться й надалі. Достатня, якісна та систематизована інформація про внутрішнє середовище підприємства дає змогу керівникові визначати ефективність організаційно-економічних, агротехнічних, соціальних та екологічних заходів і, залежно від умов, що складаються, змінювати плани. Чим краще поінформований керівник, тим оперативнішими й ефективнішими будуть його рішення.

1. Кірейцев Г. Обліково-аналітична система сільськогосподарського підприємства в умовах антикризового управління / Г. Кірейцев, В. Нехай // Облік і фінанси АПК. – 2009. – № 3. – Режим доступу до журн. : www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Oif_apk/2009_3/3_Kireyt.pdf.
2. Правдюк Н. Особливості організації фінансового обліку в сільськогосподарських підприємствах / Н. Правдюк // Облік і фінанси АПК. – 2005. – № 12. – С. 115–121.
3. Уланчук В. Удосконалення первинного обліку в аграрних підприємствах – вимога сьогодення / В. Уланчук, Н. Оляднічук // Облік і фінанси АПК. – 2006. – № 1. – С. 120–124.
4. Бандура Д. Функціональна роль обліку в управлінні підприємством / Д. Бандура, Л. Вейкрута // Вісник Львів. ун-ту. Сер. економіки. – 2009. – Вип. 41. – С. 80–83.
5. Моссаковський В. Стан та перспективи розвитку бухгалтерського обліку в Україні / В. Моссаковський. – К. : Інтерпрес ЛТД, 2009. – 326 с.
6. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке / П. Друкер. – М. : Вильямс, 2000. – 215 с.
7. Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" № 996-XIV від 16.07.1999. – Режим доступу до ресурсу : http://zakon1.rada.gov.ua.
8. Чумаченко М. Управлінський облік в Україні / М. Чумаченко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2001. – № 6. – С. 43–47.
9. Нападовська Л. Управлінський облік / Л. Нападовська. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2000. – 450 с.
10. Бородкін О. Внутрішньогосподарський (управлінський) облік : концепція і організація / О. Бородкін // Бухгалтерський облік і аудит. – 2001. – № 2. – С. 45–53.

Рецензенти:

Баланюк І.Ф. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені В. Стефаника;

Якубів В.М. – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені В. Стефаника.

УДК 519.865:631.15:631.11
ББК65.050.9 (4 Укр)

Кузьменко С.В., Передерій Н.О.

МОДЕЛІ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВОГО УПРАВЛІННЯ В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Національний університет біоресурсів
і природокористування України,
Кабінет Міністрів України,
кафедра світового сільського господарства
та зовнішньоекономічної діяльності,
03041, м. Київ, вул. Героїв Оборони, 11,
тел.: 0445278651,
www.nubip.edu.ua

Анотація. У статті розглянуто методичний інструментарій і моделі оцінки ефективності програмно-цільового управління в аграрних підприємствах.
Ключові слова: програмно-цільове управління, критерії оптимізації виробництва, графічні методи, дерево цілей, лінійне програмування, економіко-математичне моделювання.

Annotation. Methodical instruments and models of efficiency evaluation of programme and target management at agrarian enterprises are considered in the article.
Key words: programme and target management, criteria of production optimization, graphic methods, target tree, linear programming, economic and mathematical modeling.

Вступ. Забезпечення нарощування обсягів виробництва сільськогосподарської продукції та підвищення її конкурентоспроможності є одними з головних завдань аграрних підприємств в умовах зростання попиту на агропродовольство. Із цією метою виникає необхідність удосконалення планування та управління в аграрних підприємствах з використанням програмно-цільового підходу. Програмно-цільове управління – це один із видів управління, в основі якого лежать орієнтація на досягнення відповідної мети, визначення шляхів і способів її реалізації, розробка програми прийняття рішення щодо певної реальної ситуації (задачі), управління окремими елементами програми, що дозволяє контролювати взаємодію всіх ланок та елементів організаційно-економічного механізму діяльності підприємства. Особливість програмно-цільового управління в аграрній сфері полягає в поєднанні економіко-математичного моделювання та сітьового управління, що передбачає застосування таких кількісних методів, як лінійне програмування, теорія ймовірності, теорія статистичних рішень, теорія ігор, методи сітьового управління та ін., що зумовлює складність і багатоваріантність організації та планування виробництва.

Вітчизняними й іноземними вченими-економістами [1–4] розроблено математичні моделі розв'язання багатьох проблем сільського господарського виробництва. Серед них: розміщення і спеціалізація сільського господарства, раціональне поєднання галузей в аграрних підприємствах, організація кормової бази та використання кормових ресурсів, економіка й організація тваринницьких господарств, визначення потреби у фінансово-кредитному забезпеченні.

Постановка завдання. Метою дослідження є розвиток методичних підходів щодо використання програмно-цільового управління в аграрних підприємствах і розробка на їх основі моделей оцінки ефективності управління.

Визначені в статті завдання вирішувалися з використанням таких методів дослідження: наукових абстракцій, теоретичного узагальнення, графічний, економіко-математичне моделювання, сітьове планування.

Результати. Головним компонентом економіко-математичної моделі оптимального планування й управління є критерій оптимальності, що характеризує ефективність здійснення певного економічного процесу, стану або функціонування економічної

системи. У кожному конкретному випадку виникає проблема вибору критерію оптимальності серед економічних показників, що теоретично й практично придатні для конкретної мети. Критеріями оптимізації можуть бути понад два десятки показників, серед яких найчастіше використовують: критерії, що максимізують валову продукцію, кінцевий продукт, асортиментний набір кінцевих продуктів у натуральному виразі, чистий дохід, прибуток; критерії, що мінімізують фінансово-кредитне забезпечення, деякі види ресурсів (рілля, корми та ін.). З можливих критеріїв оптимізації сільськогосподарського виробництва в конкретній ситуації необхідно вибирати один. Проте не слід обмежуватися варіантом плану, розрахованим за критерієм, якому надана перевага. У більшості випадків доцільно розраховувати кілька оптимальних варіантів плану за різними допустимими критеріями. Це дозволить, по-перше, вибрати найкращий варіант оптимального плану, а по-друге, з'ясувати ступінь стійкості вибраного плану до зовнішніх умов господарювання.

Дослідники проблеми багатоцільової оптимізації пропонують знаходити розв'язки, що виконують умову Паретто, тобто коли є ряд цільових функцій $[f_1(x), f_2(x),\ldots, f_n(x)]$, кожну з яких необхідно максимізувати (мінімізувати) на множині X, то можна вибрати таку точку (розв'язок) $x_0 \in x,$ яка відповідає окремим значенням усіх цих функцій, а інший вибір не може покращити будь-яку з них, не погіршуючи при цьому значення хоча б однієї з решти цільових функцій. Розв'язок багатоцільових задач, які виконують умову Паретто, прийнято називати ефективним (компромісним).

Один із методів отримання компромісного варіанта плану з кількома критеріями оптимальності запропонував чеський учений І. Саска. Якщо відома множина критеріїв S і оптимальне значення k-го критерію становить F^k, то методом Саска можна знайти компромісний варіант, який відповідає точці в множині рішень, що має найменше відхилення від усіх оптимальних точок, заданих критеріїв на множині S. За змістом задача зводиться до мінімізації абсолютних нормованих відхилень k-х цільових функцій від її оптимуму. Нормованою стандартною величиною тут виступає оптимальне значення заданого критерію F^k. Позначивши k-й критерій у компромісному плані через $C^k X,$ отримаємо цільову функцію (формула 1):

$$F_{\min} = \frac{\left|F^k - C^k X\right|}{F^k}. \qquad (1)$$

Для цього будують допоміжну задачу лінійного програмування з уведенням додаткової змінної X_{n+1} і відповідних додаткових змінних (за кількістю критеріїв задачі) (формула 2):

$$F_{\min} = \frac{\left|F^k - C^k X\right|}{F^k} \le X_{n-1}. \qquad (2)$$

При приведенні функції до лінійної форми множимо обидві частини нерівності на F^k (формула 3):

$$F^k - C^k X \le F^k X_{n-1}. \qquad (3)$$

або $C^k X + F^k X_{n-1} \ge F^k$, якщо задача розв'язується на максимум;

$C^k X - F^k X_{n-1} \le F^k$, якщо задача розв'язується на мінімум.

Оптимальні компромісні плани можна розраховувати за допомогою методу І. Ніковського. Цей метод дозволяє знайти компромісний варіант рішення, у якому відхилення кожного критерію від свого оптимального значення рівнозначні й мінімальні.

Запропонований І. Ніковським метод знаходження компромісних планів-розв'язків за двома критеріями базується на симплекс-методі й має ряд переваг. По-перше, цей метод дозволяє розв'язувати задачі як із співвимірними критеріями, так і з неспіввимірними, тобто незалежно від того, що ці критерії виражають і в яких одиницях вимірюються. По-друге, дає можливість розв'язувати задачі незалежно від того, є обидва критерії максимізуючими чи мінімізуючими.

Німецький учений Х. Юттлер запропонував метод, який базується на теорії ігор і передбачає отримання оптимальних рішень (x_k) з кожного із заданих у задачі критеріїв із певної множини (S) (формула 4):

$$x_0 = \lambda_1 x_1 + \lambda_2 x_2 + \ldots + \lambda_s x_s, \tag{4}$$

за умов:

$$\lambda > 0 \text{ і } \sum_{k=1}^{S} \lambda_k = 1.$$

А.М. Онищенко запропонував метод розрахунку компромісного варіанта на основі параметричного програмування, при якому цільова функція має вигляд (формула 5):

$$C_{\max} = \sum_{j=1}^{n} C_j^T x_j - h \sum_{j=1}^{n} З_j^T x_j, \tag{5}$$

де C_j^T – вартість одиниці товарної продукції j -го виду;

$З_j^T$ – витрати на одиницю продукції j -го виду;

x_j – обсяг виробництва j -го виду;

h – штучний параметр, що дозволяє прибутковості варіювати шляхом зміни собівартості (h змінюється від 0 до 1).

Таким чином, розглядаючи теорію прийняття рішень, потрібно, перш за все, виділити фактори, що її визначають. Це умови, у яких приймаються рішення: вибір рішення в умовах визначеності, коли відомий результат кожної дії; вибір рішення в умовах ризику, коли кожна дія приводить до повного результату, при цьому кожний результат має визначену ймовірність виконання; вибір рішення в умовах невизначеності, коли кожна дія має кілька результатів, імовірність яких невідома.

У динамічних системах прийняття управлінських рішень у сільськогосподарському виробництві перспективними й найбільш ефективними графічними методами можуть бути дерева рішення та методи сітьового планування. Ці методи дозволяють графічно моделювати виробничі процеси в комплексі й окремі їх частин [3, с.42].

Графічні методи дерева рішень використовують при розв'язанні таких задач: вибір оптимальної програми розвитку галузей у сільськогосподарському підприємстві; вибір сорту та норми висіву зернових залежно від очікуваних погодних умов; оптимізація обороту стада великої рогатої худоби. Дерево рішень – це граф, стрілки якого вказують на можливі дії (процеси). У колах показано кількісне значення результату при виконанні відповідної дії (процесу).

Аналогічні розрахунки розробляють і щодо інших культур у сільськогосподарському підприємстві. Результат виконаних розрахунків – дерево рішень розвитку галузей сільськогосподарського підприємства з урахуванням планів реалізації продукції державі, агротехнічних, зооветеринарних та економічних вимог ведення сільськогосподарського виробництва.

Застосування методу дерева цілей дозволяє глибше розглянути й інші, менш укрупнені процеси прийняття рішень у рослинництві та тваринництві. Зокрема, у рослинництві при посіві зернових потрібно враховувати сорт, норми висіву, попередники, можливі погодні умови та ін. Розглянемо фрагмент побудови дерева рішень для всебічного й поглибленого розгляду можливих процесів при програмно-цільовому управлінні (рис. 1).

Особливе значення має застосування графічних методів при розробці варіантів рішення розвитку галузей тваринництва. Таким галузям притаманна велика динамічність явищ і процесів, що характеризуються рухом протягом року тварин одних віково-статевих груп до інших, а також необхідністю дотримання віково-статевої структури для забезпечення ефективного відтворення стада (рис. 2).

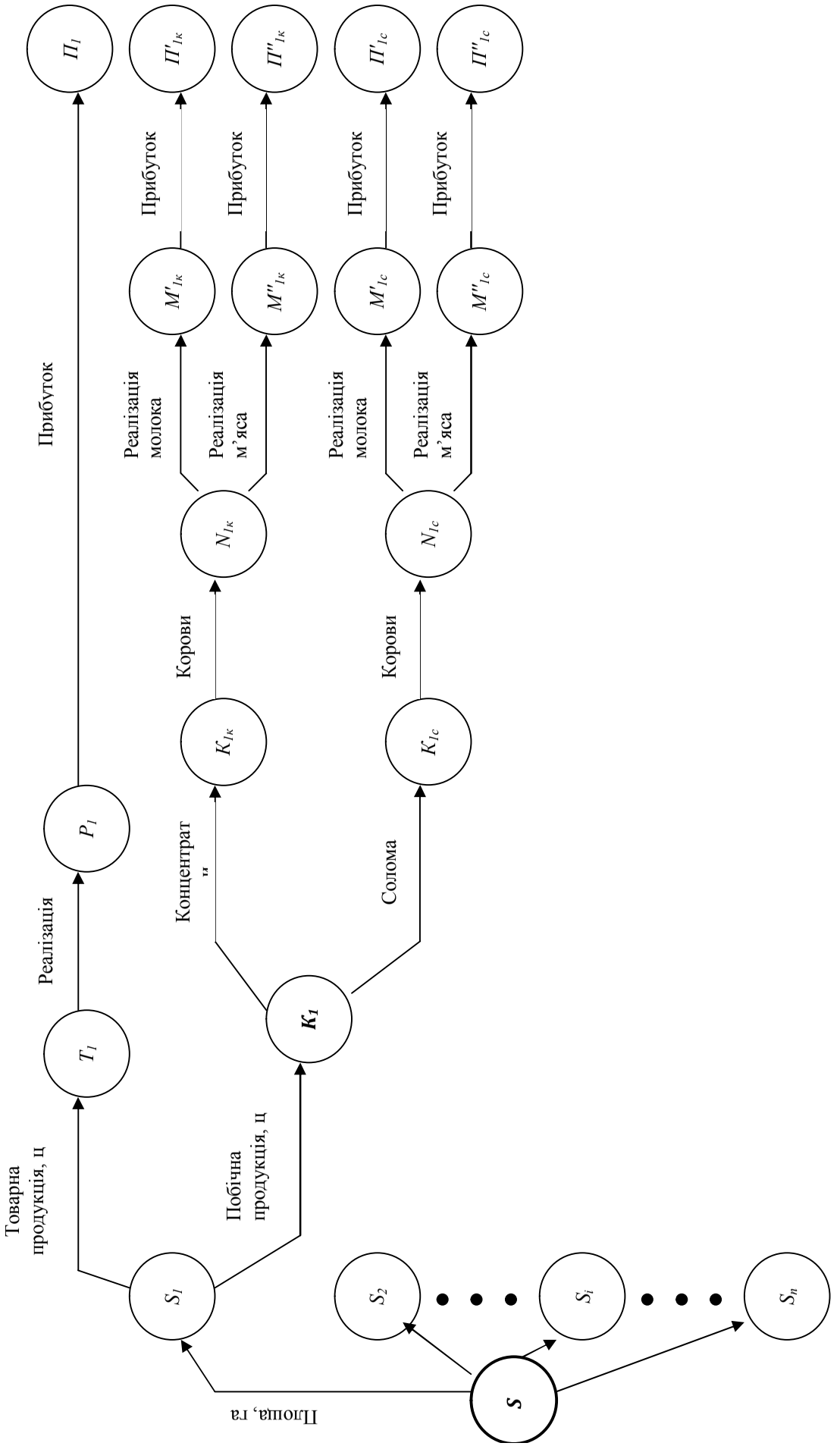

Рис. 1. Фрагмент графа дерева рішень при програмно-цільовому управлінні

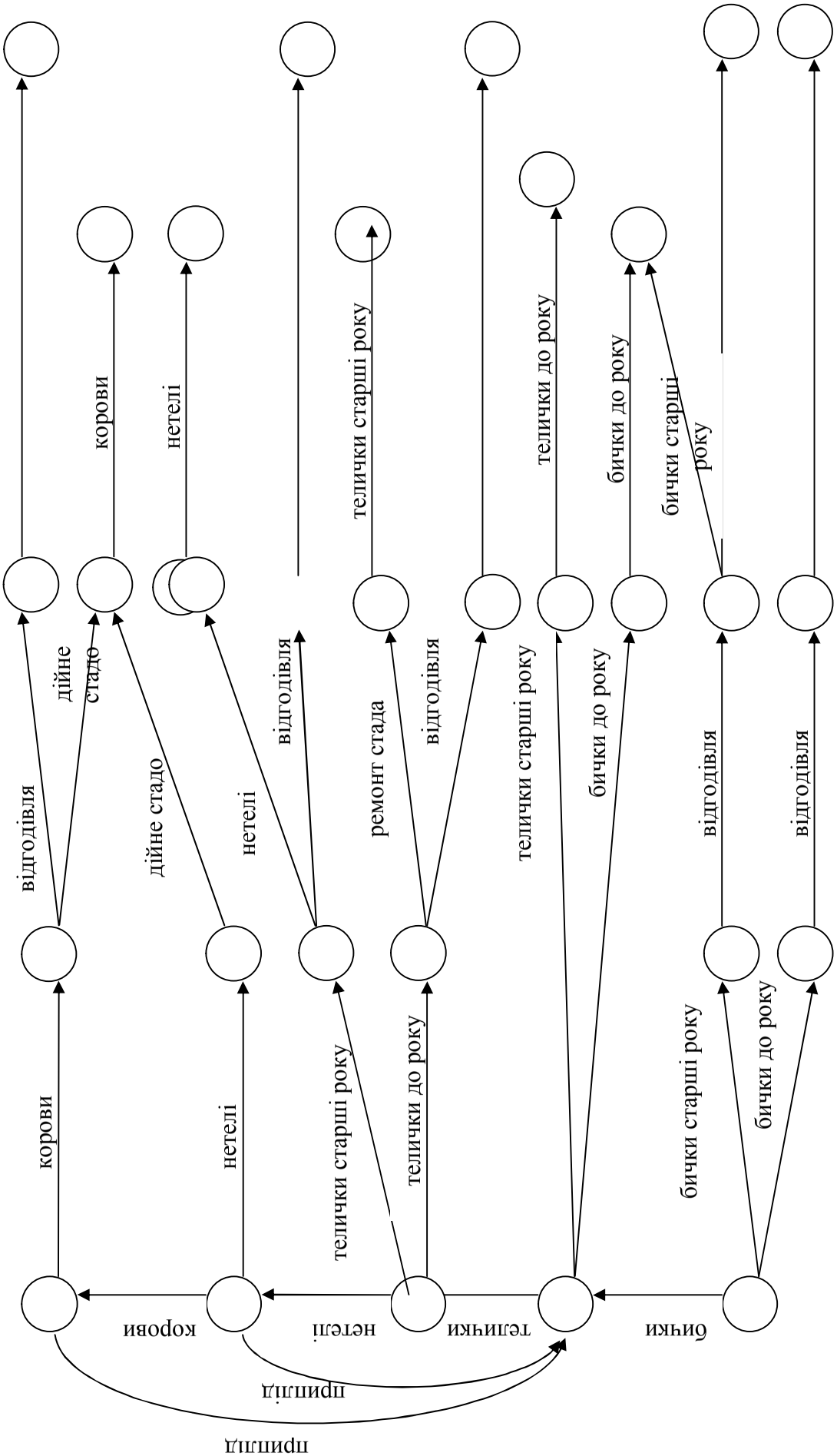

Рис. 2. Граф дерева рішень обороту стада великої рогатої худоби при програмно-цільовому управлінні

За даними рисунка, для обороту стада великої рогатої худоби характерні багатоваріантність рішень, необхідність обліку перспектив розвитку тваринництва та спеціалізації господарства, а також інших факторів, які впливають на економічну ефективність зазначеної та пов'язаної з нею галузей.

Висновки. Таким чином, ураховуючи кон'юнктуру ринку, специфіку діяльності підприємства, наявність фінансово-кредитного забезпечення, цінову ситуацію на ринку, на наш погляд, при розробці стратегічних рішень доцільніше застосовувати лінійне програмування, що передбачає розробку економіко-математичної моделі оптимізації виробничої програми сільськогосподарського підприємства з визначенням відповідного критерію оптимальності. У цьому випадку для багатоцільової оптимізації пропонуємо знаходити розв'язки, що виконують умову Паретто, тобто коли є ряд цільових функцій, кожну з яких необхідно максимізувати (мінімізувати), а також метод Саска, що дозволяє знайти компромісний варіант. В умовах прийняття оперативних рішень доцільно розробляти сітьові графіки, що являють собою цілеспрямований граф і відображають технологічну послідовність і взаємозв'язки виконання комплексних робіт у заданий період з нанесенням графіка на шкалу часу, що враховує реальний поточний фінансовий стан підприємства й критичні строки виконання.

Процес розробки стратегічних та оперативних рішень на основі економіко-математичних моделей і сітьових графіків в умовах невизначеності та ризику дає можливість визначити й розробити програми прийняття управлінських рішень із застосуванням програмно-цільового управління, що дозволить сільськогосподарським товаровиробникам підвищити ефективність діяльності.

1. Бочарников В. П. Математическое и программное обеспечение целевых программ в стратегическом менеджменте / Бочарников В. П., Свешников С. В., Яцышин Ю. В. – М. : НИКА-ЦЕНТР, 2006. – 264 с.
2. Гатаулин А. М. Математическое моделирование экономических процессов в сельском хозяйстве / А. М. Гатаулин. – М., 1990. – 432 с.
3. Мур Д. Экономическое моделирование в Microsoft Excel / Д. Мур, Л. Р. Уэдфорд. – 6-е изд. ; пер. с англ.– М. : Изд. дом "Вильямс", 2004. – 1024 с.
4. Панчук А. М. Використання MS Excel при прийнятті рішень : методичні рекомендації / А. М. Панчук. – К. : Вид-во УАДУ, 2000. – 84 с.

Рецензенти:

Діброва А.Д. – доктор економічних наук, професор кафедри державного управління Національного університету біоресурсів і природокористування України;

Степасюк О.С. – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту ім. професора Й.С. Завадського Національного університету біоресурсів і природокористування України.

УДК 631.151.61

ББК 65.32-21

Нестерчук Ю.О.

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ІНТЕГРАЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ В АПК

Уманський національний університет садівництва,
Міністерство аграрної політики України,
кафедра економіки,
20300, Черкаська обл.,
м. Умань, вул. Інститутська, 1,
тел.: (04744) 38789,
e-mail: nesterchuk1@rambler.ru

Анотація. Стаття спрямована на дослідження складових державного регулювання розвитку інтегрованих формувань у межах стратегічного управління АПК, обґрунтування систем-

ного та рівневого управління інтеграційними процесами з метою забезпечення стійкого прогнозованого розвитку аграрно-промислового виробництва відповідно до принципів і вимог СОТ.

Ключові слова: інтеграційні процеси, державна підтримка, бюджетні програми, субсидування, дотування, податкові пільги.

Annotation. The article aims to study components of regulation of integrated units within the strategic management of AIC and systematic study of level of integration processes to ensure sustainable development projected agro-industrial production according to the principles and requirements of WTO.

Key words: integration processes, government support, budget programs, subsidies, subsidizing, tax benefits.

Вступ. Світова практика та досвід ринкового реформування вітчизняного АПК підтверджують необхідність включення загальних і часткових організаційних та економічних механізмів державного впливу на учасників аграрно-промислового виробництва. Забезпечення продовольчої безпеки держави, формування внутрішнього ринку переважно за рахунок вітчизняних якісних і недорогих продуктів харчування – ці завдання не можуть бути вирішені навіть в умовах розвитку сталої мережі потужних інтегрованих формувань державного та міжрегіонального рівнів. Аграрно-промислові формування забезпечуватимуть сталий розвиток галузей АПК за умови координуючого та стимулюючого впливу держави. Державного вирішення потребують завдання, що принципово не можуть вирішуватися на рівні суб'єктів господарювання:

- регулювання відтворювальних пропорцій для АПК;
- гарантування соціального захисту працівників АПК (аграрно-промислових формувань включно);
- регламентація природоохоронних заходів;
- розробка стратегічних напрямів інноваційного розвитку галузей АПК;
- стимулювання іноземних інвесторів через систему гарантій і пільг;
- регулювання цінових пропорцій міжгалузевого обміну;
- забезпечення пріоритетів сільськогосподарського виробництва в межах АПК (у випадках недосконалості механізмів міжгосподарських економічних відносин).

Регулювання державою процесів аграрно-промислової інтеграції повинно мати програмно-цільовий підхід, бути обґрунтованим, системним і рівневим. Про "необхідність переходу від малообнадійливих перманентних управлінських удосконалень управління в усі попередні періоди до розбудови системного управління, яке базувалось би на сукупності стабільних за своєю науково-концептуальною сутністю положень" [1], нині говорять знані українські економісти-аграрники, зокрема, академік УААН В.В. Юрчишин. У науковій літературі аналізуються міжнародний досвід державного регулювання аграрно-промислового виробництва [2], особливості й ефективність вітчизняних програм [3], розробляється методичний інструментарій формування організаційно-економічного механізму державної підтримки розвитку сільського господарства [4]. Проте залишаються недостатньо висвітленими й потребують поглибленого опрацювання питання спрямування важелів механізму державної підтримки щодо розвитку інтегрованих формувань в аграрно-промисловому виробництві в умовах глобалізації економічних відносин і трансформаційних перетворень в АПК.

Постановка завдання. Відсутність ефективного механізму державної підтримки аграрно-промислового виробництва, застосування якого забезпечувало б виробництво продукції на рівні гарантування продовольчої безпеки й відповідало вимогам СОТ, спонукає до обґрунтування складових державного впливу на розвиток інтегрованих формувань у межах стратегічного управління АПК.

Результати. Державний вплив на аграрно-промислові формування в ринковій економіці повинен здійснюватися на всіх етапах розвитку інтеграційних процесів (рис. 1) у такі способи: інфраструктурне (безпосереднє) обслуговування в процесі виконання державними органами загальнонаціональних і регіональних функцій (формування умов для розвитку аграрно-промислової інтеграції на державному та регіональному рівнях); економічна підтримка; регулювання обсягів виробництва, цін, цінових пропорцій; селективний вплив на підприємства-монополісти.

Інфраструктурне обслуговування не стосується виключно аграрно-промислових формувань. Воно передбачає налагодження мережі необхідних послуг усім галузям та окремим суб'єктам господарювання через безперебійну роботу комунікаційних мереж: телефону, пошти, електро-, газо-, водопостачання, мережі шляхів місцевого, регіонального, державного та міжнародного значення, максимальне соціальне обслуговування населення.

Рис. 1. Схема державного впливу на інтеграційні процеси в регіоні

Соціальна відповідальність, особливо великих інтегрованих підприємств, передбачає активну участь таких структур у соціально-економічному розвитку регіонів, але не означає перебирання ними головних функцій владних органів. Крім того, для підприємств і організацій неаграрних сфер АПК та інших галузей, стратегія розвитку яких передбачає диверсифікацію бізнесу (на відміну від переробних підприємств, що фор-

мують сталу зону обслуговування), при виборі партнерів нерідко основним стає рівень розвитку виробничої та соціальної інфраструктури.

Відносно невеликі розміри сільськогосподарських підприємств і густота населення, значні відстані між населеними пунктами унеможливлюють створення сільськими громадами достатньої комунальної, транспортної інфраструктури, тим більше соціальної. Але без цього регіон утрачає привабливість для бізнесу. Звідси проблеми сільського (сезонного) безробіття, низького рівня доходів сільського населення. Одним з аргументів визначальної ролі держави у формуванні інфраструктури є пряма залежність між державними витратами на її розвиток і динамікою продуктивності праці [5]. У зазначеному випадку мова йде про первинність пріоритетів селян і селянства в процесі формування пріоритетів держави. Зусилля держави щодо розвитку інститутів громадянського суспільства, налагоджування партнерських відносин і взаємодій між ними та державними органами є позитивним моментом у розвитку аграрних регіонів, а також мотивом для активізації аграрно-промислової інтеграції, особливо в її координаційній формі.

Економічна підтримка аграрної галузі в комплексі з іншими засобами державного регулювання, обмежуючись можливостями бюджету, повинна забезпечити умови для стійкого прогнозованого розвитку сільського господарства.

Анкетування 183 керівників і головних бухгалтерів сільськогосподарських підприємств, а також 76 фермерів Черкаської, Кіровоградської, Вінницької, Одеської областей – слухачів інституту післядипломної освіти та дорадництва Уманського національного університету садівництва, проведене автором протягом 2007–2009 рр., підтверджує існування стійкого переконання працівників сільського господарства в первинності проблем диспаритету цін і пов'язаного з ним погіршення матеріальної бази та фінансового стану як факторів, що обмежують розвиток сільського господарства. 47% респондентів вважають, що вирішення цієї проблеми неможливе без активного впливу держави. 18% фермерів і 21% керівників сільгосппідприємств серед пріоритетних напрямів розвитку на перше місце поставили процеси кооперації та інтеграції. В анкеті було запропоновано вказати, які їх форми респонденти вважають перспективними. Фермери надають перевагу виробничим та обслуговуючим кооперативам, кредитним спілкам і м'яким формам аграрно-промислової інтеграції. Керівники сільськогосподарських підприємств готові брати участь в агрохолдингах, корпораціях, фінансово-промислових групах, у тому числі міжрегіональних і міждержавних.

Дискусія про доцільність, масштаби, ефективність прямої державної бюджетної підтримки сільського господарства й села велася постійно, активізуючись, що реальнішими ставали плани вступу до СОТ. Із вступом до цієї міжнародної організації Україна взяла на себе зобов'язання реструктуризувати допомогу аграрному сектору відповідно до умов СОТ.

Основним принципом СОТ щодо державної підтримки сільгосптоваровиробників є недопущення спотворюючого впливу на виробництво чи торгівлю, що досягається віднесенням окремих державних бюджетних програм до "зеленого кошика" (підтримка потужних експортоорієнтованих галузей) і "жовтого кошика" (заходи забезпечення продовольчої безпеки держави та відповідного соціального рівня).

До переліку "зелених субсидій" відносяться бюджетне фінансування поширення сільськогосподарських знань і статистичної інформації стосовно аграрного сектора; вплив на попит на внутрішньому ринку за допомогою здійснення державних інтервенцій, а також просування експорту сільськогосподарської продукції шляхом пошуку зовнішніх ринків збуту для власної продукції; субсидування кредитів для створення та розвитку комерційних і сімейних ферм; стимулювання та розвиток інфраструктури; охорона навколишнього середовища [6]. Організаційна й інформаційна підтримка

експортерів (значну частку яких становлять потужні аграрно-промислові формування), якою обмежується державний вплив на їх розвиток, повинна здійснюватися, зокрема, через систему дорадництва.

Щорічні звіти Рахункової палати України містять аудиторські висновки про неефективне використання бюджетних коштів на підтримку сільського господарства. Аналітики констатують непрозорість розподілу бюджетних коштів, нецільове їх використання, недофінансування діючих програм.

Нинішнє субсидування в аграрній сфері формує витрати бюджету на виробництво окремих видів сільськогосподарської продукції та засобів виробництва (державні програми розвитку окремих галузей, бюджетні дотації і виплати на посіви зернових, за здану на переробку тваринницьку продукцію, на селекцію, закладання садів і виноградників, компенсацію вартості електроенергії для зрошення, операції фінансового лізингу вітчизняної сільськогосподарської техніки, часткову компенсацію вартості добрив вітчизняного виробництва, здешевлення кредитних ставок і страхових внесків тощо) і податкові витрати (пільгове оподаткування) та є непрозорим і вибірковим. Аграрні учасники інтегрованих формувань, з одного боку, утрачають окремі пільги із втратою статусу сільськогосподарських підприємств, з іншого, – у складі великих і успішних компаній на законних підставах отримують мільйонні дотації від держави для розвитку бізнесу.

Для створення рівних умов для сільськогосподарських товаровиробників, що працюють окремо або в складі аграрно-промислових формувань різних типів, необхідне впровадження прямих бюджетних виплат у чітко визначених розмірах і за встановленими критеріями, наприклад, за кількістю землі в користуванні. Право на отримання інтегрованими аграрно-промисловими об’єднаннями спеціальної державної підтримки й пільг повинно набуватися на основі реальних організаційно та фінансово обґрунтованих проектів.

Здешевлення кредитів для аграріїв як один з найбільш ефективних засобів економічної підтримки сільського господарства стає ще одним спонукальним мотивом для активізації інвестиційних процесів, особливо м’яких форм, у тому числі із залученням непрофільних інвесторів. Держбюджетом на 2010 рік заплановано виділення коштів у розмірі 2,9 млрд грн на здешевлення кредитних ресурсів підприємств АПК і виділення кредитів фермерським господарствам. При цьому існують обмеження максимальної суми процентів за їх користування, що не відповідає ринковим реаліям. Саме тому з початку фінансової кризи 2008 року спостерігається зниження активності підприємств АПК щодо залучення кредитних ресурсів. У цих умовах аграрні учасники інтегрованих формувань опиняються в привілейованому положенні, освоюючи кредити, отримані потужними підприємствами – інтеграторами.

Часове розходження потреб аграрних та інших учасників інтегрованого формування в оборотних засобах запускає механізми їх взаємного кредитування за рахунок власних вільних коштів, сировини або продукції, якщо до складу аграрно-промислового об’єднання не входить спеціалізована фінансово-кредитна установа. Внутрішні механізми взаємного грошового та товарного кредитування за встановленими умовами під низькі чи нульові процентні ставки дозволяють скоротити потребу в зовнішніх позиках, маневрувати грошовими та матеріальними ресурсами. При цьому необхідно встановлювати строки повернення кредитів відповідно до сезонних коливань потреб в оборотних засобах.

Природа інтегрованого підприємства, заснованого на засадах взаємовигідної співпраці, яка б організаційно-правова форма не була обрана при його формуванні, передбачає забезпечення рівного розвитку для всіх учасників, незалежно від їх галузевої належності. У цьому випадку контроль за виконанням нормативних положень і до-

говірних умов покладений на органи управління аграрно-промислового формування або головну компанію агрохолдингу. Досвід доводить спрощення процедури дотування сільськогосподарських товаровиробників, що входять до сировинної зони переробного підприємства та пов'язані з ним інтеграційними зв'язками певного рівня, а також державного контролю за виконанням відповідних регуляторних актів.

Сільське господарство – специфічна галузь, що потребує специфічного податкового механізму з урахуванням сезонності виробництва, цінового регулювання тощо. Недосконалість і неузгодженість окремих законів (наприклад, податкове законодавство та законодавство про кооперацію) призводять до викривлень і різночитання окремих положень. Виробництво сільськогосподарської продукції не є критерієм для набуття статусу сільськогосподарського підприємства й, відповідно, для користування пільгами, що передбачені для таких підприємств. Це стримує природні процеси зближення й об'єднання сільськогосподарського та промислового виробництва й обслуговування через зростання податкового навантаження на сільськогосподарських учасників інтегрованих об'єднань. Крім того, активізує прихід на український ринок великих зарубіжних холдингових компаній зернопереробної, цукрової, плодоконсервної, масложирової, молоко- та м'ясопереробної галузей, що ініціюють масштабне приєднання сільськогосподарських підприємств з метою прямого доступу до сільськогосподарських угідь, прямого контролювання процесу виробництва сільгоспсировини щодо кількісних, якісних її параметрів, умов транспортування та зберігання. Адже наявність чи відсутність пільг для сільського господарства не є спонукальним (стримуючим) фактором розширення бізнесу для потужних зарубіжних фірм.

Стратегія розвитку вітчизняного сільського господарства й села має передбачати стимулювання державою інтеграційних процесів на користь аграрної сфери, у тому чисті шляхом економічної підтримки сільськогосподарських учасників аграрно-промислових формувань, які повинні користуватися відповідними податковими та іншими пільгами, мати доступ до оплатного чи безоплатного асигнування лізингу техніки тощо як виробники сільськогосподарської продукції.

Звертаючись до відмінностей між приватними й державними фінансами, означених П. Годме, зустрічаємо принципове твердження про те, що приватні фінанси зорієнтовані на одержання прибутку. Державні фінанси, навпаки, – це засіб здійснення загального інтересу [7, с.41]. Використання державних (бюджетних) коштів для створення державних і регіональних резервних систем відповідає інтересам держави як у питаннях забезпечення продовольчої безпеки (регулювання обсягів виробництва сільськогосподарської продукції), так і в попередженні соціальної напруги, що, як правило, супроводжує підвищення цін на продукти харчування (регулювання цін і цінових пропорцій).

Змінні запаси сільськогосподарської продукції, матеріально-технічних ресурсів для її виробництва формуються з метою здійснення необхідних інтервенційних заходів задля попередження різкого коливання цін на харчові продукти, матеріально-технічні ресурси. Це гарантує відносну стабільність і незалежність сільськогосподарських та переробних підприємств АПК від ринкової кон'юнктури, особливо тих, що виробляють монопродукцію та не мають можливості диверсифікувати власну діяльність, а також інтегрованих аграрно-промислових формувань із замкненим ланцюгом виробництва окремих видів продукції.

Усунення цінових викривлень на ринку сільськогосподарської продукції може здійснюватися за допомогою введення квот на виробництво певних її видів, обмеження інтервенції імпорту через систему експортних, імпортних квот і відповідних митних зборів.

Регулювання з боку держави процесів аграрно-промислової інтеграції передбачає точковий вплив на обслуговуючі та переробні підприємства, що мають монопольне положення в регіоні (сировинній зоні), діяльність яких обмежує права сільськогосподар-

ських товаровиробників і перешкоджає реалізації основних принципів аграрно-промислової інтеграції й стратегічної мети інтегрованого об'єднання. Спільні дії антимонопольного комітету, податкової інспекції, державних органів управління АПК та інших державних структур повинні бути спрямовані на усунення монопольного диктату підприємств усіх галузей АПК, у тому числі через систему жорстких економічних та адміністративних санкцій до неаграрних учасників інтегрованого об'єднання, дії яких протирічать стратегічній меті об'єднання та спільним інтересам учасників.

Вартою уваги є практика укладення довгострокових індивідуальних угод між потужними інтегрованими формуваннями в АПК і виконавчими органами державного управління галуззю про взаємні зобов'язання: сплата податків та інших платежів інтегрованим суб'єктом господарювання, з одного боку, і виконання фіскальних та інших зобов'язань, державна підтримка та пільги, з іншого.

Виступаючи важливою складовою регіональної політики, що має за основу узгодження державних і регіональних інтересів, державне регулювання аграрно-промислової інтеграції здійснюється на основі регіонального стратегічного планування розвитку АПК, у межах якого окреслюються перспективи розвитку аграрного сектора та розробляється комплекс механізмів і конкретних заходів їх досягнення (рис. 2).

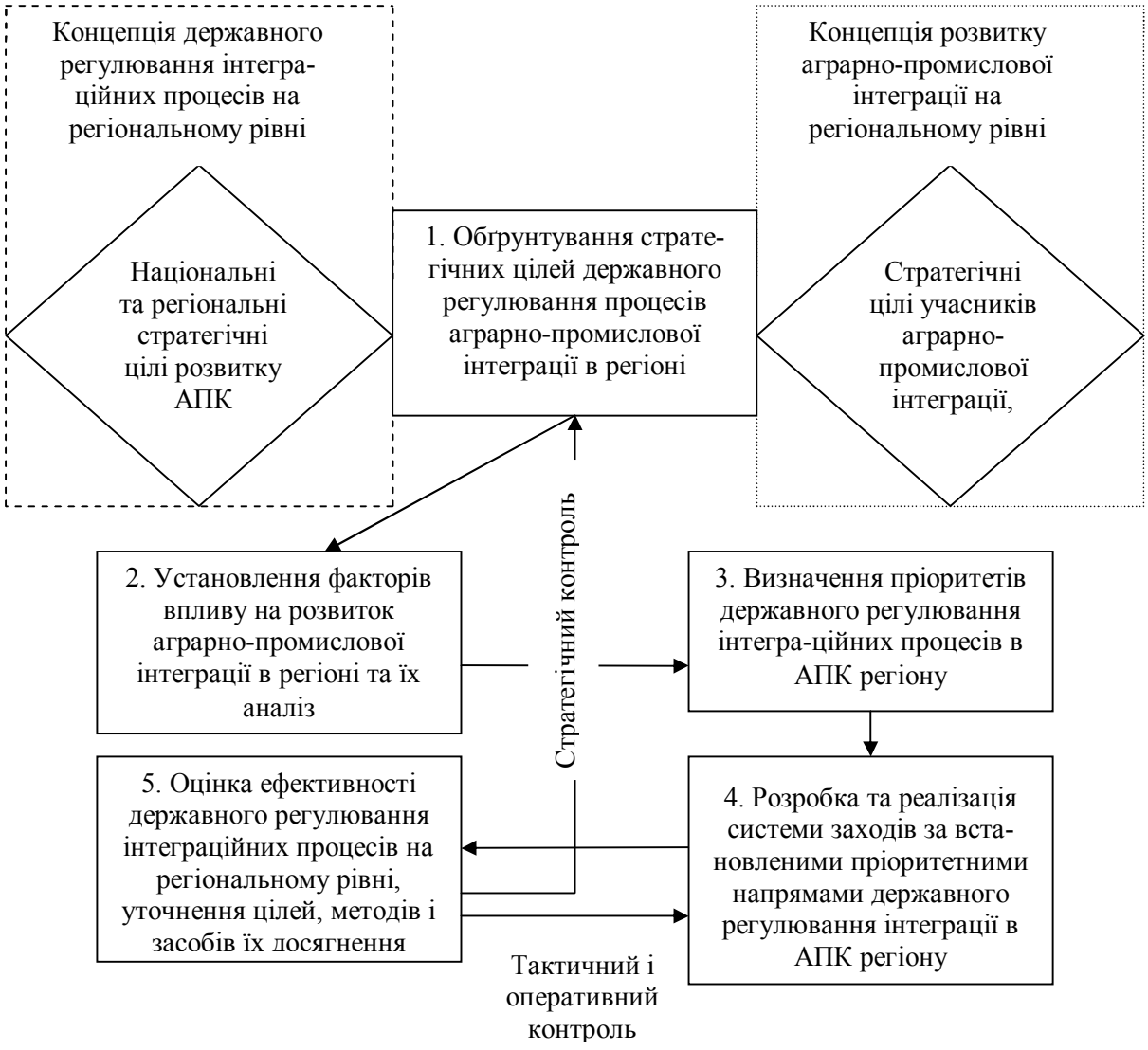

Рис. 2. Державне регулювання аграрно-промислової інтеграції в системі регіонального стратегічного планування

Згідно з розробленою схемою державного регулювання процесів аграрно-промислової інтеграції на регіональному рівні, на першому етапі обґрунтування стратегічних цілей такого регулювання необхідне максимальне узгодження із загальними цілями розвитку регіонів і регіональних АПК.

Національні пріоритети щодо розвитку АПК і наукові концепції розвитку інтеграційних взаємодій повинні визначати основні орієнтири, проте не бути догмою. Адже специфіка соціально-економічного розвитку регіонів, особливості місцевої громади, усталена система міжгалузевих зв'язків тощо визначають принципові відмінності в системі стратегічних цілей окремих регіонів.

Зацікавленими суб'єктами регіонального стратегічного планування виступають окремі групи населення: фермери та сільське населення, що займається товарним сільськогосподарським виробництвом, як потенційні учасники аграрно-промислових об'єднань, працівники цих об'єднань, споживачі виробленої ними продукції, жителі сільських населених пунктів, у межах яких функціонує інтегроване формування, тощо.

Через недосконалість інститутів громадянського суспільства, слабку самоорганізацію сільських громад нерідко саме інтереси місцевого населення, у тому числі працівників сільськогосподарських підприємств, бувають проігноровані в процесі розробки стратегічних цілей державного регулювання процесів аграрно-промислової інтеграції. Конфлікт інтересів на етапі втілення може призвести до дискредитації самої ідеї інтегрованого розвитку АПК, а отже, повинен бути передбачений і нівельований на етапі стратегічного планування.

Наступний етап державного регулювання регіональних інтеграційних процесів в АПК пов'язаний з аналітичним обґрунтуванням зовнішніх і внутрішніх факторів, що сприяють та стримують процеси аграрно-промислової інтеграції в регіоні.

До зовнішніх (об'єктивних) факторів впливу на інтенсивність і спрямованість аграрно-промислової інтеграції в регіоні відносимо, перш за все, національну аграрну політику, інноваційну стратегію, інституціональні перетворення, динаміку розвитку вітчизняного АПК, а також економіко-географічне розміщення регіону. Беремо до уваги рівень розвитку аграрно-промислового виробництва, перспективних ринків сусідніх областей. За відповідних умов перелічені фактори мають позитивний вплив або перетворюються на загрози.

Основну небезпеку становить системна криза сільського господарства та села, у межах якої загрозливих масштабів набувають процеси депопуляції, зростання рівня безробіття та соціальної напруги, рівня життя сільського населення, у тому числі погіршення ресурсного й виробничого потенціалів сільськогосподарських підприємств, а відтак – можливості рівноправної участі в аграрно-промисловій інтеграції.

Узагальнення впливу факторів на процеси аграрно-промислової інтеграції дозволяє визначитись із пріоритетними напрямами довгострокового та середньострокового їх державного регулювання на регіональному рівні. Вважаємо за потрібне акумулювати управлінські зусилля в таких напрямах: розроблення обласних програм розвитку аграрно-промислової інтеграції, створення умов для розвитку інтеграційних процесів в АПК, стимулювання ділової активності, спільні дії владних органів і бізнесових структур у вирішенні проблем, пов'язаних з відпрацюванням інтеграційних схем, безпосередня участь в аграрно-промислових об'єднаннях.

Наприклад, для Черкаської області актуальним є створення замкненого ланцюга з виробництва та переробки молока (молокопереробна промисловість Черкаської області становить 24,2% у структурі харчової та переробної промисловості) шляхом розподілу сировинних зон основних молокопереробних підприємств області: ВАТ "Тальнівський молококонсервний завод", ВАТ "Канівський маслосирзавод", ВАТ "Звенигородський сироробний комбінат", ВАТ "Юрія" і менших підприємств галузі.

Пріоритетні напрями державного регулювання знаходять втілення в розробці системи відповідних заходів і необхідних (наявних та потенційно можливих) для їх реалізації ресурсів. Державне регулювання інтеграційних процесів у регіональному АПК здійснюється на основі програмно-цільового методу за допомогою адміністративних та економічних методів.

Стратегічне планування передбачає своєчасну адаптацію до змінних ринкових умов за допомогою середньострокових планів досягнення проміжних цілей з визначенням очікуваних результатів, строків їх досягнення, необхідних ресурсів, моніторингу управлінських дій та об'єкта впливу – процесів аграрно-промислової інтеграції, відповідальних осіб. Корегування управлінських рішень відповідно до висновків комплексного моніторингу забезпечує ефективність моделі державного управління інтеграційними процесами.

Складність процесу оцінки управлінських рішень і заходів з регулювання процесів аграрно-промислової інтеграції в регіональному АПК полягає у відсутності відповідної методики, системи показників та критеріїв. Очевидно, ефективність регіонального управління інтеграційними процесами повинна визначатись у системі оцінки ефективності державного управління як специфічна його складова, а також за параметрами якості регулювання регіональних ринкових процесів. Адже інтеграційні взаємодії є об'єктом територіального управління. Отже, необхідно оцінити рівень впливовості системи управлінських засобів щодо можливостей забезпечення досягнення стратегічних цілей, а також рівень їх витратності порівняно з іншими схемами управлінського впливу на інтеграційні процеси.

Висновки. Проблеми регіонального АПК та аграрно-промислової інтеграції в регіонах України неможливо вирішити виключно засобами стратегічного управління. Проте здійснення державного регулювання на основі стратегічного планування сприятиме оптимізації умов для ефективного функціонування інтегрованого сектора аграрно-промислової економіки, забезпечивши в перспективі консолідацію сільських громад та їх активний вплив на інтеграційні процеси; розвиток соціально-економічної співпраці між громадами, представниками агробізнесу, державою; підвищення соціальної відповідальності корпоративних аграрно-промислових структур; збільшення чисельності ефективних аграрно-промислових об'єднань регіонального рівня; зростання рівня зайнятості та доходів сільського населення.

1. Юрчишин В. В. Розбудова системного державного управління сільським господарством / В. В. Юрчишин // Економіка АПК. – 2005. – № 6. – С. 6–17.
2. Гайдуцький А. Інвестиційні аспекти вступу до СОТ для аграрних секторів країн Центральної і Східної Європи / А. Гайдуцький // Економіка України. – 2006. – № 7. – С. 83–91.
3. Галушко В. П. Методологічні та практичні аспекти оцінки рівня державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників в Україні / Галушко В. П., Діброва А. Д., Діброва Л. В. // Економіка АПК. – 2006. – № 3. – С. 3–15.
4. Кропивко М. Ф. Методичний підхід до формування організаційно-економічного механізму державної підтримки розвитку сільського господарства / М. Ф. Кропивко // Економіка АПК. – 2006. – № 11. – С. 13–21.
5. Даниленко Л. Обоснование необходимости государственного регулирования аграрного сектора / Л. Даниленко // АПК : экономика, управление. – 2006. – № 3. – С. 43–46.
6. Мармуль Л. О. Державне управління сільським господарством в умовах вступу України до СОТ / Л. О. Мармуль // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2007. – (Спец. випуск 3 (42)). – Т. 1. – С. 10–16.
7. Годме П. Финансовое право / П. Годме. – М. : Прогресс, 1978. – 422 с.

УДК 132.8
ББК 31.4.(5 Укр)

Павлова Г.Є., Васільєва Л.М., Бондарчук Н.В.

ДОКУМЕНТАЛЬНЕ ОФОРМЛЕННЯ ТА ОБЛІК ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ ТВАРИННИЦТВА

Дніпропетровський державний
аграрний університет,
Міністерство аграрної політики України,
кафедра обліку і аудиту,
49000, м. Дніпропетровськ, вул. Ворошилова, 25,
тел.: (067) 7263315,
e-mail: pavgalinae@yandex.ru

Анотація. У статті розглянуто документальне відображення господарських операцій з виробництва продукції тваринництва, а також ведення бухгалтерського обліку виробництва продукції тваринництва в контексті П(С)БО № 30 “Біологічні активи”.

Ключові слова: тваринництво, виробництво продукції, облік, первинний документ, біологічні активи, регістри бухгалтерського обліку.

Annotation. A display documenting business transactions with livestock production, and accounting, livestock production in the context P (s) BU number 30 “Biological Assets”.

Key words: livestock, vyprobnytstvo production, accounting, primary documents, biological assets, accounting registers.

Вступ. Технологічний процес бухгалтерського обліку розпочинається з виявлення, вимірювання і реєстрації фактів, дій і подій з метою отримання інформації про господарські операції. Документація виступає як спосіб первинного спостереження за діяльністю підприємства і є важливою ланкою технології обліку. Без належно оформленого документа не може бути здійснено бухгалтерського запису, також від цього залежать повнота й достовірність облікової інформації. У бухгалтерському обліку весь час відбуваються зміни, що пов’язані із законодавством і новаторством. Не обминули вони й сільськогосподарське виробництво. Першого січня 2007 року ввійшли в дію П(С)БО № 30 “Біологічні активи”. Згідно із цим документом визначені біологічні активи й сільськогосподарська продукція та їх класифікація, відображені зміни обліку надходження біологічних активів, оцінка біологічних активів на дату балансу, оцінка сільгосппродукції та додаткових біологічних активів при первісному визнанні, доходи й витрати сільськогосподарської діяльності.

Постановка завдання. Метою написання статті є дослідження проблеми документального оформлення та ведення обліку виробництва продукції тваринництва.

Необхідно визначити основні передумови обліку на сільськогосподарських підприємствах у контексті дії П(С)БО № 30 “Біологічні активи”.

Результати. Первинні документи – це письмові свідоцтва, що фіксують і підтверджують господарські операції, включаючи розпорядження і дозволи адміністрації на їх проведення.

Регістри бухгалтерського обліку – це носії певного формату у вигляді відомостей, книг, журналів, машинограм тощо, призначені для хронологічного, систематичного або комбінованого накопичення, групування та узагальнення інформації з первинних документів, що прийняті до обліку [4].

Документи з моменту їх складання або одержання від інших підприємств до передачі в архів на зберігання проходять певний шлях. Рух первинних документів на підприємстві регулюється документообігом. Загалом повний цикл руху первинних доку-

ментів включає такі етапи: розробка документа, розподіл за користувачами, оперативне й архівне зберігання.

Основним первинним документом з обліку надходження молока в сільськогосподарському підприємстві є "Журнал обліку надою молока", який ведеться завідувачем ферми. У ньому щоденно записується кількість корів, що дояться, у кожної доярки, кількість надоєного молока вранці, удень й увечері. Завідувач ферми кожного дня визначає відсоток жиру в молоці в кожній групі корів і перераховує прийняте молоко в одновідсоткове й стандартне [3].

"Журнал обліку надою молока" ведеться в одному примірнику протягом 15 днів і зберігається на фермі. Кількість надоєного молока та його жирність підтверджує своїм підписом майстер машинного доїння. Для обліку щоденного надходження і витрачання молока протягом місяця на кожній фермі необхідно вести "Відомість руху молока".

Після завершення звітного періоду один примірник "Відомості руху молока" разом із "Журналом надою молока" з надходження, "Лімітно-забірними картками", "Товарно-транспортними накладними" та іншими документами з витрачання молока надаються в бухгалтерію.

Другий примірник "Відомості руху молока" служить підставою для оприбуткування і списання витраченого молока в "Книзі складського обліку" [1].

При одержанні приплоду (телят, поросят) зоотехнік складає у двох примірниках "Акт на оприбуткування приплоду тварин" (ф. № 95). Записи в ньому здійснюють індивідуально щодо кожної голови приплоду великої рогатої худоби, а щодо поросят – загалом із зазначенням статі. Обидва примірники передаються в бухгалтерію: один – на наступний день після його складання, а другий у кінці місяця разом із "Звітом про рух худоби і птиці на фермі" (ф. № 102) після того, як на його підставі будуть зроблені записи в "Книзі обліку руху худоби і птиці на фермі" (ф. № 34) і в реєстрах зоотехнічного обліку, а також нарахована заробітна плата тваринникам [4].

Для оприбуткування продукції тваринництва використовують ряд документів. Ці документи наведені на рис. 1.

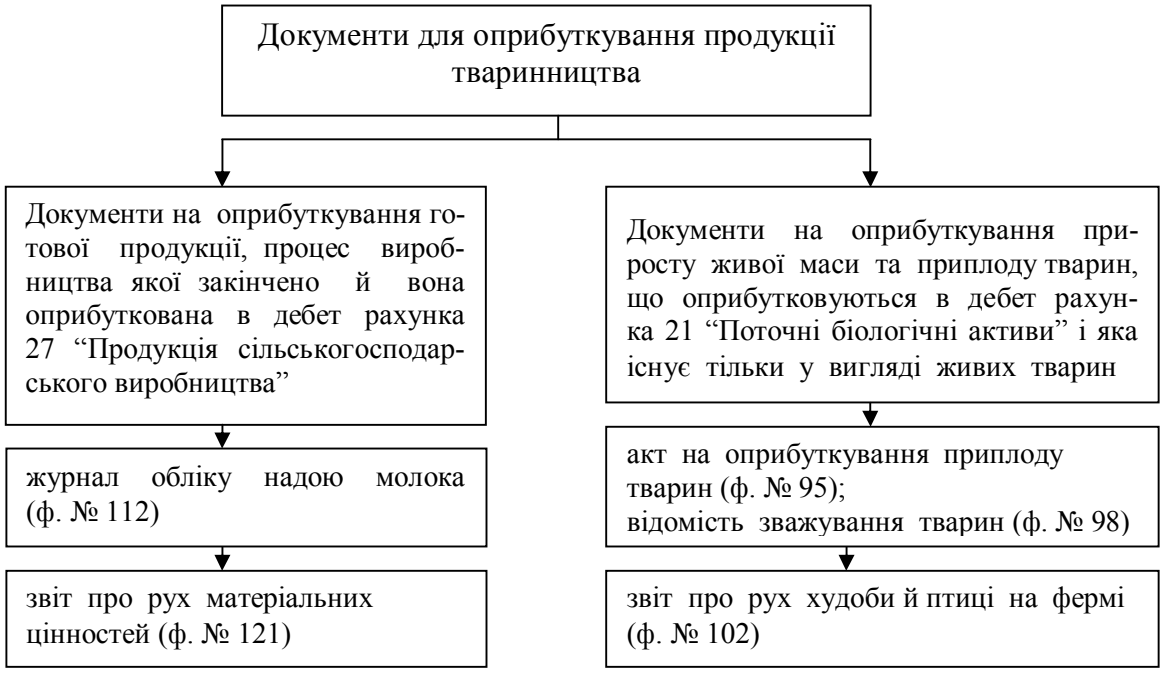

Рис. 1. Документи для оприбуткування продукції тваринництва

Продукцією вирощування молодняка і тварин на відгодівлі є приріст живої маси поголів'я. Молодняк і відгодоване поголів'я великої рогатої худоби й свиней обов'язково зважують щомісяця, а також при переведенні в наступну вікову групу, з ферми на ферму, від однієї матеріально відповідальної особи до іншої, у момент забою, продажу. Результати зважування молодняка і тварин на відгодівлі відображають у "Відомості зважування тварин" (ф. № 98), яку складає зоотехнік при щомісячних, періодичних і вибіркових зважуваннях тварин у підзвіті кожного скотаря, свинарки тощо.

Приріст живої маси необхідно визначати на підставі "Розрахунку визначення приросту" (ф. № 98а). Його складає завідувач ферми щомісяця на підставі даних відомостей зважування тварин і документів на надходження та вибуття худоби загалом по фермі та за видами й особами, за якими закріплені тварини [4].

При розрахунку кількості приросту маси до живої маси худоби на кінець звітного періоду додається жива маса худоби, що вибула протягом звітного періоду, а з одержаного підсумку віднімають масу худоби, яка надійшла за звітний період, і живу масу худоби, що була на початок звітного періоду.

Записи про витрати виробництва продукції тваринництва необхідно здійснювати на підставі бухгалтерських документів (рис. 2).

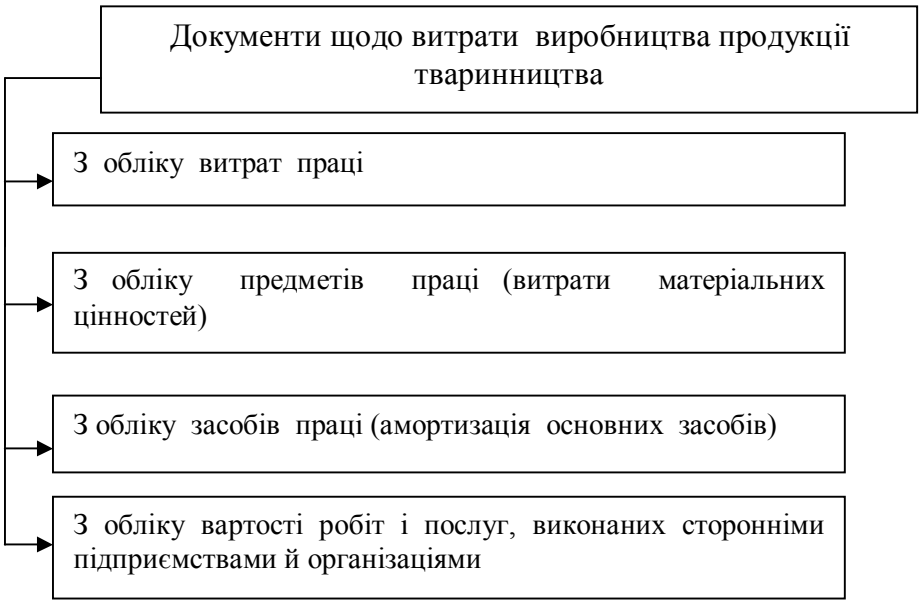

Рис. 2. Документи щодо витрати виробництва продукції тваринництва

Для обліку витрат праці складають розрахунок нарахування заробітної плати (оплати праці) працівникам тваринництва (ф. № 69). Для цього використовують документи, у яких обліковується вихід продукції: журнал обліку надою молока, акт на оприбуткування приплоду тварин, відомість зважування тварин та інші [2].

Виконання ремонтних робіт у тваринництві оформляється нарядами на відрядну роботу (ф. № 70). При почасовій оплаті праці складають табель обліку робочого часу (ф. № 64).

В обліку молодняк тварин на вирощуванні з мометну отримання приплоду до переведення їх до складу довгострокових біологічних активів або вибуття, а також тварин на відгодівлі обліковують залежно від оцінки на окремих субрахунках рахунка 21 "Поточні біологічні активи" (раніше на субрахунках 211 "Молодняк тварин на вирощуванні" і 212 "Тварини на відгодівлі") [4].

Довгострокові біологічні активи (наприклад, у свинарстві – основні свиноматки та кабани-плідники) обліковуються залежно від оцінки на окремих субрахунках рахунка 16 "Довгострокові біологічні активи" (раніше на субрахунку 107 "Робоча та продуктивна худоба"). У бухгалтерії сільськогосподарських підприємств тварин обліковують за кількістю голів, живою масою, кількістю та вартістю отриманої продукції від їх утримання.

Для синтетичного обліку витрат і виходу продукції тваринництва використовується субрахунок 232 "Виробництво продукції тваринництва". Це – активний калькуляційний рахунок, за дебетом якого відображаються витрати на виробництво, а за кредитом – вихід продукції [4].

У бухгалтерії підприємства на основі перевірених "Звітів про рух тварин і птиці на фермі" здійснюють оцінку ПБА, що надійшли та вибули за встановленою методикою і відображають записи за каналами надходження та вибуття за кореспондуючими рахунками в "Журналі-ордері" № 5В с.-г. і відомості.

У "Журналі-ордері" № 5В с.-г. і відомості накопичують дані в розрізі ферм про наявність та рух тварин і птиці за каналами надходження і вибуття поголів'я за місяць та наростаючим підсумком з початку року щодо видів тварин за обліковими групами.

Місячні дані за кожним видом тварин стосовно статево-вікових груп зазначають у вартісному виразі на початок і кінець місяця, відображають їх рух і переносять до "Оборотної відомості" № 9а с.-г. аналітичного обліку. Підсумкові дані з дебету й кредиту рахунків 212 "Поточні біологічні активи тваринництва, які оцінені за справедливою вартістю", і 213 "Поточні біологічні активи тваринництва, які оцінені за первісною вартістю", у розрізі кореспондуючих рахунків переносять на лицевий бік "Журналу-ордера" № 5В с.-г. для подальшого рознесення до "Головної книги".

Висновки. Отже, основними недоліками первинного обліку виробництва продукції тваринництва є застарілі форми документів, які розроблені й зареєстровані ще в радянські часи, також можемо відзначити незручність у форматі та розміщенні реквізитів у деяких документах. Головним недоліком роботи з первинними документами в господарствах є порушення бухгалтерами правил заповнення документів і відсутність графіка документопотоку в підрозділах, що викликає проблеми в переміщенні документів.

Отже, головним недоліком в обліку, на наш погляд, є те, що в господарствах відсутня система контролю відповідальності. Вважаємо, потрібно запропонувати вести облік витрат на підприємстві за центрами відповідальності. В обліку, думаємо, необхідно вести самим підрозділам "Журнал обліку витрат і доходів ферми (бригади, відділення)", що дасть змогу визначати понесені перевитрати в даному підрозділі, виправити їх на наступний період і відобразить явну рентабельність кожної підструктури господарства.

1. Атамас П. Й. Бухгалтерський облік у галузях економіки / П. Й. Атамас. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 392 с.
2. Бірюкова О. Облік у тваринництві / О. Бірюкова // Баланс-Агро. – 2005. – № 19. – С. 26–30.
3. Огійчук М. Ф. Бухгалтерський облік на сільськогосподарських підприємствах : підручник / Огійчук М. Ф., Плаксієнко В. Я., Панченко П. Г. – [3-тє вид., переробл. і доповн.]. – К. : Алерта, 2006. – 878 с.
4. Плаксієнко В. Я. Бухгалтерський облік у сільському господарстві України / [Плаксієнко В. Я., Пісьмаченко Л. М., Павлова Г. Є. та ін.]. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 490 с.

Рецензент

Васильєва Н.К. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри інформаційних систем і технологій Дніпропетровського державного аграрного університету.

УДК 338.4391
ББК 65.325

Чернецька О.В.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИТРАТ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В УПРАВЛІНСЬКОМУ ОБЛІКУ

Дніпропетровський державний аграрний університет,
Міністерство аграрної політики України,
кафедра обліку і аудиту,
49600, м. Дніпропетровськ, вул. Ворошилова, 25,
тел.: (056) 7135157,
e-mail: Olga_Che@mail.ru

Анотація. У статті розглянуто особливості ефективності витрат сільськогосподарського виробництва та запропоновано методичні підходи до їх оцінки для цілей управлінського обліку.

Ключові слова: витрати, управлінський облік, оцінка ефективності витрат, управлінські рішення.

Annotation. The article discusses the features of cost-effectiveness of agricultural production and methodical approach to scoring for the purposes of management accounting.

Key words: cost management accounting, cost-effectiveness assessment, management decisions.

Вступ. Оскільки витрати формують собівартість продукції, порівняння їх величини з одержаним доходом дає можливість визначити рівень ефекту діяльності [6, с.31]. Деякі вчені наголошують на тому, що від оцінки ефективності виробництва залежить реалізація об'єктивних цілей управління, бо розподіл ресурсів звичайно знаходиться в прямій залежності від виявленої ефективності [1, с.157]. Тому необхідна конкретизація самого поняття ефективності виробництва в сільському господарстві для цілей управлінського обліку та дослідження методичних підходів до її визначення за різними критеріями.

А.М. Гатаулін наголошує, що коли застосовувати тільки грошові вимірники, то можна стверджувати, що інтенсифікація виробництва зумовлює підвищення показника фондоємкості, але ж при цьому спостерігається підвищення продуктивності виробництва. До того ж, якщо виробництво того чи іншого виду продукції необхідне суспільству, то це виробництво абсолютно ефективне [1, с.162].

В. Дієсперов наголошує на занедбаності економічної роботи на селі та недостатності заходів щодо підтримання вітчизняного сільськогосподарського виробника в умовах зростаючої конкуренції. Учений ставить питання: "Якщо більшість підприємств в останні роки дійсно були прибутковими, то чим тоді пояснити, що вони продовжують занепадати?" [2, с.70–78].

Сукупні витрати на виробництво встановлють, наскільки виробничий процес є дорогим для підприємця. Динаміка витрат у вартісному вимірі показує, наскільки ефективні організаційно-господарські рішення керівництва підприємства при застосовуваній технології, організації та продуктивності праці й виробництва. При визначенні економічної ефективності виникає необхідність визначення кількісного та якісного співвідношення між витратами й отриманими результатами. Учені наголошують, що на особливу увагу при визначенні економічного ефекту заслуговує структура витрат [6, с.31].

Постановка завдання. Метою статті є дослідження особливостей сільськогосподарського виробництва та їх урахування в методиці й критеріях визначення ефективності формування витрат підприємства. У процесі дослідження використовувалися такі методи: діалектичний, абстрактно-логічний, системний аналіз (теоретичні й мето-

дологічні узагальнення, формулювання висновків), економіко-статистичний аналіз (визначення показників ефективності сільськогосподарського виробництва), розрахунково-конструктивний метод та інші.

Результати. У процесі дослідження для оцінки ефективності витрат сільськогосподарського виробництва вважаємо доцільним керуватися таким алгоритмом (рис. 1).

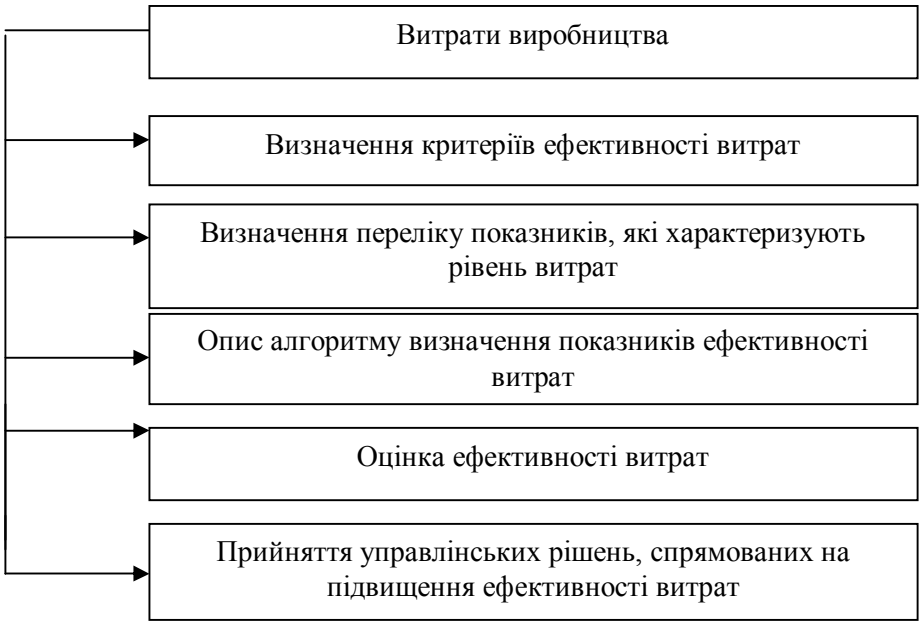

Рис. 1. Послідовність оцінки ефективності витрат виробництва

Для аграрного виробництва ефективність формування виробничих витрат має свої особливості. Річ у тому, що не завжди ціна на продукцію перевищує виробничі витрати аграрних підприємств, тому необхідне втручання держави, спрямоване на підтримку аграрного виробника, наприклад, соціальне забезпечення та субсидії виробникам продукції АПК, дотації для покриття різниці між закупівельною та продажною цінами, програми, спрямовані на підвищення попиту на продукцію АПК і гарантування цін на неї тощо. Особливістю попиту на продукцію АПК є те, що його еластичність завжди нижча, ніж еластичність попиту на промислову продукцію, до того ж ціни на продукцію АПК формуються в умовах чистої конкуренції, а ціни на ресурси для аграрного підприємства – в умовах недосконалої конкуренції.

Цінова нееластичність попиту на продукцію АПК, перевищення пропозиції над попитом зумовлюють низькі доходи аграрних виробників у порівнянні з іншими галузями економіки. До того ж в аграрному виробництві частина виробленої продукції використовується в подальшому виробництві (на насіння, годівлю худоби, на відтворення основного стада), тому не вся вироблена продукція є товарною.

На стабільність доходів аграрних виробників суттєво впливають і природні фактори (погодні та кліматичні умови). В аграрному виробництві спостерігається тенденція до великої потреби в механізмах і витратах на транспортування продукції, оскільки відбувається рух знарядь праці, а предмети праці (рослини, тварини) знаходяться на одному місці, тому ця особливість впливає на формування виробничих витрат.

Через сезонність виробництва виникає необхідність у додатковому залученні трудових і матеріальних ресурсів для своєчасного виконання робіт, помічається нераціональне використання техніки (деяка техніка працює тільки 2–3 тижні на рік), що також зумовлює особливе формування витрат. Усі ці особливості виділяють аграрне виробництво, що певною мірою зумовлює особливості у формуванні витрат на виробництво аграрної продукції.

Узагалі висновки про економічну ефективність сільськогосподарського виробництва роблять на підставі грошових вимірників витрат і результатів виробництва. Ми згодні з думкою А.М. Гатауліна [1, с.157–162], що такий підхід недоцільний, оскільки, по-перше, значна частина виробленої продукції в сільському господарстві знову ж використовується у виробничих цілях, по-друге, у галузі сільського господарства існують певні відмінності в складності праці, що не відображається в співвідношенні оплати праці в порівнянні з іншими галузями народного господарства, і, по-третє, існуючий диспаритет цін на сільськогосподарську та промислову продукцію в повному обсязі не відображає дійсний обсяг валового доходу. Підвищення цін на мінеральні добрива, комбікорми, паливо, запчастини при відносно низьких цінах на реалізовану продукцію сільського господарства зумовлює відшкодування витрат сільськогосподарських підприємств у зв'язку з подорожчанням матеріальних ресурсів за рахунок додаткових доходів.

У галузях, що обслуговують сільське господарство, спостерігаються позитивні результати діяльності незалежно від рентабельності сільськогосподарського виробника, навіть при несприятливих природно-кліматичних умовах діяльності. Таким чином, показники ефективності на рівні галузі сільського господарства, які являють собою різні методи порівняння витрат і результатів виробництва, є не зовсім співставними та дають неправильне уявлення про динаміку ефективності в сільськогосподарському виробництві.

В.І. Панасюк [3, с.37] наголошує на необхідності використання в процесі управління витратами моделі "результати – витрати виробництва". Ми згодні із цим твердженням, оскільки зниження витрат є фактором підвищення ефективності виробництва. Але проблема полягає в тому, що без належного обґрунтування такий підхід в управлінні витратами призводить до зниження якості продукції, погіршення якості факторів виробництва, у результаті чого підвищення прибутків буде фіктивним.

Отже, підсумовуючи вищезазначене, вважаємо доцільним при визначенні поняття ефективності сільськогосподарського виробництва виділити таке: ефективність галузі визначається, виходячи з витрат і результатів виробництва; оскільки відмова від грошового вимірника є неможливою, необхідно враховувати особливості галузі в порівнянні з іншими галузями народного господарства. Тому, на наш погляд, основними критеріями оцінки ефективності витрат виробництва є ресурсомісткість, дохідність і зіставність.

У сучасних умовах господарювання формуються різні види витрат виробництва, кожен з яких дає певну інформацію про ефективність сільськогосподарського виробництва. Різноманітність методичних підходів до визначення складу витрат та їх класифікації залежно від конкретних завдань у контексті управління витратами ускладнює дослідження ефективності виробництва продукції в сільському господарстві. Це, у свою чергу, зумовлює необхідність розробки системи обґрунтованих показників, на підставі яких можна оцінити вплив процесу управління витратами на ефективність сільськогосподарського виробництва.

При аналізі й оцінці ефективності формування витрат у сільському господарстві доцільно застосувати два підходи до структуризації витрат: за видами ресурсів і за статтями калькуляції. Ми згодні з думкою В.Я. Плаксієнка [4, с.145–147], який дослідив тісноту зв'язку окремих елементів витрат з прибутком і наголошує на потребі вивчення впливу співвідношення окремих елементів виробничих витрат на показники ефективності господарювання. Зазначене вище визначає подальший напрям дослідження.

Оцінювати ефективність здійснення витрат на сільськогосподарському підприємстві допомагає показник матеріалоємності, який показує відношення суми матеріальних витрат до вартості валової продукції. У сільському господарстві є специфічні особливості процесу виробництва, пов'язані з життєдіяльністю рослин і тварин, а саме:

оскільки продукція сільського господарства є результатом органічного синтезу рослин і тварин, то добрива, корми та інші матеріальні витрати необхідні для органічного синтезу майбутньої продукції, при цьому істотними факторами є енергія сонця, генетичний апарат рослин і тварин, умови природного середовища. Тому виникає питання, чи є доцільним застосування показника матеріаломісткості в сільському господарстві. А.М. Гатаулін [1, с.80] у своїх працях не згоден із цим, оскільки матеріалоємність як економічна категорія притаманна всім галузям народного господарства та відображає співвідношення матеріальних факторів "на вході та виході виробництва продукції". Але ціни на матеріальні елементи витрат і на продукцію виробництва сільського господарства формуються під впливом різноманітних, незалежних один від одного чинників, це призводить до незіставності показників матеріаломісткості в динаміці, тому вважаємо доцільним у розрахунку вказаних показників брати до уваги зазначені суперечності.

Через те, що узагальнені показники матеріалоємності не відображають у повному обсязі процеси формування матеріальних витрат, для повноти та системності аналізу вважаємо доцільним застосовувати показники як у грошових, так і в натуральних вимірниках. До того ж матеріальні витрати в сільському господарстві займають найбільшу вагу, тому вважаємо доцільним розділючи узагальнений показник на проміжні (окремі елементи матеріальних витрат стосовно вартості валової продукції).

Таким чином, з огляду на впровадження додаткових критеріїв оцінки ресурсомісткості, пропонуємо в сільськогосподарських підприємствах застосування проміжних показників ефективності витрат, таких як кормомісткість, добривомісткість, насіннємісткість, амортомісткість, орендомісткість тощо, за умови, якщо питома вага зазначених елементів у загальній структурі витрат складає більше 10%.

Зазначений підхід, на нашу думку, значно розширює можливості пошуку шляхів зниження собівартості виробництва продукції, це зробить її конкурентоспроможною, про важливість цього наголошує О.М. Шпичак [7, с.25], особливо для вітчизняного сільського господарства.

Підвищення матеріаломісткості продукції сільського господарства зумовлене істотною зміною умов виробництва – заміною живої праці автоматизованою, при цьому підвищення вартості автоматизації (основних фондів) є головним чинником збільшення узагальненої матеріалоємності. Часто при аналізі підвищення вказаного показника простежують тільки негативні моменти, ігноруючи при цьому скорочення живої праці, при цьому частина капітальних інвестицій спрямована саме на скорочення живої праці. В.Я. Плаксієнко [4, с.148] провів дослідження залежності норми прибутку від показників фондозабезпеченості та фондоозброєності й дійшов висновку, що при однобокому підході до аналізу ефективності формування витрат виходить, що чим краще підприємство забезпечене основними засобами, тим нижча норма прибутку. Тому вважаємо за потрібне виділити показник амортомісткості, що повною мірою відобразиться на обґрунтованості аналізу матеріаломісткості продукції сільського господарства.

Умови виробництва сільськогосподарської продукції зумовлюють істотну питому вагу (більше 10%) у структурі витрат статті "Оренда земельних паїв". Тому вважаємо доцільним для оцінки ефективності формування витрат у сільськогосподарських підприємствах дослідження показника орендомісткості.

Ефективність виробництва окремих видів продукції сільського господарства розраховується на підставі вірогідних даних фінансового обліку витрат конкретного підприємства, при цьому велике значення відіграють урожайність сільськогосподарських культур і продуктивність сільськогосподарських тварин. Але нині для сільськогосподарського виробника дуже важливо знати й свої показники ефективності, і показники інших підприємств району, області, країни, що вимагає наявності відповідної інфор-

мації. В останні роки відбулося звуження інформації у формах статистичної звітності щодо структури виробничих витрат, обсягу, складу й розподілу затрат праці та коштів на її оплату, не висвітлюються у ф. 50-с.-г. "Основні економічні показники роботи сільгосппідприємств" показники валової продукції, валового доходу, продуктивності праці. В аналізі здебільшого фігурують тільки показники рентабельності, коректність обчислення яких також є не безсумнівною.

При визначенні ефективності сільськогосподарського виробництва треба брати до уваги багатогалузевість сільськогосподарського виробництва, наявність взаємозв'язків і кооперації підрозділів різної спеціалізації. Система показників для оцінки рівня ефективності повинна враховувати ступінь впливу окремих факторів і вкладень ресурсів на досягнення певної мети як на рівні суспільства в цілому, так і виробника сільськогосподарської продукції окремо.

У сільськогосподарських підприємствах спостерігається формування витрат на виробництво власних кормів, насіння, підстилкового матеріалу, молока, що при підсумуванні витрат зі всіх видів продукції підприємства збільшує їх розмір. До того ж співвідношення виробленої та реалізованої продукції в сільськогосподарському підприємстві істотно впливає на рівень рентабельності в бік зниження, оскільки витрати здійснюються на виробництво всієї продукції, а не тільки її товарної частини.

Отже, одного показника для характеристики ефективності діяльності сільськогосподарського підприємства недостатньо. Тому доцільно розробити систему показників, які оцінюватимуть ефективність сільськогосподарського виробництва, а саме – у контексті управління витратами сільськогосподарських підприємств і його впливу на ефективність виробництва.

Формування ефективності сільськогосподарського виробництва характеризується відповідними галузевими особливостями, оскільки галузь виробляє різні види продукції, що визначено відмінним щодо інших галузей виробничим і робочим періодами, сезонністю виробництва, природно-кліматичними умовами. Тому ефективність сільськогосподарського виробництва залежить не тільки від людини, але й від природи. Таким чином, економічні показники відносно до оцінки витрат та ефективності сільськогосподарського виробництва відображають більшою мірою дію природних сил і меншою – суб'єктивно-людських.

У сільському господарстві витрати впродовж року формуються нерівномірно, тобто спостерігається сезонність виробничих витрат. Тому вважаємо доцільним для показників ефективності в сільському господарстві застосування коефіцієнта сезонності витрат, який обчислюється так:

$$k_c = \frac{\Delta\overline{B}}{B'}, \qquad (1)$$

де k_c – запропонований автором коефіцієнт сезонності витрат;

$\Delta\overline{B}$ – середнє лінійне відхилення щомісячних витрат на виробництво від середньомісячних;

$$\Delta\overline{B} = \frac{\Sigma\left|B - B'\right|}{n}, \qquad (2)$$

де n – кількість місяців;

B – виробничі витрати в кожному місяці;

B' – середньомісячні виробничі витрати.

Реалізація розрахунку цього показника може бути здійснена в методичному відношенні та з точки зору розрахунків на базі конкретних сільськогосподарських підприємств. На жаль, результати таких розрахунків не будуть офіційно опубліковані, але

це не означає, що їх не можна використовувати для вирішення практичних задач на рівні підприємств.

Для оцінки ефективності формування витрат на підприємстві Ю.С. Цал-Цалко [5, с.348–353] наводить систему економічних показників. Деякі показники розраховуються, виходячи з вартості валової продукції. Застосовуючи вищевказаний критерій зіставності, на наш погляд, у сільському господарстві зазначені показники необхідно використовувати в поєднанні з коефіцієнтом сезонності витрат (табл. 1).

Таблиця 1

Оцінка ефективності формування витрат сільськогосподарських підприємств на основі критерію зіставності

Показник	Методика розрахунку	Економічний зміст показника
Коефіцієнт покриття виробничих витрат	$Кпв = \frac{ВП}{В} \times k_c$, де $ВП$ – вартість валової продукції, $В$ – виробничі витрати	Вихід валової продукції сільськогосподарського підприємства на 1 грн виробничих витрат
Коефіцієнт окупності виробничих витрат	$Ков = \frac{В}{ВП} \times k_c$, де $ВП$ – вартість валової продукції, $В$ – виробничі витрати	Витрати сільськогосподарського підприємства для виробництва 1 грн валової продукції
Коефіцієнт покриття постійних витрат	$Кппв = \frac{ВП}{ПВ} \times k_c$, де $ВП$ – вартість валової продукції, $ПВ$ – постійні витрати	Вихід валової продукції сільськогосподарського підприємства на 1 грн постійних витрат
Коефіцієнт окупності постійних витрат	$Копв = \frac{ПВ}{ВП} \times k_c$, де $ВП$ – вартість валової продукції, $ПВ$ – постійні витрати	Постійні витрати сільськогосподарського підприємства для виробництва 1 грн валової продукції
Коефіцієнт покриття змінних витрат	$Кпзв = \frac{ВП}{ЗмВ} \times k_c$, де $ВП$ – вартість валової продукції, $ЗмВ$ – змінні витрати	Вихід валової продукції сільськогосподарського підприємства на 1 грн змінних витрат
Коефіцієнт окупності змінних витрат	$Козв = \frac{ЗмВ}{ВП} \times k_c$, де $ВП$ – вартість валової продукції, $ЗмВ$ – змінні витрати	Змінні витрати сільськогосподарського підприємства для виробництва 1 грн валової продукції

* Розроблено автором на підставі [5].

Вважаємо, зазначені показники більш реально відображають дійсний стан ефективності витрат не тільки в кінці року, але й упродовж нього, оскільки в процесі управління дуже важливим є прийняття обґрунтованих оперативних управлінських рішень.

Суттєвою специфікою при формуванні витрат у сільському господарстві є його самовідтворювання. Значна частина виробленої продукції не реалізується, а залишається в господарстві з метою відтворення молодняка худоби, насіння, добрив, кормів тощо. Тому зазначена частина виробленої продукції не входить до складу товарної продукції і не набуває грошової форми, оскільки є внутрішньогосподарським оборотом, який у загальному обсязі сільськогосподарського виробництва складає істотну частку.

Окремі показники визначаються на підставі отриманого чистого доходу. Зважаючи на вказані вище особливості сільськогосподарського виробництва, вважаємо за доцільне при оцінці зазначених показників ефективності сільськогосподарського

виробництва враховувати співвідношення виробленої та реалізованої продукції в сільськогосподарському підприємстві.

Отже, вважаємо обґрунтованим застосування для оцінки ефективності формування витрат показника відношення витрат на виробництво реалізованої продукції до витрат на виробництво валової продукції на сільськогосподарському підприємстві. Зазначений показник пропонуємо назвати "коефіцієнт товарності витрат" і розраховувати за формулою:

$$k_m = \frac{B_p}{\sum B}, \tag{3}$$

де k_m – запропонований автором коефіцієнт товарності витрат;

B_p – витрати обсягів продукції, що реалізується;

$\sum B$ – сума витрат на весь обсяг виробництва (для реалізації та на власні потреби).

Таким чином, на наш погляд, ураховується критерій дохідності (табл. 2).

Таблиця 2

Оцінка ефективності формування витрат сільськогосподарських підприємств на основі критерію дохідності

Показник	Методика розрахунку	Економічний зміст показника
Коефіцієнт ефективності формування витрат	$Кев = \frac{ЧД}{B \times k_m}$, де $ЧД$ – чистий дохід, B – виробничі витрати	Сума чистого доходу сільськогосподарського підприємства на 1 грн виробничих витрат
Коефіцієнт віддачі виробничих витрат	$Квв = \frac{B \times k_m}{ЧД}$, де $ЧД$ – чистий дохід, B – виробничі витрати	Витрати сільськогосподарського підприємства для одержання 1 грн чистого доходу
Коефіцієнт ефективності постійних витрат	$Кепв = \frac{ЧД}{ПВ \times k_m}$, де $ЧД$ – чистий дохід, $ПВ$ – постійні витрати	Сума чистого доходу сільськогосподарського підприємства на 1 грн постійних витрат
Коефіцієнт віддачі постійних витрат	$Квпв = \frac{ПВ \times k_m}{ЧД}$, де $ЧД$ – чистий дохід, $ПВ$ – постійні витрати	Постійні витрати сільськогосподарського підприємства для одержання 1 грн чистого доходу
Коефіцієнт ефективності змінних витрат	$Кезв = \frac{ЧД}{ЗмВ \times k_m}$, де $ЧД$ – чистий дохід, $ЗмВ$ – змінні витрати	Сума чистого доходу сільськогосподарського підприємства на 1 грн змінних витрат
Коефіцієнт віддачі змінних витрат	$Квзв = \frac{ЗмВ \times k_m}{ЧД}$, де $ЧД$ – чистий дохід, $ЗмВ$ – змінні витрати	Змінні витрати сільськогосподарського підприємства для одержання 1 грн чистого доходу

* Розроблено автором на підставі [5].

Отже, на наш погляд, застосування в сільському господарстві зазначеної системи показників ефективності витрат з урахуванням критерію дохідності є обґрунтованим.

Висновки. Таким чином, запропоновані критерії з оцінки ефективності витрат у сільському господарстві дозволять більш обґрунтовано обирати напрями управління витратами безпосередньо на підприємстві, що, у свою чергу, буде сприяти підвищенню

прибутковості виробництва. Для подальшого дослідження вважаємо необхідним застосування зазначених підходів до оцінки ефективності витрат на сільськогосподарських підприємствах з метою прийняття оптимальних управлінських рішень. На особливу увагу заслуговує розробка практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності формування витрат сільськогосподарського виробництва.

1. Гатаулин А. М. Издержки производства сельскохозяйственной продукции : методология измерения и пути снижения / А. М. Гатаулин. – М. : Экономика, 1983. – 184 с.
2. Дієсперов В. Визначення ефективності в сільськогосподарському підприємстві / В. Дієсперов // Економіка України. – 2007. – № 10. – С. 70–78.
3. Панасюк В. Управління витратами виробництва / В. Панасюк. – Тернопіль : Економічна думка, 1999. – 118 с.
4. Плаксієнко В. Я. Виробничі витрати та доходи сільського господарства в умовах розвитку ринкових відносин / В. Я. Плаксієнко. – Дніпропетровськ : Січ, 1997. – 255 с.
5. Цал-Цалко Ю. С. Витрати підприємства : навчальний посібник / Ю. С. Цал-Цалко. – К. : ЦУЛ, 2002. – 656 с.
6. Ціноутворення та нормативні витрати в сільському господарстві : теорія, методологія, практика / [за ред. П. Т. Саблука та ін.] – К., 2008. – Т.1 : Теорія ціноутворення та технологічні карти вирощування сільськогосподарських культур / за ред. П. Т. Саблука, Ю. Ф. Мельника [та ін.]. – К., 2008. – 698 с.
7. Шпичак О. М. Реальна оцінка економічного стану АПК України як необхідна передумова виходу його з кризи / О. М. Шпичак // Економіка АПК. – 2007. – № 5. – С. 24–29.

Рецензенти:

Плаксієнко В.Я. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри бухгалтерського обліку Полтавської державної аграрної академії;

Бондарчук Н.В. – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Дніпропетровського державного аграрного університету.

УДК 338.1:631.11
ББК 65.32

Якубів В.М.

ОЦІНКА ТЕНДЕНЦІЙ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ І ГОСПОДАРСТВ НАСЕЛЕННЯ

Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра обліку і аудиту,
76000, м. Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 57,
тел.: (0342) 596003
e-mail: valentuna-ya@mail.ru

Анотація. У статті розкрито основні тенденції економічного становлення різних суб'єктів господарювання аграрного сектора. Визначено динаміку змін показників виробництва валової продукції, встановлено причини їх змін та обґрунтовано можливі альтернативи перспективної організації сільськогосподарського виробництва.

Ключові слова: економічний розвиток, виробництво, валова продукція, сільськогосподарські підприємства, господарства населення.

Annotation. The basic tendencies of the economic becoming of different subjects of menage agrarian sector are exposed in the article. Certainly dynamics of changes of indexes of production of gross goods, reasons of their changes and grounded possible alternatives of perspective organization of agricultural production are set.

Key words: economic development, production, gross products, agricultural enterprises, economies of population.

Вступ. Продовольча безпека країни, розвиток сільських територій, діяльність аграрного сектора в аспектах збереження навколишнього середовища є одними з найбільш актуальних питань становлення сучасного суспільства. Усі вони зумовлені функціонуванням сільськогосподарського виробництва. Саме виробництво є тією забезпечуючою складовою, що сприяє розвитку продуктивних сил, економічних відносин, окремих галузей і країни загалом.

Проблема організації та ефективності аграрного виробництва в розрізі окремих категорій господарювання висвітлена в працях відомих учених-економістів: І.Ф. Баланюка, К.В. Васьківської, Ю.Е. Губені, В.П. Мікловди, С.А. Нестеренко, С.М. Онисько, Г.М. Седіло, В.В. Юрчишина та ін. Водночас, ураховуючи особливості регіонального функціонування аграрного сектора, визначена проблема не є повністю дослідженою.

Постановка завдання. Метою статті є оцінка визначальних тенденцій і перспектив економічного становлення агроформувань і господарств населення в Карпатському регіоні й Україні.

Для досягнення поставленої мети використовувалися такі методи: аналізу й синтезу, розрахунково-конструктивний, порівняння, узагальнення та наукової абстракції.

Результати. Аналіз тенденцій становлення сільськогосподарських підприємств в аспекті економічного розвитку передбачає вивчення динаміки змін в обсягах виробництва й реалізації продукції, економічної ефективності та фінансової результативності функціонування агроформувань.

Загальна характеристика стану виробництва валової продукції сільського господарства в Карпатському регіоні й Україні у 2009 р. подана в табл. 1 [1].

Дані табл. 1 і деякі інші здійснені розрахунки свідчать, що в аналізованих західних областях у 2009 р. було отримано майже 11% усієї валової продукції держави, з них: 9,1% продукції рослинництва та 13,9% продукції тваринництва.

Сільськогосподарські підприємства регіону виробляють близько 4,5% валової продукції всіх підприємств країни, з них продукції рослинницького напряму – 3,1%, а тваринницького – 6,9%.

Таблиця 1

Виробництво валової продукції сільського господарства в Карпатському регіоні у 2009 р.

Показники	Карпатський регіон					Україна
	усього	у т. ч. області регіону				
		Закарпатська	Івано-Франківська	Львівська	Чернівецька	
Виробництво продукції всіма категоріями господарств, у т. ч.:	11 207,0	2 215,0	2 556,8	4 371,2	2 064,4	102 092,6
– продукції рослинництва	5 575,9	1091,5	1 068,8	2 303,0	1 112,6	61 544,6
– продукції тваринництва	5 631,5	1 123,5	1 488,0	2 068,2	951,8	40 548,0
Виробництво продукції сільськогосподарськими підприємствами, у т. ч.:	2 061,5	107,9	508,3	1 048,7	396,6	45 780,4
– продукції рослинництва	872,0	55,5	152,8	476,3	187,4	28 498,7
– продукції тваринництва	1 189,5	52,4	355,5	572,4	209,2	17 281,7
Виробництво продукції господарствами населення, у т. ч.:	9 145,9	2 107,1	2 048,5	3 322,5	1 667,8	56 312,2
– продукції рослинництва	4 703,9	1 036,0	916,0	1 826,7	925,2	33 045,9
– продукції тваринництва	4 442,0	1 071,1	1 132,5	1 495,8	742,6	23 266,3

Господарства населення Карпатського регіону дають 16,2% валової продукції всіх домогосподарств України, з них: 14,2% продукції рослинництва і 19,1% – тваринництва.

Наведені вище дані показують, що західні області, маючи 6,8% сільськогосподарських угідь у загальнодержавному показнику, виробляють близько 11% усієї валової продукції України й 13,9% продукції тваринництва. Безумовно, це свідчить про позитивні тенденції в аграрному становленні загалом з деяким відставанням сільськогосподарських підприємств. Причиною орієнтації на тваринницьку продукцію є відповідність до наявних природно-кліматичних умов з поширеною гористістю території.

Детальний аналіз даних табл. 1 у розрізі окремих областей регіону показує, що основним агровиробником є Львівська область, яка дає близько 39% валової сільськогосподарської продукції Карпатського регіону, у т. ч. 41,3% рослинницької та 36,7% тваринницької продукції. На другому місці − Івано-Франківська область, що виробляє 22,8% валової продукції регіону; на третьому місці – Закарпатська – 19,8% і на останньому – Чернівецька – 18,4% продукції регіону.

Агроформування західних областей виробляють лише 18,4% валової продукції регіону проти 81,6% у господарствах населення. Обласний аналіз показує, що в обох категоріях виробників основною є Львівська область – 50,9% валової продукції сільськогосподарських підприємств і 36,3% продукції господарств населення Карпатського регіону.

Головною причиною такої відмінності є те, що Львівська область охоплює найбільшу площу сільськогосподарських угідь у регіоні – 44,9% загального розміру угідь Карпатського регіону.

Формування комплексного уявлення про динаміку обсягів виробництва продукції сільського господарства й агроформувань у т. ч. наведено в табл. 2 [1; 2].

На основі даних табл. 2 зроблено низку висновків.

1. За трьома аналізованими рейтингами (крім першого – приросту валової продукції сільського господарства у 2009 р. до 2000 р.) області Карпатського регіону показують непогані результати. Так, у рейтингу приросту обсягів виробництва всіх виробників у 2009 р. до 2008 р. Закарпатська область займає 5 місце з приростом 103,4%, Івано-Франківська – 2 місце з приростом 108,5%, Львівська – 9 місце з приростом 101,6% і Чернівецька − 6 місце з приростом 103,2%. За рейтингом приросту виробництва в сільськогосподарських підприємствах у 2009 р. до 2000 р. ці області посідають відповідно 24, 3, 2 і 16 місця з приростом від 109,0 до 287,1%.

2. За рейтингом приросту виробництва в агроформуваннях у 2009 р. проти 2008 р. західні області займають 16, 3, 2 і 8 місця відповідно з динамікою змін від 93% до 106,3%.

3. Інша ситуація відображена за І рейтингом – приростом валової продукції сільського господарства у 2009 р. проти 2000 р., де області Карпатського регіону займають 13, 21, 22 і 11 місця. Така ситуація пов’язана з тим, що, по-перше, маючи позитивну динаміку змін, аналізовані області відстають від інших регіонів країни через значні втрати великого агробізнесу в період реформи. По-друге, у 2000 р. у західному регіоні значні обсяги виробництва спостерігались у господарствах населення, де нині поступово скорочується виробництво.

4. Аналізуючи динаміку обсягів виробництва сільськогосподарської продукції в Україні загалом, безумовно, лідером є Черкаська область, близькими до неї є Львівська й Івано-Франківська області. Найнижчі рейтинги спостерігаються в Сумській області. В областях Карпатського регіону рівень приросту валової продукції в більшості випадків є вищим, ніж у середньому по Україні.

Таблиця 2

Рейтинги регіонів за приростами обсягів виробництва валової продукції сільського господарства

Адміністративно-територіальні одиниці (області)	Виробництво валової продукції всіма виробниками							Виробництво валової продукції агроформуваннями						
	Обсяги виробництва, млн грн по роках			Рейтинги приросту у 2009 р. до 2000 р.		Рейтинги приросту у 2009 р. до 2008 р.		Обсяги виробництва, млн грн по роках			Рейтинги приросту у 2009 р. до 2000 р.		Рейтинги приросту у 2009 р. до 2008 р.	
	2000	2008	2009	%	місце	%	місце	2000	2008	2009	%	місце	%	місце
Вінницька	4 667,6	6 368,5	6 159,4	132,0	10	96,7	18	1 853,1	2 913,1	2 743,8	148,1	15	94,2	14
Волинська	2 500,1	2 951,5	2 960,1	118,4	17	100,3	11	462	761,3	778,9	168,6	11	102,3	5
Дніпропетровська	4 197	6 690,7	6 361,2	151,6	5	95,1	20	1 496,1	3 921,1	3 762,2	251,5	4	95,9	11
Донецька	4 160,3	5 155,3	4 946	118,9	16	95,9	19	1 376	2 492,2	2 324	168,9	10	93,3	15
Житомирська	2 987,7	3 205,5	3 294,6	110,3	23	102,8	7	860,6	870,1	924,2	107,4	25	106,2	4
Закарпатська	1 834,4	2 142,8	2 215	120,7	13	103,4	5	99	116	107,9	109,0	24	93,0	16
Запорізька	2 896,6	4 010,6	3 527,2	121,8	12	87,9	24	1 291,6	2 159,5	1 950,8	151,0	14	90,3	20
Івано-Франківська	2 274,7	2 357,5	2 556,8	112,4	21	108,5	2	196,1	478,3	508,3	259,2	3	106,3	3
Київська	4 381,5	6 763,5	6 626,8	151,2	6	98,0	17	1 756,1	4 284,8	4 255,3	242,3	5	99,3	10
Кіровоградська	2 657,8	4 146,6	3 694,4	139,0	8	89,1	22	1 083,8	2 236,1	1 843,7	170,1	9	82,5	24
Луганська	1 983,9	3 091	2 704	136,3	9	87,5	25	640,9	1 613,1	1 305,6	203,7	6	80,9	25
Львівська	3 957,7	4 300,5	4 371,2	110,4	22	101,6	9	365,3	933,7	1 048,7	287,1	2	112,3	2
Миколаївська	2 018,5	3 400,2	3 408	168,8	3	100,2	12	1 014,9	1 758	1 683,9	165,9	13	95,8	12
Одеська	3 920,7	4 662,3	4 237,7	108,1	24	90,9	21	1 657	2 356,6	2 032	122,6	21	86,2	22
Полтавська	3 265,3	5 729,7	5 700,3	174,6	2	99,5	14	1 557,4	3 572,2	3 094,2	198,7	7	86,6	21
Рівненська	2 411,7	2 899,5	2 901,6	120,3	14	100,1	13	500,6	691,9	662,2	132,3	20	95,7	13
Сумська	2 954,2	3 182,1	3 161,7	107,0	25	99,4	15	1 134,2	1 513	1 390,2	122,6	21	91,9	19
Тернопільська	2 666,5	3 054,1	3 105	116,4	18	101,7	8	611,4	1 132,4	1124	183,8	8	99,3	10
Харківська	4 310	5 612,2	4 979,5	115,5	19	88,7	23	1 661,7	2 784,8	2 331,6	140,3	17	83,7	23
Херсонська	2 830,1	3 991,8	4 027,4	142,3	7	100,9	10	1 270,8	1 859	1718	135,2	19	92,4	18
Хмельницька	3 671,7	4 032,7	4 190,4	114,1	20	103,9	4	1 344,4	1 479,2	1 490,5	110,9	23	100,8	7
Черкаська	3 734,8	6 210,8	6 753,2	180,8	1	108,7	1	1 622,1	4205	4 798,5	295,8	1	114,1	1
Чернівецька	1 662,1	2 001,3	2 064,4	124,2	11	103,2	6	273,7	397,5	396,6	144,9	16	99,8	8
Чернігівська	3 096,1	3 780,8	3 716	120,0	15	98,3	16	20,9	1 510,4	1 537,1	166,9	12	101,8	6
Україна	77 889,4	10 3978	10 2093	131,1	X	98,2	X	2 6478	47 865,4	45 780,4	172,9	X	95,6	X

Такий аналіз свідчить, що чіткої залежності динаміки приросту від територіальних і природно-кліматичних факторів немає, тобто важливим у налагодженні агровиробництва є не об'єктивні, а суб'єктивні (здатні до організації) зміни, які полягають в організації, управлінні, упровадженні інновацій, ресурсного потенціалу й ефективності виробництва.

Для порівняння тенденцій економічної ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств і господарств населення здійснено ряд розрахунків, що зображені в табл. 3 [2; 3].

Таблиця 3

Динаміка економічної ефективності виробництва в агроформуваннях і господарствах населення

Показник	2000	2005	2007	2009
Коефіцієнт ефективності використання сільськогосподарських угідь в агроформуваннях:	0,22	0,35	0,65	0,86
– Закарпатської області;	0,14	0,26	0,27	0,34
– Івано-Франківської області;	0,23	0,43	0,82	0,91
– Львівської області;	0,21	0,36	0,70	1,07
– Чернівецької області;	0,32	0,35	0,63	0,77
– України	0,44	0,59	0,69	0,78
Коефіцієнт ефективності використання сільськогосподарських угідь у господарствах населення:	1,58	1,24	1,09	1,04
– Закарпатської області;	1,51	1,15	1,13	1,11
– Івано-Франківської області;	1,47	1,18	1,05	1,02
– Львівської області;	1,60	1,26	1,09	0,98
– Чернівецької області;	1,75	1,36	1,12	1,08
– України	2,97	1,66	1,42	1,29

У таблиці проаналізовано зміни економічної ефективності виробництва за коефіцієнтом ефективності використання сільськогосподарських угідь, який розраховано як відношення частки валової продукції, що вироблена окремою категорією господарств у загальному обсязі виробництва продукції сільського господарства, до частки сільськогосподарських угідь цієї ж категорії виробників до загальної площі сільськогосподарських угідь усіх землекористувачів.

Дані табл. 3 показують, що в усіх аналізованих адміністративно-територіальних одиницях вища ефективність використання земель у господарствах населення. У середньому по Україні спостерігаються вищі коефіцієнти економічної ефективності виробництва як у сільськогосподарських підприємствах, так і в домогосподарствах у порівнянні з Карпатським регіоном.

Обласний аналіз свідчить, що серед агроформувань аналізований показник найнижчий у Закарпатській області, а найвищий – у Львівській. Стосовно господарств населення, то найнижчим цей показник є в Івано-Франківській області, а в трьох інших – практично однаковий рівень.

Дослідження цього показника в динаміці відображає подібну ситуацію як для областей Карпатського регіону, так і України загалом, а саме: упродовж 2000–2009 рр. відбулося стабільне підвищення економічної ефективності виробництва в агроформуваннях, зокрема, у Карпатському регіоні коефіцієнт збільшився з 0,22 до 0,86, тобто в 4 рази, у середньому по Україні – з 0,44 до 0,78 – в 1,8 раза. Водночас відповідно знизилися результативні показники в діяльності господарств населення, а саме: у Карпатському регіоні аналізований коефіцієнт знизився з 1,58 до 1,04, тобто в 1,5 раза, а в Україні – з 2,97 до 1,29 – у 2,3 раза.

Такі явища спричинені різними обставинами, основними з яких, на нашу думку, є: зменшення площ сільськогосподарських угідь в обробітку в господарствах населення (унаслідок відмови старшого населення від важкої ручної праці на землі, багато селян залишають свої земельні паї без обробітку); поступове утвердження аграрних підприємств з покращенням результатів діяльності.

Висновки. Таким чином, проведений комплексний аналіз тенденцій становлення сільського господарства та його ефективності в різних категорій виробників дає змогу узагальнити ряд висновків:

1) основним виробником аграрної продукції як у регіоні Карпат, так і в Україні є господарства населення;

2) упродовж останніх років склалася тенденція до зростання частки виробництва агроформувань проти домогосподарств у загальній структурі сільськогосподарського виробництва;

3) вища ефективність господарювання спостерігається в господарствах населення в порівнянні з підприємствами, проте динаміка показника свідчить про збільшення результативності виробництва в агроформуваннях із одночасним зменшенням у домогосподарствах;

4) порівняльний аналіз організації аграрного виробництва в регіональному та загальнодержавному аспекті показав, що основними чинниками є внутрішні організаційні зміни, пов’язані з наслідками аграрних реформувань, системою управління та ефективністю діяльності окремих суб’єктів.

Отже, наявні тенденції сучасного економічного розвитку сільського господарства показують значні передумови для розширення виробництва в агроформуваннях, підвищення його ефективності й перспективного становлення як основного виробника в регіоні та державі загалом.

1. Валова продукція сільського господарства України за 2009 рік : статистичний бюлетень. – К. : Державний комітет статистики України, 2010. – 24 с.
2. Сільське господарство України 2009 : статистичний зб. – К. : Державний комітет статистики України, 2009. – 370 с.
3. Наявність земель та розподіл їх по землекористувачах, власниках землі та угіддях : статистичний зб. – К. : Державний комітет статистики України, 2009. – 80 с.

Рецензенти:

Баланюк І.Ф. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника;

Шеленко Д.І. – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника.

УДК 351:001.76
ББК 65.9 (4 Укр)

Анненкова О.В., Пономаренко Є.В.

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО Й ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ КРАЇН СВІТУ

Науково-дослідний центр індустріальних
проблем розвитку НАН України,
61022, м. Харків, майдан Свободи, 5,
7 під'їзд,
тел.: 0577063229,
e-mail: oprre@mail.ru

Анотація. Проаналізовано законодавчу базу щодо розвитку інноваційної діяльності в країнах світу. Запропоновано узагальнені принципи інноваційного розвитку країн і досліджено правове забезпечення інноваційної діяльності країн ближнього зарубіжжя.

Ключові слова: інноваційний розвиток, державне управління, правове забезпечення.

Annotation. The legislation with respect to development of innovative activity in the countries of the world is analyzed. The generalized principles of innovative development are offered. The legal provision for innovation of CIS-countries is analyzed.

Key words: innovative development, government management, legal provision.

Вступ. В умовах глобалізації одним із важливих питань є ефективне використання інноваційного потенціалу країн світу.

Проблемам інноваційного розвитку на макро- і мезорівнях приділяють значну увагу зарубіжні й вітчизняні вчені та дослідники: Г. Власкін [1], Б. Мільнер [2], А. Гальчинський, В. Геєць [3], В. Онікієнко [4], Л. Федулова [5].

Постановка завдання. Метою дослідження є формування нормативно-правового забезпечення для науково-технічного й інноваційного розвитку країн світу.

Методи дослідження: теоретичне узагальнення, аналіз, синтез, системний аналіз.

Результати. Вирішення проблем у сфері інноваційного розвитку країни та її регіонів потребує: виявлення особливостей інноваційного розвитку в країнах світу; аналізу законодавчої бази інноваційного розвитку в країнах світу та в країнах СНД.

У табл. 1 наведено особливості розвитку інноваційних структур у країнах світу.

Як видно з табл. 1, інноваційні структури представлено технопарками, науковими парками, промисловими парками, науково-технологічними парками в таких країнах світу, як Франція, Корея, Тайвань, Угорщина, Білорусь. Бізнес-інкубатори, бізнес-мережі та ін. превалюють у США, Малайзії, Росії. Особливості розвитку першої групи інноваційних структур полягають у формуванні інвестиційної політики, яка спрямована на розвиток інноваційних технологій, підвищення конкурентоспроможності товарів і послуг. Діяльність інноваційних структур другої групи орієнтована на конкретний напрям (технології, бізнес) на основі фінансової та технологічної підтримки. Розширення науково-технологічного співробітництва передбачає розробку європейської програми науково-технічного співробітництва у сфері високих технологій "Еврика", яка спрямована на створення й підтримку міжнародної мережі наукових і промислових організацій і сприяння встановленню контактів між ними у сфері НДДКР. У програмі беруть участь 37 країн. Учасниками є 15 країн ЄС, а також Іспанія, Швейцарія, Туреччина, Ізраїль, Хорватія, Чехія, Естонія, Угорщина, Латвія, Литва, Польща, Румунія,

Словаччина, Словенія, Кіпр, Сан-Марино, Сербія й Чорногорія, Монако, Росія, Україна [6].

Таблиця 1

Особливості розвитку інноваційних структур у країнах світу [6]

Країни світу	Інноваційні структури	Особливості розвитку
1. США	Бізнес-інкубатори	створення програми для формування бізнес-інкубаторів
2. Франція	Технопарки	орієнтовані на сфокусовані дії організаційні мережі, тобто на зв'язках між фірмами технополісу
3. Німеччина	Інноваційні (технологічні) центри	розвиток послуг (інформаційне забезпечення, забезпечення ефективних зв'язків для управління проектами та ін.)
4. Фінляндія	Технопарки	участь у складанні регіональних програм, які розробляються строком на 4 роки й мають чітко поставлені цілі, завдання й критерії створення нових фірм, спільних виробництв і т. д.). Програма передбачає розробку концепції й стратегії розвитку промислових кластерів
5. Малайзія	Мультимедійний суперкоридор (MSC)	орієнтація на економіку, яка засновується на знаннях
6. Корея	Наукові парки	орієнтація на створення програмного забезпечення та інформаційних технологій
7. Тайвань	Науковий індустріальний парк Сінгу (HSIP)	формування інвестиційної політики, яка спрямована на наукомісткі галузі промисловості; наявність урядового інституту, діяльність якого спрямована на розвиток інноваційних технологій
8. Угорщина	Промислові парки	створення урядової програми розвитку промислових парків; створення промислових парків на базі угорських науково-дослідних центрів, що сприяє розвитку університетських міст (Будапешт, Егєра, Мішкольц, Д'єр, Дебрецен та ін.)
9. Росія	Бізнес-інноваційна мережа – RuBIN	розробка нового широкомасштабного довгострокового проекту участі російських організацій бізнес-інноваційної структури в новій найбільшій європейській мережі підтримки підприємництва (Enterprise European Network – EEN)
10. Білорусь	Інноваційне республіканське унітарне підприємство "Науково-технологічний парк" БНТУ	створення ефективної системи, яка сприяє розвитку науково-технічного потенціалу, упровадженню результатів науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт у реальний сектор економіки; створення та підтримка малих інноваційних підприємств, а також залучення їх до процесу освоєння та випуску наукоємкої продукції

У табл. 2 наведено принципи інноваційного розвитку країн ближнього зарубіжжя.

Як видно з табл. 2, загальними принципами інноваційного розвитку України, Білорусі є: принцип об'єктивності, принцип гласності (відкритості).

Таблиця 2

Принципи інноваційного розвитку країн ближнього зарубіжжя

Країна	Основні принципи	Сутність принципів
1. Україна	принцип об'єктивності	спрямований на орієнтацію на інноваційний шлях розвитку економіки України та визначення державних пріоритетів інноваційного розвитку
	принцип науковості	забезпечує ефективне використання вітчизняного науково-технічного й інноваційного потенціалу та взаємодію науки, освіти, виробництва, фінансово-кредитної сфери в розвитку інноваційної діяльності
	принцип дотримання загальнодержавних інтересів	ґрунтується на ефективному використанні ринкових механізмів для сприяння інноваційній діяльності [7]
	принцип цілісності	забезпечує розроблення взаємоузгоджених прогнозних і програмних документів економічного й соціального розвитку України
	принцип об'єктивності	полягає в тому, що прогнозні та програмні документи економічного й соціального розвитку України розробляються на основі даних органів державної статистики
	принцип науковості	забезпечується розробленням прогнозних і програмних документів на науковій основі
	принцип гласності	полягає в тому, що прогнозні та програмні документи економічного й соціального розвитку є доступними для громадськості
	принцип самостійності	полягає в тому, що місцеві органи виконавчої влади й органи місцевого самоврядування в межах своїх повноважень відповідають за розроблення, затвердження та виконання прогнозних і програмних документів економічного й соціального розвитку відповідних адміністративно-територіальних одиниць;
	принцип рівності	полягає в дотриманні прав і врахуванні інтересів місцевого самоврядування та суб'єктів господарювання всіх форм власності [8]
2. Росія	принцип інтеграції науки й освіти	передбачає взаємодію різних форм участі працівників, аспірантів і студентів освітніх установ
	принцип концентрації ресурсів	спрямований на ефективне використання ресурсів у пріоритетних напрямах розвитку науки й техніки [9]
	принцип проектування інноваційного розвитку освіти	означає, що підходи до інновацій в освіті повинні бути інноваційними для системи освіти
	принцип стратегічного інвестування	означає, що головною конкурентною ознакою людини є її знання та компетенція, соціальна й професійна мобільність, уміння ініціювати або підтримувати інноваційні технології, виробництво й управління [10]
3. Білорусь	принцип державної підтримки фундаментальних і прикладних досліджень	спрямований на вибір пріоритетних напрямів науково-технічної діяльності
	принцип об'єктивності	означає орієнтацію наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності на розвиток наукоємких ресурсо-, енерго- та трудозберігаючих виробництв і технологій
		принцип відкритості науково-технічної політики, яка не приносить збитку національній безпеці, обороноспроможності й інтересам Республіки Білорусь [11]

У табл. 3 наведено основні документи щодо розвитку інноваційної діяльності країн колишнього соціалістичного табору.

Таблиця 3

Основні документи, прийняті у сфері інноваційної політики країн колишнього соціалістичного табору [1]

Країна	Документи	Рік виходу
1. Угорщина	1. Закон про венчурний капітал	1998 р.
	2. Інноваційна політика конкурентоспроможності	1999 р.
	3. Науково-технічна політика – 2000	2000 р.
	4. Закон про науково-технічний та інноваційний фонд	2003 р.
	5. Програма підвищення конкурентоспроможності економіки	2003 р.
2. Польща	1. Напрями інноваційної політики до 2002 року	1999 р.
	2. Підвищення інноваційності економіки до 2006 р.	2000 р.
	3. Національна стратегія регіонального розвитку на період 2001−2006 рр.	2000 р.
	4. Основні цілі й напрями розвитку інформаційного суспільства	2000 р.
	5. Стратегія збільшення інвестицій	2001 р.
	6. План дій з розвитку інформаційного суспільства	2001 р.
	7. Напрями державної підтримки малих і середніх підприємств у період 2003−2006 рр.	2003 р.
	8. Галузева програма дій підвищення конкурентоспроможності підприємств у 2004−2006 рр.	2004 р.
	9. Стратегія нарощування інвестицій у науково-технічну діяльність для досягнення цілей Лісабонської стратегії	2004 р.
3. Словенія	1. Технологічна політика	1994 р.
	2. Стратегія підвищення конкурентоспроможності промисловості	1997 р.
	3. Закон про підтримку промислових підприємств з метою розвитку нових технологій 2002−2003 рр.	1999 р.
	4. Стратегія економічного розвитку на період 2001−2006 рр.	2000 р.
	5. Національний план розвитку 2001−2006 рр.	2001 р.
	6. Програма заходів з підтримки підприємництва й конкурентоспроможності на 2001−2006 рр.	2001 р.
	7. Закон про наукові дослідження і розробки	2002 р.
	8. Програма наукових досліджень і розробок	2002 р.
4. Словач-чина	1. Концепція державної науково-технічної політики на 2000−2005 рр.	2000 р.
	2. Закон про вищу освіту	2002 р.
	3. Закон про науку й технології	2002 р.
	4. Закон про Словацьку академію наук	2002 р.
	5. Національний план розвитку на 2004−2006 рр.	2003 р.
	6. Галузева програма дій – промисловість і послуги	
	7. Концепція закону про науку	2004 р.
	8. Концепція політики постійного підвищення кваліфікації	2004 р.
	9. Концепція національного плану розвитку на 2007−2013 рр.	2004 р.
5. Чехія	1. Основні принципи розвитку у сфері досліджень і розробок	1998 р.
	2. План дій з підтримки конкурентоспроможності промисловості	1999 р.
	3. Національна політика науково-технічного розвитку у 2000−2002 рр.	2001 р.
	4. Науково-технічна політика на період 2004−2008 рр.	2004 р.
	5. Національна інноваційна стратегія	2004 р.

У 2000−2004 рр. у країнах Центрально-Східної Європи були прийняті документи у сфері інноваційної політики (Угорщина, Польща, Словенія, Словаччина, Чехія), метою яких є орієнтація цих країн на науково-технічний та інноваційний розвиток. У цих документах висвітлюються основні напрями інноваційних стратегій і програми розвитку національних інноваційних лідерів на базі великих підприємств, холдингів, високотехнологічних виробництв, які мають пріоритетне значення для формування національної моделі промислового росту [1].

У країнах СНД інноваційний розвиток знаходиться на низькому рівні, який зумовлений: недостатнім фінансуванням науково-дослідних робіт; відсутністю дієвого інструмента державного управління науково-технічним та інноваційним розвитком країн; відсутністю ефективного механізму моніторингу підтримки перспективних виробництв високотехнологічної продукції.

Ефективне використання інноваційного потенціалу повинно здійснюватись у рамках політики державної підтримки інноваційної діяльності. Інноваційна діяльність і її розвиток у країнах СНД, у тому числі в Україні, регламентується системою правових актів. Діюче законодавство України визначає умови кредитування.

У табл. 4 наведена законодавча база щодо інноваційної діяльності країн СНД.

Таблиця 4

Законодавча база щодо інноваційної діяльності країн СНД

Законодавчі документи	**Цілі**	**Пріоритетні напрями**
	Україна	
1. Концепція науково-технологічного й інноваційного розвитку України (схвалено постановою Верховної Ради України від 13 липня 1999 р. № 619-XIV) [12]	створення ефективних механізмів збереження, ефективного використання та розвитку національного науково-технологічного потенціалу	- науковий розвиток; - технологічний розвиток; - розвиток виробництва
2. Закон України “Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні” [13]	створення правової бази для концентрації ресурсів держави на провідних напрямах науково-технологічного оновлення виробництва та сфери послуг у країні, забезпечення внутрішнього ринку конкурентною наукоємною продукцією й виходу з нею на світовий ринок	- стратегічні пріоритетні напрями інноваційної діяльності; - середньострокові пріоритетні напрями інноваційної діяльності
3. Закон України “Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки” (Із змінами, внесеними згідно із Законом № 3421-IV (3421-15) від 09.02.2006 // ВВР. − 2006. − № 22. − Ст. 199). [14]	визначення правових, фінансових та організаційних засад цілісної системи формування й реалізації пріоритетних напрямів розвитку науки й техніки в Україні	1) фундаментальні дослідження з найважливіших проблем природничих, суспільних і гуманітарних наук; 2) проблеми демографічної політики, розвитку людського потенціалу та формування громадянського суспільства; 3) збереження навколишнього середовища (довкілля) і сталий розвиток; 4) новітні біотехнології, діагностика й методи лікування найпоширеніших захворювань;

Продовж. табл. 4

		5) нові комп'ютерні засоби та технології інформатизації суспільства; 6) новітні технології та ресурсозберігаючі технології в енергетичній промисловості та агропромисловому комплексі; 7) нові речовини й матеріали
4. Закон України "Про інноваційну діяльність" [7]	визначення правових, економічних та організаційних засад державного регулювання інноваційної діяльності в Україні; установлення форм стимулювання державою інноваційних процесів і спрямування на підтримку розвитку економіки України інноваційним шляхом	- орієнтація на інноваційний шлях розвитку економіки України; - визначення державних пріоритетів інноваційного розвитку; - ефективне використання ринкових механізмів для сприяння інноваційній діяльності
5. Концепція розвитку національної інноваційної системи (схвалено розпорядженням КМУ від 17 червня 2009 р. № 680-р) [15]	визначення основних засад формування та реалізації збалансованої державної політики з питань забезпечення розвитку національної інноваційної системи, спрямування на підвищення конкурентоспроможності національної економіки	- забезпечення інноваційної спрямованості системи освіти; - підвищення результативності вітчизняного сектора наукових досліджень і розробок; - забезпечення підтримки та захисту національного виробника та ін.
6. Закон України "Про наукові парки" (схвалено Президентом України 25 червня 2009 року № 1563-VI) [16]	розвиток науково-технічної та інноваційної діяльності у вищому навчальному закладі та / або науковій установі, ефективного й раціонального використання наявного науково-технічного потенціалу, матеріально-технічної бази для комерціалізації результатів наукових досліджень і впровадження на вітчизняному та зарубіжному ринках	- створення нових видів інноваційного продукту; - інформаційно-методичне, правове та консалтингове забезпечення засновників і партнерів наукового парку; - розвиток міжнародного й вітчизняного співробітництва у сфері науково-технічної та інноваційної діяльності; - сприяння залученню іноземних інвестицій тощо
7. Закон України "Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків" (назва в редакції Законів України від 04.10.2001 р. № 2743-III, від 07.03.2002 р. № 3118-III) [17]	створення організаційних засад щодо забезпечення діяльності учасників технологічного парку	- виконання інвестиційних та інноваційних проектів з виробничого впровадження наукомістких розробок, високих технологій і забезпечення промислового парку конкурентоспроможності на світовому ринку продукції
8. Проект Закону України "Про індустріальні (промислові) парки" [18]	запровадження нових моделей залучення інвестицій у виробничу та іншу господарську діяльність	- забезпечення диверсифікації наявної структури виробництва регіону; - розвиток сучасної виробничої та ринкової інфраструктури

Продовж. табл. 4

	Росія	
1. Федеральний Закон "Про науку та державну науково-технічну політику" [9]	регулювання відносин між суб'єктами наукової та / або науково-технічної діяльності, органами державної влади та споживачами наукової та / або науково-технічної продукції (робіт і послуг)	- розвиток, раціональне розміщення та ефективне використання науково-технічного потенціалу; - посилення вкладу науки та техніки в розвиток економіки держави; - забезпечення прогресивних структурних перетворень у сфері матеріального виробництва
	Білорусь	
1. Закон Республіки Білорусь "Про основи державної науково-технічної політики" [11]	забезпечення економічного й соціального розвитку республіки за рахунок використання інтелектуальних ресурсів суспільства	- удосконалення наукового, науково-технічного й інноваційного потенціалів як найважливіших факторів соціально-економічного прогресу; - досягнення високого інтелектуального та культурного рівнів суспільства, які спрямовано на покращення якості життя населення
2. Проект Концепції Державної програми інноваційного розвитку Республіки Білорусь на 2011−2015 роки [19]	досягнення високої конкурентоспроможності вітчизняної продукції на світових ринках	- розвиток фондових ринків; - формування переліку критичних для економіки країни технологій і відповідних державних програм; - формування наукової системи, адекватної вимогам розвитку міждержавного обміну технологіями, продукцією та послугами; - удосконалення законодавчої бази та ін.
	Казахстан	
1. Стратегія індустріально-інноваційного розвитку Республіки Казахстан на 2003−2015 роки [20]	досягнення стійкого розвитку країни шляхом диверсифікації галузей економіки, яка сприяє відходу від сировинної спрямованості, підготовки умов для переходу в довгостроковому плані до сервісно-технологічної економіки	- розвиток і створення потенційно конкурентоспроможних, у тому числі експортоорієнтованих, виробництв, які працюють у галузях економіки несировинної спрямованості; - стимулювання створення наукоємних і високотехнологічних експортоорієнтованих виробництв; - диверсифікація експортного потенціалу країни; - перехід до світових стандартів якості; - посилення інтеграційних процесів у світову економіку

Таким чином, аналіз законодавчої бази дозволив виявити, що пріоритетним напрямом науково-технічної та інноваційної діяльності України, Росії, Білорусі та Казахстану є створення умов для реалізації цілеспрямованої політики в забезпеченні використання досягнень вітчизняної та світової науки й техніки для задоволення соціальних, економічних, культурних та інших потреб; створення умов для вирішення найбільш важливих соціально-економічних проблем і визначення пріоритетів інноваційного розвитку держави.

Висновки. Наукова новизна дослідження полягає в розробці теоретичного підходу до формування нормативно-правового забезпечення та інноваційного розвитку на основі використання законодавчої бази країн світу.

Практичне значення дослідження полягає у використанні положень правового забезпечення провідних країн світу в розвитку законодавчої бази щодо науково-технічного та інноваційного розвитку України.

Перспективи подальших наукових розробок: розробка концептуальних засад державного управління науково-технічним й інноваційним розвитком України та її регіонів.

1. Власкин Г. А. Промышленная политика в условиях перехода к инновационной экономике: опыт стран Центр. и Вост. Европы и СНГ / Г. А. Власкин, Е. Б. Ленчук ; Ин-т междунар. экон. и полит. исслед. РАН. − М. : Наука, 2006. − 246 с.
2. Инновационное развитие : экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями / [под ред. Б. З. Мильнера]. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 624 с.
3. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004−2015 роки). Шляхом європейської інтеграції / [авт. кол.: А. С. Гальчинський та ін.] ; Наук. ін-т стратег. дослідж., Ін-т економіки та прогнозування НАН України, М-во економіки та з питань європ. інтегр. України. – К. : ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.
4. Онікієнко В. В. Інноваційна парадигма соціально-економічного розвитку України : монографія / Онікієнко В. В., Ємельяненко Л. Н., Терон І. В. ; [за ред. В. В. Онікієнка]. – К. : РВПС України НАН України, 2006. − 480 с.
5. Федулова Л. І. Технологічний розвиток економіки України / Л. І. Федулова. – К. : Ін-т економіки та прогнозування, 2006. – 627 с.
6. Особенности развития инновационных структур // Проект “Экономика”. − Режим доступу : http://economics.wideworld.ru/.
7. Закон України “Про інноваційну діяльність” // Відомості Верховної Ради України (ВВР). − 2002. − № 36. − Ст. 266.
8. Закон України “Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України” // ВВР. − 2000. − № 25. − Ст. 195.
9. Федеральный Закон “О науке и государственной научно-технической политике” / Министерство образования и науки Российской Федерации. − Режим доступу : http://mon.gov.ru/.
10. Концепция инновационного развития образования Новосибирской области. – Режим доступу : http://www.websib.ru/develop/.
11. Закон Республики Беларусь от 12 ноября 1997 г. № 83-З “О внесении изменений и дополнений в Закон Республики Беларусь “Об основах государственной научно-технической политики” от 12 ноября 1997 г. № 83-З / Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь. − Режим доступу : www.pravo.by.
12. Постанова Верховної Ради України “Про Концепцію науково-технологічного та інноваційного розвитку України” // Відомості Верховної Ради України (ВВР). − 1999. − № 37. − Ст. 336. − Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua.
13. Закон України “Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки” // Відомості Верховної Ради України (ВВР). − 2001. − № 48. − Ст. 253 (Із змінами, внесеними згідно із Законом № 3421-IV (3421-15) від 09.02.2006; ВВР. − 2006. − № 22. − Ст. 199).
14. Закон України “Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні” // Відомості Верховної Ради України (ВВР). − 2003. − № 13. − Ст. 93.
15. Розпорядження Кабінету Міністрів України “Про схвалення Концепції розвитку національної інноваційної системи” від 17 червня 2009 р. № 680-р.
16. Закон України “Про наукові парки” (схвалено Президентом України 25 червня 2009 року № 1563-VI). − Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T091563.html.

17. Закон України “Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків” (назва в редакції Законів України від 04.10.2001р. № 2743-III, від 07.03.2002 р. № 3118-III) // Урядовий кур’єр. − 1999. − № 162. − 01.09.
18. Проект Закону України “Про індустріальні (промислові) парки”. − Режим доступу : http://invest-koda.org.ua/uk/legislation/laws/4.
19. О проекте концепции Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы. 27 ноября 2009 г. − Режим доступу : www.bseu.by.
20. Стратегия индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003−2015 годы (Утверждена Указом Президента Республики Казахстан от 17 мая 2003 года № 1096).

УДК 330.341.1
ББК 65.011.151

Дзяд О.В.

ІНФРАСТРУКТУРА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ В ЕКОНОМІЦІ ЗНАНЬ: ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ВИЗНАЧЕННЯ

Дніпропетровський національний університет
ім. Олеся Гончара,
Міністерство освіти і науки молоді та спорту України,
кафедра міжнародних фінансів,
49050, м. Дніпропетровськ, вул. Наукова, 13, к. 417,
тел.: +380563731221, +380563731236, 0679567630,
e-mail: odzyad@ua.fm

Анотація. У статті дано авторське визначення інфраструктури інноваційного розвитку, установлено роль інформаційно-комунікаційних мереж у розбудові економіки знань. За функціональним принципом класифіковано елементи інфраструктури інноваційного розвитку.

Ключові слова: інновації, національна інноваційна система, інфраструктура інноваційного розвитку, економіка знань, інформаційний простір.

Annotation. The article deals with author’s definition of infrastructure of innovation development, determines the role of information and networks communications in the development of the knowledge economy. It gives elements classification of infrastructure on the basis of functional principle.

Key words: innovations, national innovation system, infrastructure of innovation development, knowledge economy, information space.

Вступ. Перехід до нового етапу економічної глобалізації на засадах знань вимагає чіткого усвідомлення та глибокого осмислення сутності й ролі інфраструктурних чинників інноваційного розвитку. За оцінками зарубіжних учених, внесок інновацій у показники економічного зростання для країн із високим конкурентним статусом коливається на рівні від 34,6% – у США до 50% – в ЄС. Науковці також указують, що в промислово розвинутих країнах світу майже дві третини приросту національного доходу забезпечуються за рахунок знань та освіченості суспільства [1], питома вага втілених нових знань у товарах, освіті, технологіях, частка працівників, які беруть участь у впровадженні виробничих інновацій, становить 70–80% [2].

Теоретичні засади, елементи та чинники розвитку інноваційних національних систем досить ґрунтовно досліджені в працях зарубіжних і вітчизняних учених. На пострадянському просторі питанням технологічної інфраструктури приділяли увагу Л. Антонюк, О. Кулініч, А. Гальчинський, В. Геєць, А. Поручник, В. Савчук, В. Семиноженко, В. Іноземцев та інші. Становлення ринкових відносин відтворило потребу дослідження інфраструктури ринків, а їх розбудова, індустріалізація та інтернаціо-

налізація економіки дозволили виділити виробничу, соціальну, комерційну, інформаційну, політичну, територіальну інфраструктури [3].

Актуалізації питання про розвиток інфраструктури сприяли лібералізація та глобалізація ринків, посилення мобільності капіталу й "поява нового інформаційного простору як єдиної комунікаційної мережі" [4]. На думку П. Друкера, саме знання та інформація виступають як нові, нетрадиційні чинники економічного зростання, стають головними джерелами національного багатства. Підтримуючи позицію про те, що найважливішим виробничим ресурсом суспільства виступає інформація, засвоєна людиною – знання, в економічній літературі економіка знань розглядається з різних світоглядних позицій, які визначають домінуючі, у тому числі інфраструктурні фактори розвитку. Прихильники першого підходу вважають, що до "нової економіки" відноситься підприємницька діяльність, яка використовує сучасні електронні, інформаційні, комунікаційні технології. Підкреслюючи важливість організаційних та інституційних новацій для економіки, прихильники другого підходу вказують на синергетичні ефекти від технологічних розробок, ділової практики й економічної політики. Науковці звертають увагу на широке застосування інформаційно-технологічних інновацій у валютно-фінансовій сфері. І, нарешті, четверта позиція базується на провідній ролі людського капіталу та значущості знань для економічного зростання, тобто поєднує освіту, інформаційно-комунікаційні ринки, інноваційну сферу та надання інтелектуальних послуг. Дискусійність питання про сутність, передумови, риси, елементи постіндустріальної економіки супроводжується обговоренням ролі інформаційної та інфраструктурної компонент у відтворенні знань, механізмів їх використання для інноваційного розвитку й досягнення високого конкурентного статусу країн.

Питанням розвитку інформаційно-комунікаційних технологій і мережної готовності національних економік демонструвати високий рівень конкурентоспроможності все більше приділяють увагу міжнародні організації. Хоча прямої залежності між конкурентоспроможністю, інноваціями та розвитком інформаційного ринку, інформаційних мереж не зафіксовано, відповідно до методики Всесвітнього форуму, Світового банку вони включені до рейтингових оцінок. Усвідомлюючи важливість інфраструктурних чинників конкурентоспроможності, економічного зростання та ефективності підприємницької діяльності, ЄС визначив чинники, у шостій рамковій програмі створив, а в сьомій – підтримує подальшу розбудову Європейської інформаційної мережі ERA–NET, визнав мережу обов'язковою складовою Європейського науково-дослідницького простору [5].

На переконання А. Гальчинського, процеси глобальних трансформацій демонструють "теоретичну невідповідність методологічних інструментів" і для їх пояснення щонайменше слід ураховувати мережний характер "економіки знань", дисипативність і синергетичні принципи розвитку глобальної системи, функціональну різноплановість інформаційних систем, співвідношення "інформаційна мережа – ринок" [6]. Отже, у сучасній економічній літературі бракує ґрунтовних теоретичних досліджень про роль інфраструктури інноваційного розвитку в національних економічних системах в умовах глобалізації та систематизацію її елементів. Важливість вивчення цього питання зумовлюється ще й тим, що країни, які стали найуспішнішими в процесі розбудови елементів інноваційної інфраструктури, запроваджують ефективні моделі інформатизації та інноваційні стратегії розвитку. Вивчення їх досвіду є актуальним для України на шляху вдосконалення національної інноваційної політики та створення нових елементів власної інфраструктури.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення теоретичних засад функціонування інфраструктури інноваційного розвитку та систематизація її основних

елементів. Для вирішення поставленої мети були використані методи аналізу, синтезу, описання, порівняння, узагальнення, групування та систематизації.

Результати. Термін "інфраструктура" (від лат. "infra" – нижче, під; "structure" – будова, розташування) з'явився в економічній літературі наприкінці 40-х років XX ст. і був використаний для позначення об'єктів і споруд, що забезпечують нормальну діяльність збройних сил (склади військових матеріалів, аеродроми, радіолокаційні установки, пости, полігони й т. п.). На Заході приблизно в ті ж самі роки під інфраструктурою стали розуміти сукупність галузей, які сприяють нормальному функціонуванню та обслуговуванню виробництва матеріальних благ і надання послуг [7].

На сучасному етапі процесу розбудови економіки знань велика увага приділяється інноваціям. Мультиполярність світового розвитку підтверджує, що конкурентоспроможність економіки будь-якої країни пов'язана з наявними технологічними чинниками й інвестиціями в людський капітал при реалізації країнами інноваційної стратегії розвитку. Високий конкурентний статус країн, у першу чергу, визначається потужністю національної інноваційної системи, "інноваційне ядро" якої формують "наука – технології – виробництво". Структура та чинники розвитку національних інноваційних систем зображені на рис. 1.

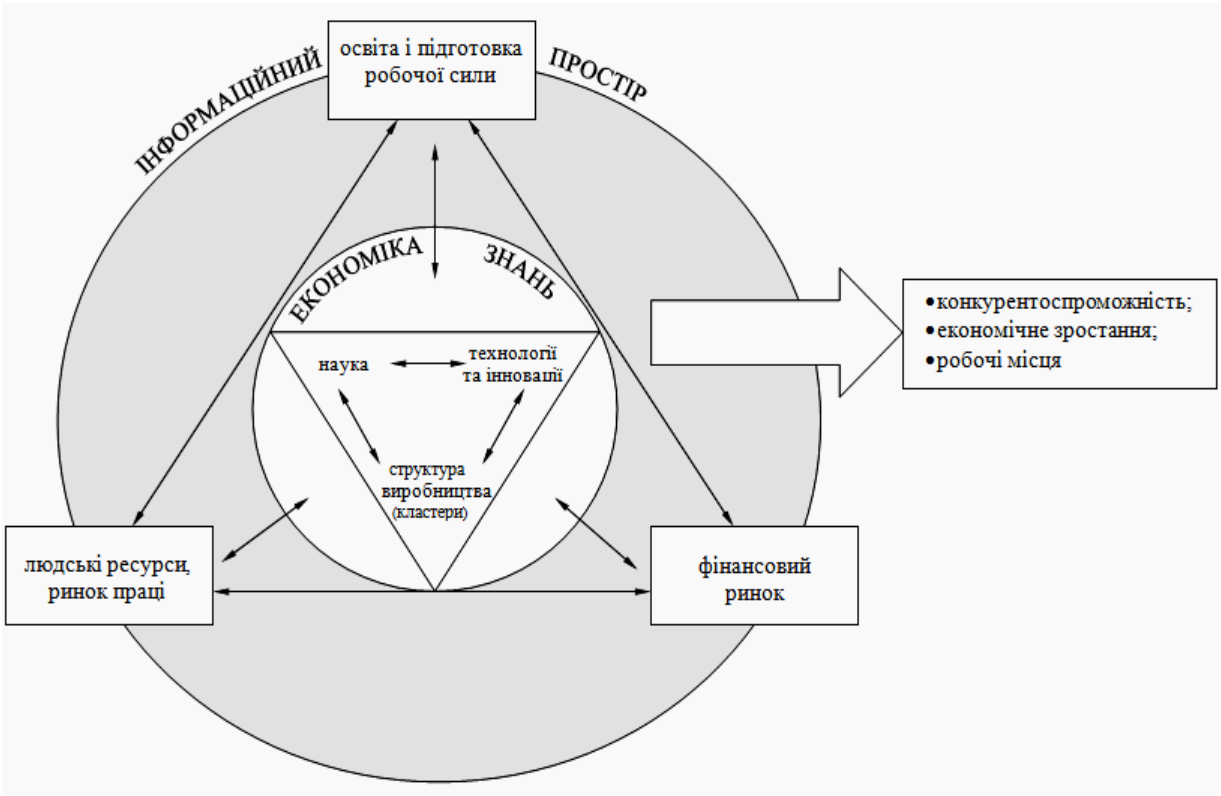

Рис. 1. Структура та чинники розвитку національних інноваційних систем

Цілком закономірно, що індустріалізацію та зростання ефективності національних економічних систем забезпечували науково-дослідницька, технологічна та виробнича інфраструктури. За умов глобалізації, тісні взаємозв'язки між елементами системи "наука – технологія – інновації" у територіально-галузевому розрізі забезпечують генерацію, дифузію та використання знань, їх циркуляцію між якісно новими інститутами. Такими інститутами виступають технологічні кластери, техніко-впроваджувальні зони, технопаркові структури, бізнес-інкубатори, інноваційно-технологічні центри та комплекси, центри спільного користування обладнанням, наявність яких указує на організа-

ційно оформлену виробничо-технологічну інфраструктуру. Визначальну роль у відтворенні інновацій відіграють інформаційні мережі, які й виступають невід'ємною частиною інфраструктури у вузькому її розумінні. Щонайменше децентралізований характер інформаційної мережі, її гнучкість, відкритість, доступність ресурсів прискорюють обмін інформацією, нематеріальними активами й сприяють зростанню ефективності підприємницької діяльності та пристосуванню до умов зовнішнього середовища. З іншого боку, інформаційно-комунікаційний сектор виконує виробничу функцію і одночасно може виступати структуроутворюючим елементом високотехнологічного кластера й водночас змінювати структуру виробництва. Суттєво впливають на стан інноваційної системи розвиток освіти та підготовка кадрів, людські ресурси й ринки праці, фінансові ресурси, тому наявність і розвиненість інфраструктури цих ринків опосередковано впливатимуть на розвиток національних інноваційних систем.

Слід ураховувати, що національні інноваційні системи характеризуються певним рівнем розвитку, мають національні особливості, знаходяться під впливом зовнішнього інформаційного середовища, тому постійно змінюються функції науково-виробничих і дослідницьких організацій, проходить обмін технологіями, знаннями, інформацією поза межами системи. Потужність кожної з національних систем і взаємодія елементів визначають науково-дослідницький потенціал, присутність на світовому ринку технологій і високотехнологічних товарів, виступають основним фактором привабливості країн для бізнес-інвестицій за умов глобалізації.

Визначальною організаційною формою економічної глобалізації виступає мережева система економічних відносин, яка не тільки забезпечує циркуляцію інформації, а формує грошові та фінансові потоки, обмін технологій, економічних символів та образів товарів, надання послуг у режимі реального часу без просторових обмежень. Сама інформація перетворюється в найбільш вагомий чинник виробництва й форму багатства суспільства, сумарна вартість якої наближається до сумарної вартості продуктів матеріального виробництва, але на самовідтворювальній, розширеній основі. Глобалізація, з одного боку, сприяє тому, що інформаційна мережа набуває ознак ринку – використовує його атрибутику, функціональні форми, "відтворює економічні відносини іншого сутнісного порядку, ... реалізується як системна структура трансринкової економіки", з іншого, – перебирає на себе регулюючі функції ринку. На думку А.Гальчинського, " … ринок не лише стимулює розвиток інформаційних мереж, а й передає їм підготовлене своїм розвитком відповідне системне поле… Ринкові та інформаційні мережі – це функціональні близнюки і водночас антиподи… в їх сутнісних визначеннях" [6].

Таким чином, під інфраструктурою інноваційного розвитку слід розуміти сукупність взаємопов'язаних, взаємодоповнюючих виробничо-технічних, інформаційно-комунікаційних систем, організацій, фірм і відповідних організаційно-керуючих систем, необхідних і достатніх для ефективного здійснення інноваційної діяльності, запровадження та поширення інновацій задля реалізації інноваційної стратегії розвитку країни. За функціональною ознакою інфраструктура має забезпечувати відтворення інновацій щонайменше в масштабах регіону, країни та світу в цілому, розвиток науково-технічного потенціалу країни в інтересах суспільства.

Огляд літературних джерел свідчить, що й досі не існує уніфікованої класифікації елементів інноваційної інфраструктури. Основні її підсистеми можна виділити досить умовно, оскільки процес формування нової економіки супроводжується постійною трансформацією складових або виникненням нових елементів інфраструктури, вони можуть виконувати різні функції. Механізми інноваційної діяльності досить глибоко досліджені, для науково-практичних цілей інноваційну інфраструктуру можна розглядати як сукупність підсистем (рис. 2):

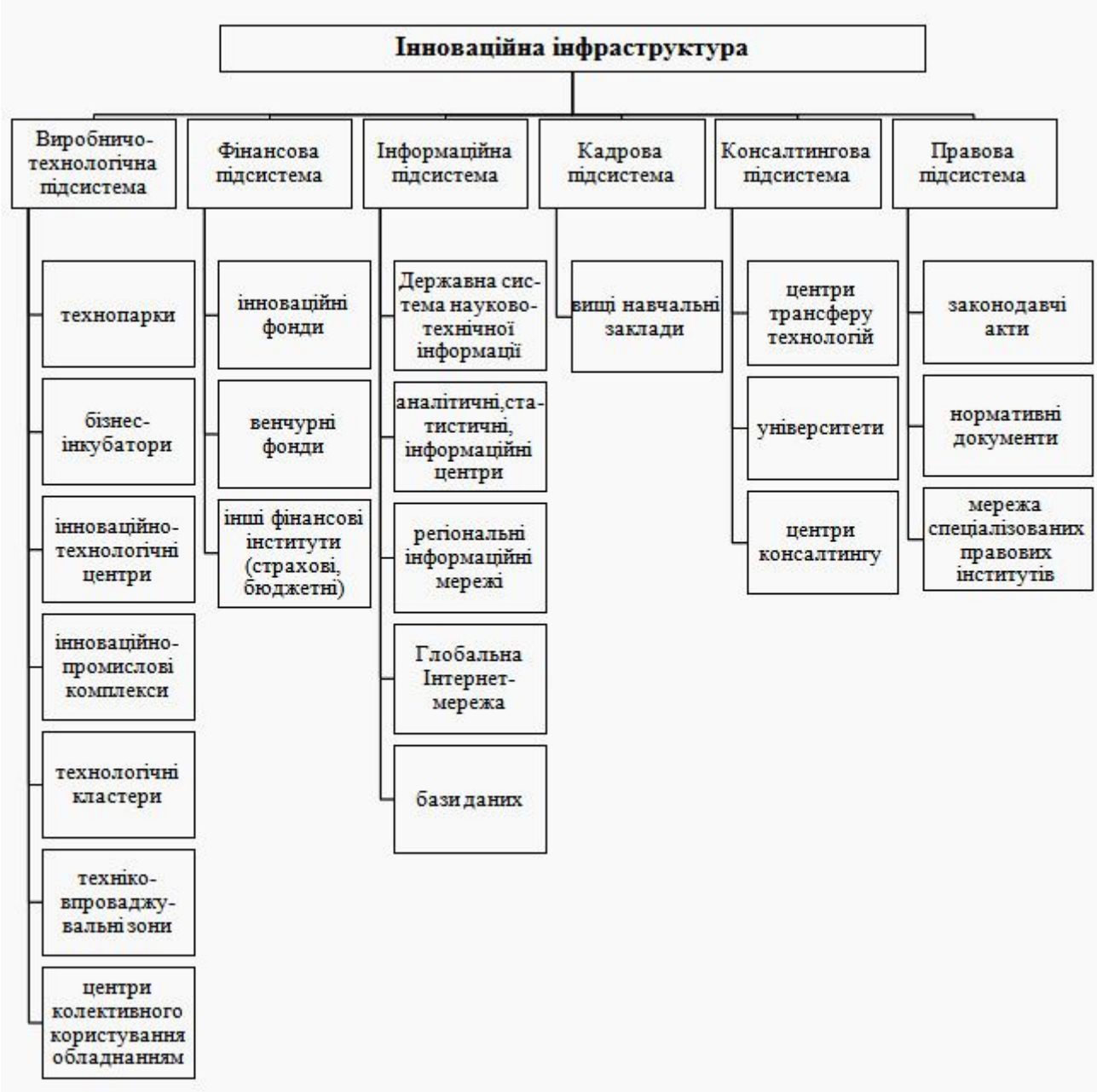

Рис. 2. Класифікація елементів інноваційної інфраструктури [7]

1. Виробничо-технологічна підсистема покликана створювати умови для доступу підприємств до виробничих ресурсів, елементами якої виступають технопарки й інноваційно-технологічні центри, інноваційно-технологічні комплекси й т. ін.

2. Фінансова підсистема забезпечує фінансування інноваційних проектів для малих і середніх підприємств.

3. Інформаційна підсистема відтворює наявні бази даних, розширює функціональні можливості інформаційних систем, які забезпечують одночасну паралельну обробку баз даних з різною структурою даних.

4. Кадрова підсистема забезпечує підготовку кваліфікованих кадрів, отримання, оновлення бази знань і набуття досвіду, підвищення кваліфікації, розвиток практичних навичок і зростання компетентності фахівців.

5. Консалтингова підсистема створює умови надання клієнтові допомоги у вирішенні управлінських питань, проблем оптимізації бізнесу, підвищення ефективності функціонування організації та ін.

6. Правова підсистема забезпечує законодавчо-нормативні умови для функціонування та розвитку інших підсистем та елементів інфраструктури.

Диспаритет розвитку національних інноваційних систем потребує узгодження та покращення регуляторної політики з інфраструктурних питань на локальному, регіональному та національному рівнях. Вищенаведені підсистеми створюють базу для "синергетичних ефектів кооперaційних зв'язків у кластерних структурах" [8], сприяють поширенню інновацій через інформаційні мережі. Ураховуючи мережний характер "нової економіки", зростаючу роль фінансових і ринків робочої сили, подоланню інноваційної дистанції між країнами сприятиме конвергенція національних інноваційних систем, завдяки уніфікації виробничо-технологічної інфраструктури, їх підключення до всесвітньої електронної мережі.

Скороченню інноваційного розриву сприятиме розгалужена, універсальна, потужна, ефективна та конкурентоспроможна інфраструктура.

Висновки. За умов глобальної конкуренції на світовому ринку виграє той, хто має розвинену інфраструктуру реалізації нововведень, володіє найефективнішим механізмом інноваційної діяльності й використовує увесь діапазон технологій створення та реалізації інновацій. Роль інфраструктури в розбудові нової економіки, яка базується на знаннях, полягає в забезпеченні безперебійного, вільного, прозорого, упорядкованого руху інформації та знань у межах національної інноваційної системи, відтворенні інновацій – домінанти економічного зростання, конкурентоспроможності національних економік і створення нових робочих місць. Інфраструктура інноваційного розвитку являє собою сукупність взаємопов'язаних, взаємодоповнюючих виробничо-технічних, інформаційно-комунікаційних систем, організацій, фірм і відповідних організаційно-керуючих систем, необхідних і достатніх для ефективного здійснення інноваційної діяльності, запровадження та поширення інновацій з метою реалізації інноваційної стратегії розвитку країни. Наявність розвиненої науково-технологічної та освітньої інфраструктури, інфраструктури ринку праці й фінансових ринків створює необхідні умови для синергетичних ефектів у кластерних структурах, відтворення інновацій, а мережний характер інформаційно-комунікаційних систем – достатні умови для обміну результатами інноваційної діяльності й конвергенції національних інноваційних систем. Динамізацію та вдосконалення інфраструктурних елементів забезпечують, щонайменше, виробничо-технологічна, фінансова, інформаційна, кадрова, консалтингова та правова підсистеми.

Подальші напрями досліджень можуть бути пов'язані з оцінкою впливу інфраструктури фінансового ринку та ринку праці на розвиток національних інноваційних систем, ролі інформаційно-комунікаційних мереж і напрямів конвергенції національних інноваційних систем.

1. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку : монографія : у 2 т. / [за заг. ред. Д. Г. Лук'яненка, А. М. Поручника]. – К. : КНЕУ, 2006.
2. Поручник А. М. Інноваційний потенціал України та його реалізація в міжнародному науково-технічному співробітництві / А. М. Поручник // Міжнародна економічна політика. – 2004. – № 1. – С. 94–128.
3. Базылев Н. И. "Новая экономика", ее движущие силы и тенденции развития / Н. И. Базылев, Н. Л. Грибанова // Проблемы современной экономики. – 2008. – № 1 (17). – Режим доступу : http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=21173.
4. Аналітичні матеріали щодо проведення парламентських слухань з питань розвитку інформаційного суспільства в Україні. – Режим доступу : http://www.slyhannya.in.ua/forum/viewtopic.php?t=86.

5. Дзяд О. В. Спільні політики Європейського Союзу та їх значення для України : навчальний посібник / О. В. Дзяд, О. М. Рудик ; [за ред. М. Бойцуна та ін.]. – К. : Міленіум, 2009. – С. 566–625.
6. Гальчинський А. Методологія аналізу економічної глобалізації: логіка оновлення / А. Гальчинський // Економіка України. – 2009. – № 1. – С. 4–18.
7. Галушка Е. В. Сущность понятия инновационной инфраструктуры / Е. В. Галушка, С. И. Кравченко // Валеологія : сучасний стан, напрямки та перспективи розвитку : матеріали VI міжнар. наук.-практ. конф. – Режим доступу : http://masters.donntu.edu.ua/2008/fem/ galushka/library/doklad.htm.
8. Антонюк Л. Шляхи інтеграції України в глобальну інноваційну систему / Л. Антонюк // Спільний Європейський економічний простір: гармонізація мегарегіональних суперечностей : монографія / [за ред. Д. Г. Лук'яненка, В. І. Чужикова]. – К. : КНЕУ, 2007. – С. 335.

Рецензенти:
Мешко Н.П. – доктор економічних наук, доцент, в.о. зав. кафедри менеджменту Дніпропетровського національного університету ім. Олеся Гончара;
Федорова В.А. – кандидат економічних наук, доцент, зав. кафедри міжнародних фінансів Дніпропетровського національного університету ім. Олеся Гончара.

УДК 338.46
ББК 65 У

Дмитришин М.В.

ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ

Львівська державна фінансова академія,
Міністерство фінансів України,
79000, м. Львів, вул. Коперника, 3,
тел.: (0322) 724054,
факс: (0322) 444469,
e-mail: academy@ldfa.edu.ua

Анотація. У статті досліджено аспекти розвитку системи вищої освіти в контексті інноваційних форм, методів і підходів до управління та фінансування вищих навчальних закладів України. Визначено чинники, які найбільш суттєво впливають на формування організаційно-фінансового механізму у сфері вищої освіти й окреслено основні напрями організаційно-фінансових інновацій в освіті.
Ключові слова: інновації, інноваційний процес, інноваційна політика, організаційно-фінансовий механізм, організаційно-фінансові інновації.

Annotation. In the article the aspects of the development of the system of higher education in the context of innovation forms, methods and approaches to control and financing of the higher educational institutions of the Ukraine are investigated. Are determined the factors, which most substantially influence the formation of organizational-financial mechanism in the sphere of higher education and are outlined the basic directions of organizational- financial innovations in the formation.
Key words: innovation, innovative process, innovative policy, organizational-financial mechanism, organizational-financial innovation.

Вступ. Ефективність і цінність упровадження інновацій зумовлюється як потребами й інтересами окремого суб'єкта – учасника інноваційного процесу, так і суспільства в цілому. При цьому розвиток інноваційних процесів визначається рівнем науково-технічного, ресурсного, виробничого потенціалу країни, мотиваційними чинниками, що формуються на певному рівні інноваційної культури суб'єктів інноваційної діяльності.

Формування інноваційної культури передбачає формування нового творчого мислення з готовністю до критичного переосмислення та зміни консервативних поглядів, необхідність яких зумовлена, насамперед, швидкою мінливістю ринкових умов господарювання, можливістю впровадження інновацій, стимулюванням обміну досвідом щодо шляхів розвитку інноваційних процесів на різних рівнях.

Очевидно, що повноцінний процес формування інноваційної культури неможливо уявити собі без реалізації інноваційних підходів у системі освіти, упровадження спеціальних освітніх програм, ефективного інноваційного менеджменту, системи цільового управління тощо.

Дослідженню різних аспектів проблем формування організаційно-фінансового механізму вищої освіти присвячені праці українських і зарубіжних учених, таких як Ф. Альтбах, Г. Атаманчук, В. Андрієнко, Н. Барр, Г. Беккер, Д. Богиня, Т. Боголіб, Ю. Васильєв, В. Вишневський, Д. Вредвелд, О. Галушко, О. Грішнова, Е. Денісон, С. Каламбет, І. Каленюк, Л. Кузьменко, Ю. Лисенко, Дж. Мінцер, П. Ніборг, Ф. Ньюман, Дж. Стігліц, С. Струмілін, А. Таркуцяк, М. Троу, М. Федоров, К. Хюфнер, В. Чудінов, М. Чумаченко та інші.

Постановка завдання. Динамічні зміни екзогенних та ендогенних чинників соціальних процесів вимагають їх постійного моніторингу й аналізу. Метою статті є аналіз інноваційних підходів до формування організаційно-фінансового механізму вищої освіти, визначення найважливіших чинників впливу на процес формування, а також можливостей упровадження нових організаційно-фінансових інновацій в освіті.

Результати. Вищій школі належить визначальна роль у формуванні інноваційного шляху розвитку держави, пріоритетне завдання якої полягає в здійсненні підготовки фахівців, здатних забезпечити активізацію інноваційних процесів від стадії фундаментальних досліджень до реалізації наукоємної продукції і технологій.

Сучасні інноваційні технології лежать в основі модернізації вищої освіти та характеризуються такими принципами [3, с.32–33]:

- *Науковість*. Визначає зміст навчального матеріалу й потребує включення до нього не лише фундаментальних положень сучасної науки, а й питань, пов’язаних із перспективами її розвитку. При цьому способи засвоєння навчального матеріалу мають бути адекватними сучасним науковим способам пізнання, зокрема, з використанням нових інформаційних технологій.
- *Доступність*. За умов використання новітніх інформаційних технологій кожен студент має можливість вибору необхідного темпу засвоєння навчального матеріалу.
- *Системність і послідовність* дають змогу будувати й коригувати фрагменти навчальних програм з метою досягнення більшої ефективності самостійної роботи студента.
- *Міцність знань*. Знання, уміння й навички закріплюються і постійно вдосконалюються в процесі навчання.
- *Наочність* досягається завдяки ілюстративним можливостям нових інформаційних технологій, що в динамічній формі розкривають процес чи явище і його дослідження. Мульти- і гіпермедійні програми дають яскравий образ засвоюваного навчального матеріалу.
- *Зв’язок теорії з практикою*, формування розумного балансу між ними. Використання інформаційних технологій як засобів навчання дає змогу студентові набути нових професійних якостей, комп’ютер стає інструментом майбутньої фахової діяльності.
- *Свідомість і самостійність* в освоєнні навчального матеріалу. У студентів формується потреба в самоконтролі, що позитивно позначається на успішності. У ре-

зультаті творчого використання знань розвиваються дослідницькі вміння, нестандартні підходи до різних ситуацій.

- *Колективізм* передбачає виховання в студентів навичок колективної діяльності, комунікативних якостей, уміння узгоджувати особисті та суспільні інтереси, необхідні для формування особистості майбутнього організатора й керівника. Використання можливостей нових інформаційних технологій як засобу спілкування окремих людей чи груп за інтересами. Комп'ютерні мережі слугують технічною передумовою розвитку групових форм навчання, телеконференцій.
- *Індивідуалізація* навчання реалізується через поетапне осягнення певного масиву знань студентами з різною початковою підготовкою. Наявність нових інформаційних технологій – це багатоваріантний банк навчальних завдань і контрольних питань, широкі межі "варіативності" подачі навчального матеріалу, дозування обсягу допомоги, що створює умови для глибшого вивчення окремих питань, пошуків оптимального рішення.

Слід виокремити важливість упровадження нових інноваційних форм управління вищим навчальним закладом, однією з яких є управління командами, що дає змогу виокремити в менеджменті особливий напрям – командний менеджмент [2, с.87–88]. У сучасних умовах успішні навчальні заклади намагаються формувати свою організаційну структуру й політику виходячи з концепції командних стратегій, при цьому однією з характерних ознак інноваційного управління є стійка орієнтація на формування управлінських команд на основі принципів довіри, толерантності, партнерства, взаємовідповідальності та взаємозвітності, взаємопідтримки та взаємозбагачення, створення умов для особистісного й професійного зростання членів команди, індивідуальної самореалізації.

Таким чином, побудова систем управління з використанням нових інформаційних та інноваційних технологій за умов злагодженої роботи команди на чолі з лідером (керівником вищого навчального закладу) здатна забезпечити ефективне керування освітнім закладом, а значить, зробити його конкурентоспроможним на ринку освітніх послуг.

Основою інноваційної політики є інноваційно-фінансові відносини, які виникають у зв'язку з необхідністю здійснення фінансових операцій в інноваційній сфері освіти.

До основних принципів зовнішньої інноваційної політики вищої школи можна віднести [1, с.43–44]:

- єдність наукового й освітнього процесів, управлінської діяльності та їх спрямованість на економічний, соціальний і духовний розвиток суспільства;
- оптимальне поєднання державного регулювання й самоуправління;
- формування інноваційних проектів із пріоритетних напрямів досліджень, які визначаються державною й регіональною інноваційною та науково-технічною політикою;
- підтримку провідних учених, наукових колективів, наукових і науково-педагогічних шкіл, здатність забезпечити випереджуючий рівень освіти й наукових досліджень, розвиток науково-технічної творчості молоді;
- проведення повного циклу досліджень і розробок, результатом яких є реалізація готових послуг і продукції;
- підтримку підприємницької діяльності в науковій сфері;
- інтеграцію науки й освіти до міжнародного співтовариства;
- формування мережевих структур при організації інноваційної й наукової діяльності.

Нині інноваційний шлях розвитку України стикається з низкою проблем, серед яких можна виділити недосконалість законодавчої бази щодо стимулювання інновацій,

відсутність чіткої інноваційної структури й механізмів оцінки інноваційної діяльності, відрив наукової, освітньої і практичної діяльності.

Інноваційні процеси в освіті вказують на наявність істотних суперечностей між потребами часу та реальним упровадженням нових інноваційних технологій в управління вищими навчальними закладами, зокрема, щодо функціонування їх організаційно-фінансового механізму.

В Україні частка вищих навчальних закладів серед усіх організацій, які займаються дослідженнями й розробками інновацій організації навчального процесу, становить усього близько 5,4% [6]. З 350 вищих навчальних закладів III–IV рівнів акредитації наукові дослідження здійснюють 164 університети, дослідження інноваційного характеру – 72 [1, с.42].

Активізація інноваційної дослідної роботи університетів України пов'язана з Державною цільовою науково-технічною та соціальною програмою "Наука в університетах на 2008–2012 роки", яка передбачає створення елітних університетів [6].

У системі вищої освіти України здійснюється фінансування інноваційної діяльності, пов'язаної з фундаментальними, прикладними дослідженнями, інтеграцією науки й освіти та сфери управління вищою освітою.

Виділяють бюджетну інноваційну політику, яка повністю фінансується з бюджетних коштів усіх рівнів: державного, регіонального, муніципального, а також інноваційну політику, що фінансується з позабюджетних фондів, коштів організацій і підприємств, населення, спонсорів, закордонних джерел. Вищий навчальний заклад може здійснювати інноваційну діяльність і за рахунок зароблених коштів. Багатоканальна інноваційна політика означає, що фінансування відбувається з усіх перерахованих вище джерел, а також можуть залучатися кошти банків [4].

Досвід вищих навчальних закладів розвинутих країн підтверджує, що потенціал науково-освітнього комплексу набуває практичної значущості в тісному взаємозв'язку з галузями економіки, які здатні взяти на себе затрати на наукові дослідження, освіту й професійну підготовку кадрів, одержуючи натомість конкурентні переваги від активної інноваційної діяльності підприємств [5]. При цьому повинні функціонувати відповідні організаційно-правові та фінансові механізми переходу бюджетних організацій і підрозділів вищого навчального закладу на принципи комерційного розрахунку. Таким чином, комерціалізація послуг освіти й науково-технічної діяльності навчального закладу здатна підтримати необхідний науково-освітній потенціал держави й тим самим створити передумови для інноваційного шляху її розвитку.

Слід відзначити організацію комплексів з управління інтелектуальною власністю, створення рад з інтелектуальної власності та трансферту технологій, відділів маркетингу й інноваційної діяльності, які займаються просуванням на ринок об'єктів інтелектуальної власності вищого навчального закладу, наявність системи внутрішньогосподарського госпрозрахунку й управління витратами спеціалізованих і загальноосвітніх кафедр, допоміжних та обслуговуючих підрозділів вищого навчального закладу.

Комерціалізація послуг науково-освітнього комплексу передбачає проведення організаційних заходів зі створення інноваційних технологічних центрів, визначення фінансових джерел з вимогами до їх окупності та віддачі.

Інфраструктура ринку інновацій та інвестицій в освіті й науці розпочинається з методології розрахунку ринкових цін на послуги науково-освітньої сфери. Нехтування цього постулату створює дефіцит коштів у науковій та освітній сферах, стримує або унеможливлює інноваційний розвиток.

Комерціалізація освітніх послуг зумовлює необхідність системного обліку прямих, непрямих, спряжених і сукупних витрат на всі види послуг. Схема розрахунку су-

купних витрат залежить від кількості стадій і складності процесу навчання або створення інтелектуальної власності, що зумовлює необхідність застосування спеціальних методик їх розрахунку для кожного підрозділу (кафедра, факультет). Планування і розрахунок сукупних затрат на одиницю послуг можна провести за допомогою матричних моделей, які дозволяють контролювати структуру всіх видів затрат на будь-якій стадії процесу. Наявність прямих, непрямих та сукупних витрат, а також специфіка їх на кожній стадії процесу створюють передумови систематичного фінансового контролю й управління коштами кожного підрозділу зокрема й організації в цілому.

Для розширення обсягів, підвищення рівня комерціалізації навчальних послуг, збільшення кількості джерел позабюджетного фінансування вищого навчального закладу доцільно організувати центри госпрозрахункової відповідальності з делегуванням визначених повноважень і відповідальності кафедрам, лабораторіям, факультетам, інститутам, філіям, творчим колективам тощо. У всіх таких центрах відповідальності повинні формуватися планові кошториси прямих, непрямих і сукупних витрат, організований оперативний поточний облік, контроль та аналіз.

У рамках взаємодії центрів відповідальності варто впровадити нові організаційно-правові форми, до яких можна віднести оренду, лізинг, франчайзинг, мале підприємство, товариство з обмеженою відповідальністю, дочірні підприємства. Такі форми здатні забезпечити прийнятний рівень фінансового ризику при реалізації інноваційних підходів, чому, зокрема, сприятиме функціонування автоматизованої інтегрованої системи обліку, планування, аналізу затрат і надання послуг за всіма джерелами та напрямами фінансування, що визначається номенклатурою послуг, тобто набором спеціальностей для вищого навчального закладу, кількістю напрямів (тем) науково-дослідних робіт.

Інноваційні проекти й програми вищого навчального закладу вимагають від науково-дослідних підрозділів новизни, відповідності світовим стандартам, перспективності й ефективності. При цьому такі проекти та програми повинні погоджуватися з усіма учасниками інноваційного процесу – замовниками, споживачами, виконавцями, інвесторами, а також з державними та регіональними структурами, які регулюють інноваційну діяльність. Тим самим забезпечуються правові засади, фінансові гарантії реалізації програм і проектів, упровадження інноваційного продукту з прогнозованим економічним ефектом у споживача продукції (технології).

На основі науково-дослідних і допоміжних підрозділів вищого навчального закладу доцільно створити інфраструктуру інноваційного процесу з мережею комерційних структур (навчальних, маркетингових, консалтингових, інжинірингових та ін.), які не потребують значних початкових витрат і водночас спрощують взаємозв’язки, зменшують інноваційний лаг, невизначеність і ризики інноваційних проектів. Процесу реалізації інноваційних проектів та програм сприятиме створення позабюджетних фондів, інвестиційних компаній, які б надавали необхідні кредитно-фінансові ресурси в рамках узгоджених програм.

Інноваційні відносини у сфері освіти визначаються наявними моделями фінансування діяльності (у тому числі інноваційної) вищих навчальних закладів [1].

За умов ринкової економіки традиційна модель бюджетного фінансування, яка базується на нормативах витрат на навчання з розрахунку на одного студента й ставить обсяг фінансування вищих навчальних закладів у залежність від кількості студентського контингенту, вимагає суттєвої корекції. У цьому контексті перспективною видається зовнішньоінтенсивна, з допустимим рівнем ризику, стабільна інноваційна політика на основі багатоканальної моделі фінансування. Крім цього, активізація інноваційної політики пов’язана з наданням державному вищому навчальному закладові статусу юридичної особи із широкою економічною самостійністю, перетворенням

кожного вищого навчального закладу на незалежного суб'єкта на ринку освітніх послуг і на ринку праці, створенням мотивації до зароблення власних коштів, а також створенням мережі недержавних вищих навчальних закладів, які практично повністю фінансуються за рахунок надання платних послуг.

Водночас слід відзначити, що за рівнем надання платних освітніх послуг (близько 50% студентського контингенту вищих навчальних закладів усіх форм власності) Україна ввійшла до списку світових лідерів [1, с.46]. Однак кошториси кожного вищого навчального закладу у витратній частині містять в основному витрати на заробітну плату, стипендії, спеціальні виплати на комунальні послуги. Незначна кількість вищих навчальних закладів має кошти для розвитку – це позабюджетні кошти, кошти організацій і підприємств, у тому числі іноземних.

Світова практика показує, що за необхідної організації діяльності вищих навчальних закладів вони здатні не лише окуповувати й фінансувати самих себе, а й бути каталізатором інновацій та економічного зростання. При цьому держава зосереджує свої зусилля на регулюванні довготермінових і загальносистемних параметрів функціонування й розвитку освіти, насамперед, на підтримці й поширенні інновацій.

Визначальне значення має формування інноваційного бюджету освіти й інноваційного державного замовлення, до якого можуть входити витрати на підтримку інновацій і науки, підготовку й підвищення кваліфікації науково-педагогічних кадрів, придбання обладнання і предметів тривалого користування, формування виробничих фондів, капітальне будівництво приміщень та інфраструктури, капітальний ремонт, капітальні трансферти, створення резервів тощо.

Стосовно вдосконалення фінансування й організації діяльності вищого навчального закладу можна виділити такі напрями [1, с.47].

Випускники вищих навчальних закладів повинні бути професіоналами, особами з високими культурними, моральними й громадськими якостями, здатними відразу приступити до виконання покладених на них обов'язків, давати віддачу державі, конкретній організації, забезпечувати собі гідний рівень життя. У здійсненні освітнього процесу мають узгоджуватись інтереси всіх зацікавлених сторін: держави, регіонів, навчальних закладів, роботодавців, осіб, які прагнуть отримати професію.

Не зважаючи на наявність різних моделей організації професійного освітнього процесу, жодна з них не може бути цілком прийнятною для України. У цьому зв'язку обдаровані й талановиті студенти можуть забезпечити собі засоби для навчання з державного бюджету шляхом отримання грантів на основі конкурсу. Фінансування решти студентів повинно бути багатоканальним. До зазначених раніше джерел фінансування необхідно додати банківські кредити на навчання, кошти роботодавців і особисті кошти тих, хто навчається.

Держава повинна виступати гарантом, а також надавати пільги банкам, що дають кредити на освіту. Водночас студенти, які отримали кредити, мають повідомляти банк про навчання для контролю цільового використання кредитів. Залежно від якості навчання можлива також диференціація банківської ставки.

Перспективним є підхід, що передбачає укладання тристоронніх договорів між студентами, роботодавцями й вищим навчальним закладом. При цьому у вищому навчальному закладі створюється підрозділ, який займається підбором студентів, установленням зв'язків із роботодавцями, маркетинговою роботою щодо руху студентів на ринку праці, погодженням індивідуальних контрактів із чітким зазначенням прав і обов'язків кожної сторони, умов праці. Такі угоди обумовлюють джерела фінансування підготовки фахівця, ураховуючи участь роботодавців. За даного підходу роботодавець може виступати як замовник, зацікавлений у якісній підготовці свого майбутнього працівника під конкретне робоче місце. Студенти, у свою чергу, ще під

час навчання починають трудову діяльність, відпрацьовують затрачені роботодавцем на їхнє навчання кошти. Роль держави за цього підходу – максимально зацікавити роботодавців, які уклали тристоронні договори на підготовку своїх майбутніх працівників.

Слід відзначити, що всі витрати будь-якої діяльності вищого навчального закладу, у тому числі пов'язаної з інноваційною політикою, мають бути забезпечені відповідними доходами, тобто повинен бути баланс між витратами на інновації та можливостями їх покриття, включаючи можливі майбутні доходи й витрати від результатів інноваційної діяльності.

Висновки. Резюмуючи наведені вище аспекти розвитку системи вищої освіти в контексті інноваційних форм, методів і підходів до управління та фінансування вищих навчальних закладів, відзначимо таке.

На формування організаційно-фінансового механізму у сфері вищої освіти найбільш суттєво впливають такі чинники:

- в освітньому процесі важливі не інформаційні й педагогічні технології самі по собі, а те, наскільки ефективним є їх застосування для досягнення освітніх цілей;
- більш дорогі й найсучасніші технології і педагогічні методики не обов'язково забезпечують найкращий освітній результат (досить часто найбільш ефективними є звичні й недорогі технології);
- результат навчання суттєво залежить не від типу комунікаційних й інформаційних технологій, а від якості розробки й надання розроблених програм, курсів тощо;
- при виборі технологій необхідно враховувати найбільшу відповідність деяких із них характерним рисам тих, хто навчається, специфічним особливостям у конкретних предметних областях, рівням матеріального й фінансового забезпечення навчального процесу, стану споруд, у яких проводиться навчальний процес;
- якість навчального процесу залежить від якості організацій фінансово-господарської діяльності, що забезпечують навчальний процес, ступеня економічно-фінансової самостійності вищих навчальних закладів.

Інноваційний процес у системі вищої освіти являє собою постійний і неперервний процес перетворення технічних і технологічних ідей у нові технології або окремі їх складові частини й доведення їх до використання безпосередньо у виробничому процесі освітньої послуги з метою отримання якісно нової продукції і спрощення існуючих процедур бюджетування освітнього закладу.

Іншими словами, інноваційний процес у системі вищої освіти слід розуміти як паралельне здійснення науково-дослідної, науково-технічної, інноваційної, виробничої діяльності, маркетингу й фінансування або інвестування в розробки й поширення нового продукту чи технології.

Організаційні інновації у сфері освіти – це нові форми й методи організації праці, що передбачають зміну співвідношення сфер впливу в системі освіти за всіма напрямами ієрархій.

До організаційно-фінансових інновацій в освіті можна віднести:

- нові механізми державного фінансування;
- диверсифікацію джерел фінансування;
- студентське самофінансування;
- нові механізми фінансування освіти підприємствами;
- нові механізми оплати праці;
- податкове стимулювання інвестицій в освіту;
- механізми кредитування студентів.

1. Боголіб Т. М. Модель фінансування й організація діяльності вищого навчального закладу / Т. М. Боголіб // Фінанси України. – 2009. – № 8. – С. 40–50.
2. Гриценко В. П. Інноваційні підходи до управління навчальними закладами / В. П. Гриценко // Фінанси України. – 2005. – № 4. – С. 85–89.
3. Данилишин Б. Інноваційна модель економічного розвитку: роль вищої освіти / Б. Данилишин, В. Куценко // Вісник НАН України. – 2005. – № 9. – С. 26–35.
4. Інноваційна стратегія українських реформ / [А. С. Гальчинський, В. М. Геєць, А. К. Кінах, В. П. Семиноженко]. – К. : Знання України, 2002. – 336 с.
5. Каменська В. Підходи до управління інноваційною діяльністю науково-освітнього комплексу в період економічної кризи / В. Каменська // Економічний вісник : зб. наук. пр. учених та аспірантів. / [голов. ред. Т. М. Боголіб]. – Переяслав-Хм. : Ризографіка, 2009. – Вип. 13. – С. 37–42.
6. Наукова та інноваційна діяльність в Україні : стат. зб. – К. : Держкомстат України, 2007. – 360 с.

Рецензенти:
Баланюк І.Ф. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку і аудиту, Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника;
Баран Р.Я. – кандидат економічних наук, доцент, в. о. завідувача кафедри фундаментальних дисциплін Івано-Франківського інституту менеджменту Тернопільського національного економічного університету.

УДК 336.767
ББК 65.261

Довгалюк В.В.

ВЕНЧУРНЕ ІНВЕСТУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ФІНАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

Житомирський державний
технологічний університет,
кафедра фінансів,
10005, м. Житомир, вул. Черняховського, 103,
тел.: 378482,
e-mail: vitafin05@rambler.ru

Анотація. Стаття спрямована на стимулювання активізації венчурного фінансування для розвитку вітчизняної інноваційної та інвестиційної діяльності в регіоні.
Ключові слова: венчур, інвестування, інноваційна діяльність, венчурний капіталіст, венчурний фонд.

Annotation. Article is aimed at stimulation of activization of venture financing for development of domestic innovative and investment activity in region.
Key words: venture, investing, innovation activity, venture capitalist, the venture fund.

Вступ. Інноваційна діяльність більшою мірою, ніж інші напрями підприємницької діяльності, пов'язана з ризиком, оскільки гарантія позитивного результату в інноваційному підприємництві практично відсутня. Нині більш реальним інструментом фінансування розвитку будь-якого регіону є венчурне інвестування.

У будь-якій галузі, де потрібні перші стартові інвестиції для створення продукту, є місце для венчурного бізнесу. Первинна стадія, коли ще точно не відомо, чи буде продаватися продукт, завжди досить складна, незалежно від галузі. Для нових проектів є дві можливості: одержати інвестиції від приватних інвесторів, у тому числі через венчурні фонди, або одержати інвестиції від корпоративного сектора. Часто корпоративний сектор купує компанію чи технологію, але він не зацікавлений з будь-ким створювати спільний бізнес.

Постановка завдання. В Україні нині сформувалася власна культура ведення бізнесу, однак є і свої особливості. Наприклад, досі не створена інноваційна культура, тобто немає чітких прозорих умов ведення бізнесу; не існує елементів інноваційної інфраструктури; немає спеціалістів, які б займалися інноваційним бізнесом. Подібні проблеми спричинені неправильним сприйняттям сутності венчурного бізнесу. До того часу, доки не зміниться ставлення до інноваційного бізнесу, доки не сформується відповідна інноваційна культура, ніщо інше не зможе дати поштовх до розвитку інноваційного бізнесу. Однак, крім цього, венчурний бізнес вимагає наявності ряду передумов, зокрема, законодавчого врегулювання, наявності певної кількості інвесторів із достатнім обсягом капіталу, які зможуть стати суб'єктами венчурної діяльності.

Результати. Функцію венчурних капіталістів в Україні виконують компанії з управління активами, які, на відміну від інших країн, створюються середніми інвесторами. Але далі інвестиційний бізнес буде розвиватись, обслуговуючи переважно залучені кошти. Згідно із ЗУ "Про венчурну діяльність в інноваційній сфері", юридична особа будь-якої організаційної форми, яка здійснює управління активами венчурних інноваційних фондів, є венчурною інноваційною компанією [4]. Форми венчурного інвестування достатньо різноманітні, але специфіка українського постприватизаційного акціонерного капіталу диктує переважання інвестиційного кредиту від вкладень у спеціально випущені під проект облігації до прямого інвестиційного кредитування через венчурні фонди.

На відміну від інших форм інвестування, венчурна форма має ряд специфічних рис: пайова участь інвестора в капіталі компанії в прямій або опосередкованій формі; надання коштів на довгостроковий період на безповоротній, безпроцентній основі без будь-яких гарантій або забезпечення; активна роль інвестора в управлінні фірмою (проектом), що фінансується [1]. У цьому є багато позитивного для обох сторін: з одного боку, венчурний інвестор, який бере участь в управлінні проектом, зменшує ризик невиконання умов фінансування, з іншого боку, фірма, залучаючи інвестора до управління, отримує безкоштовні корисні послуги кваліфікованих спеціалістів для здійснення поставленої мети.

Венчурна форма інвестування орієнтована на фінансування не лише високоризикових, але й перспективних і високодохідних інноваційних проектів, упровадження яких повинно підтримуватися Інноваційною палатою України.

Інноваційна палата України розраховує на отримання пропозицій щодо формування національної програми розвитку економіки України з урахуванням пріоритетних напрямів розвитку інноваційного підприємництва в регіонах.

Президент Інноваційної палати України В.Шепель відзначає, що реалізація інноваційної політики в державі й регіонах досі здійснюється фрагментарно, хаотично, залежно від дій місцевих органів влади, розвитку місцевого бізнесу й характеризується низьким рівнем залучення інтелектуального потенціалу регіону, слабкими міжрегіональними зв'язками й тому вимагає нового погляду та форм взаємодії органів державної влади й інноваторів щодо підтримки вітчизняних науково-технічних розробок і використання їх результатів [6].

Нині створено дорадчий суспільно-методичний постійно діючий орган – Житомирську регіональну експертну науково-інноваційну раду, який відноситься до Державної бюджетної установи "Північний регіональний центр інноваційного розвитку" і пропонує різні види організаційної та консультативної підтримки, забезпечує додержання вимог до інноваційної підтримки юридичних і фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності, які задіяні у сфері інноваційної діяльності [3]. Таким чином, для Житомирського регіону відкрилися нові можливості, пов'язні не лише з упровадженням інноваційної діяльності, але й залученням венчурного інвестування, яке

зумовлюється не тільки гострою необхідністю відновлення і модернізації промисловості, але й загального пожвавлення інвестиційного процесу та надання йому інтенсивного характеру.

Рух до інновацій має бути спільним рухом суспільства й держави, громадських організацій і державних органів управління. Згідно з розробками Інноваційної палати України на найближчу перспективу, пріоритетними повинні стати три основні інноваційні програми: "ресурсозбереження", "інтегрована технологічна база" і "нові матеріали" (рис. 1) [6].

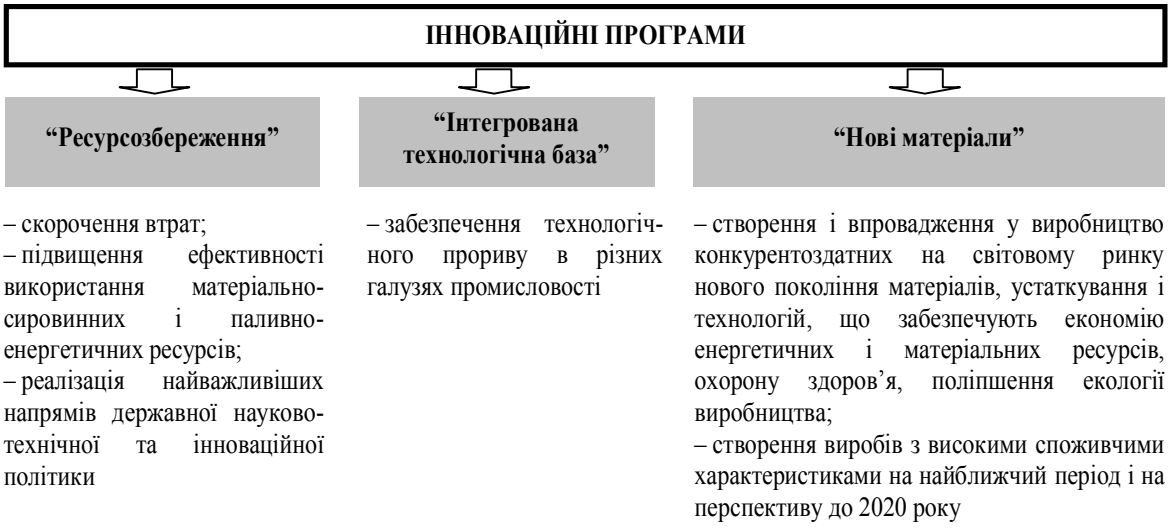

Рис. 1. Пріоритетні напрями інноваційної програми

З урахуванням того, що в науково-технічній та інноваційній сферах існує достатня кількість розробок, готових до впровадження у виробництво, програмний метод виведення економіки на інноваційний шлях розвитку повинен поєднуватися з реалізацією окремих інноваційних проектів високого ступеня комерціалізації. Адже в Законі України "Про інноваційну діяльність" термін "інновація" визначається не лише як новостворені, але й удосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва.

Найбільший ефект такі інноваційні проекти можуть дати в некапіталомістких галузях економіки зі швидким обігом капіталу, високою бюджетною ефективністю і швидкою змінюваністю продукції. Ними можуть стати, у першу чергу, виробництва споживчого сектора економіки.

Сучасна Житомирщина – регіон України з високими потенційними можливостями, край високорозвиненої індустрії і механізованого сільського господарства. Провідною галуззю економіки міста є обробна промисловість, зокрема, харчова промисловість і переробка сільськогосподарської продукції. Саме сільське господарство, займаючи найбільшу питому вагу за обсягами реалізації продукції, повинно бути першочерговим об'єктом зацікавленості в потенційних венчурних інвесторів.

Головними ж проблемними питаннями в сільському господарстві, які, завдяки фінансуванню, можуть вирішуватися без втручання держави, є: значне фізичне й моральне старіння основних засобів виробництва; висока енерго- та ресурсозатратність технологічних процесів; відсутність достатніх коштів для оновлення та технічного переоснащення виробництва; низький рівень упровадження енергозберігаючих технологій; низький рівень інноваційності; недостатній платоспроможний попит на продукцію машинобудівних підприємств, які виготовляють сільгосптехніку та надають

послуги з її ремонту; низька якість і високий дисбаланс робочої сили тощо. Підтримуючи таку сферу виробництва та вирішивши основні проблемні питання галузі, можна отримати значні результати в розвитку не лише спеціалізованих підприємств, але й регіону в цілому.

Значне місце в структурі сільськогосподарського виробництва регіону посідають підприємства, провідними з яких є СТОВ "Світанок" (Андрушівський район, смт Червоне), ТОВ "АФ Брусилів" (смт Брусилів), ПСП "Саверці" (Попільнянський район, с. Саверці), ТОВ "АТК" (Любарський район, с. Паначівка), ПАФ "Єрчики" (Попільнянський район, с. Єрчики), ТОВ "Новофастівське" (Ружинський район, с. Мовчанівка) і ПАФ "Дружба" (Черняхівський район, с. Видибор) [3].

Залучаючи венчурних інвесторів у розвиток бізнесу, можна нагадати про такі сильні сторони регіону та можливості на перспективу:

- компактність території міста, що зумовлює конфігурацію комунікацій, наявність залізничного, автомобільного шляхів сполучення;
- наявний промисловий потенціал;
- наявність експортно-орієнтованих підприємств. Найбільшу питому вагу в товарній структурі експорту міста займає сільськогосподарська продукція. Основними споживачами продукції, що експортувалась у 2007 році, були: Італія – 29,9%, Російська Федерація – 12,7% та Німеччина – 8,9% [5];
- наявність сировинної бази для харчової промисловості. Серед галузей сільського господарства регіон зацікавлений у додатковому залученні інвестицій для нарощування обсягів виробництва продукції хмелярства й льонарства. Завдяки залученню інвестицій, щорічно підвищується врожайність і зростають обсяги виробництва льону (на території області розташовано 75% загальноукраїнських площ хмільників, а частка обласного виробництва хмелю в загальнодержавному виробництві зросла до 76%);
- позитивна динаміка зростання кількості малих підприємств і підприємств середнього бізнесу;
- високий інтелектуальний потенціал і розвинута база для підготовки й перепідготовки кадрів;
- зацікавленість іноземних інвесторів. Інвестиційна активність підприємств міста характеризується недостатньо високими показниками участі іноземного капіталу в їхньому розвитку. З початку процесу інвестування в економіку міста було залучено 53,5 млн доларів США прямих іноземних інвестицій, що в розрахунку на одного мешканця на 62,8% менше за середній показник по країні.

Основні обсяги прямих іноземних інвестицій, а саме – 85,6% припадають на 5 країн світу: Швейцарію – 26%; Італію – 18%; Німеччину – 15,2%; Нідерланди – 13,6%; Віргінські острови – 12,7% [5].

Отже, будучи інвестором і бажаючи розумно вкласти свої тимчасово вільні кошти, необхідно оцінити інвестиційну привабливість різних об'єктів. Інвестиційна привабливість компанії відображає такі її (економічний і фінансовий) стани, за яких потенційний інвестор може прийняти рішення про вкладення коштів у розвиток цього підприємства без великого ступеня ризику втратити їх або не отримати відповідний дохід на вкладений капітал. І власне забезпечення економічної ефективності інвестицій сприятиме задоволенню економічного інтересу суб'єктів господарювання.

Нині в Житомирській області існує велика кількість підприємств агропромислового виробництва, які потребують підтримки з боку інвестора. У табл. 1 зазначено декілька інвестиційних проектів, які потребують своєї реалізації.

Таблиця 1

Загальна характеристика інвестиційних проектів агропромислових підприємств [3]

	Загальна інформація про інвестиційний проект						
	СТОВ "ЕТАЛОН АГРО"	Фермерське господарство "Вілюшевське"	Фермерське господарство "Калина"	ПП "ГАЛЕКС-АГРО"	ТОВ "Норинцівське"	ТОВ "Малинком-бікорм"	ВАТ "Коростенський комбінат хлібопродуктів"
Місце-знаходження	м. Андру-шівка	Брусилівський р-н, с. Йосипівка	Брусилівський р-н, с. Ставище	с. Стриєва, Новоград-Волинський р-н	Народицький р-н, с. Норинці	м. Малин	м. Коростень
Форма власності	Приватна	Приватна	Приватна	Приватна	Колективна	Колективна	Приватна
Назва проекту	Проведення реконструкц ії свино-комплексу	Реконструкція приміщень і створення свиноферми	Реконструкція приміщень і створення свиноферми	Вирощування зернових культур	Відновлення роботи опорного пункту з вирощування клонового матеріалу картоплі	Модерніза-ція та реконструк-ція комбі-кормового заводу	Створення сучасного комбікормового заводу та спеціалізованого складського господарства
Організаційна форма співробіт-ництва	Надання кредиту	Організація спільного виробництва	Організація спільного виробництва або спільного підприємства	Приватне підприємство із залученням кредитних коштів	Організація спільного підприємства	Спільне підпри-ємство	Одержання обладнання в лізинг або організація спільного виробництва
Термін окупності	3 роки	2 роки	2 роки	5–10 років	2 роки	2 роки	10 років
Загальна вартість проекту	3 160 тис. дол. США	90 тис. дол. США	100 тис. дол. США	1 000 тис. дол. США	60 тис. дол. США	190 тис. дол. США	5000 тис. дол. США
Форма залучення інвестицій	Кошти вітчизн. інвес-тора, кредит, іноземні інвестиції	Кошти інвестора	Кошти інвестора	Кредит	Кошти інвестора	Кредит, кошти інвесторів	Кошти вітчизняного (іноземного) інвестора
Потреба в інвестиціях	44%	100%	100%	75%	90%	100%	90%

Як видно з табл. 1, проекти середньою вартістю 1 000 тис. дол. США передбачають, в основному, 100% залучення коштів інвестора. Термін окупності в цьому випадку не залежить від вартості проекту, а, відповідно, від форми залучення інвестицій, від потреби в інвестиціях, а головне – привабливості інвестиційного проекту (бізнес-плану), тому що найважливіша передумова фінансового успіху венчурного інвестора – ретельний відбір проектів. Від того, наскільки вдало буде зроблений вибір, залежить не лише доля досить великих довгострокових капіталовкладень, але й масштаби подальших зусиль інвесторів з організаційно-управлінської підтримки проектів, що фінансуються.

Висновки. Ринок венчурного підприємництва в Україні ще не повністю сформований, а тому нині з існуючої великої кількості зареєстрованих інноваційних фондів і компаній, у тому числі венчурних, реально працюють та відповідають ознакам інноваційних (венчурних) фондів і компаній лише близько 10. На ринку України присутні значна кількість потужних венчурних фондів (722 – у складі пайових інвестиційних фондів і 65 – у складі корпоративних інвестиційних фондів) і венчурних компаній (357 компаній з управління активами) [2]. Але перепоною при здійсненні їх діяльності є неузгодженість податкової системи України, нерозвиненість фондового ринку в Україні та відсутність ефективних державних програм розвитку венчурного підприємництва в Україні, у тому числі програм державного співфінансування венчурних проектів. Для вирішення цих проблем необхідно вирішити ряд складних комплексних проблем у правовому аспекті й у напрямі розвитку інфраструктури венчурного підприємництва.

1. Валинурова Л. С. Управление инвестиционной деятельностью : учебник / Л. С. Валинурова, О. Б. Казакова. – М. : КНОРУС, 2005. – 384 с.
2. Динаміка видів фондів та КУА [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uaib.com.ua/.
3. Положення “Про Житомирську регіональну експертну науково-інноваційну раду” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://economy-zt.info/content/view/132/57/.
4. Проект Закону України “Про венчурну діяльність в інноваційній сфері”, внесений народними депутатами України від 21.06.2007 р. № 3710.
5. Стратегічний план розвитку міста Житомира на 2008–2017 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zt-rada.gov.ua/index.php?page_id=96.
6. Шепель В. Щодо формування національної програми розвитку економіки України з урахуванням пріоритетних напрямків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nanoinnovation.livejournal.com/.

Рецензенти:

Петрук О.М. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів Житомирського державного технологічного університету;

Виговська Н.Г. – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри фінансів Житомирського державного технологічного університету.

УДК 631.11.003.13:330.322
ББК 65.9 (2 Укр) 32

Дробот Н.М.

ПРИНЦИПИ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ІНВЕСТИЦІЙ В ІННОВАЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Національний університет біоресурсів і
природокористування України,
Кабінет Міністрів України,
03041, м. Київ, вул. Героїв Оборони, 15,
тел.: 0445278242, факс: 0442575175,
e-mail: rectorat@nauu.kiev.ua

Анотація. У статті розглядаються проблеми ефективності капіталовкладень в інновації та виокремлюються основні принципи управління економічною ефективністю інноваційних проектів на підприємстві.

Ключові слова: інновації, інвестиції, ефективність інноваційних проектів, прибутковість капіталовкладень.

Annotation. Problems of innovation investment effectiveness and main principles of management of economic effectiveness of innovation projects at the enterprise are investigated in the article.

Key words: innovation, investment, effectiveness of innovation projects, profitability of investment.

Вступ. Становлення якісного нового етапу розвитку економіки країни в цілому й окремих підприємств зокрема ґрунтується на впровадженні науково-дослідних розробок та їх комерціалізації. Розвиток й інтеграція дослідницької та інноваційної діяльності повинні знайти своє відображення у виробничій сфері.

Інновація – це нововведення, використання якого приводить до якісних змін у виробництві з метою отримання соціально-економічної вигоди (ефекту) [3, с.22]. Тобто обов'язковим результатом упровадження інноваційного проекту має бути ефективність, виражена в збільшенні доходів чи економії витрат. Оскільки інноваційні проекти потребують капіталовкладень, важливим питанням їх упровадження та забезпечення успішного функціонування є повернення таких інвестицій.

Проблема комплексної оцінки ефективності інвестицій та інновацій постійно перебувала й перебуває в центрі уваги вчених-економістів – як класиків вітчизняної економічної наукової думки, зокрема, М. Кондратьєва, М. Туган-Барановського, так і сучасних учених, таких як В. Бернс, І. Бланк, Є. Брігхем, В. Богачов, С. Валдайцев, С. Ілляшенко, П. Завлін, І. Казанцев, Т. Калінеску, В. Ковальов, В. Коюда, М. Крупка, О. Львов, Л. Мендель, П. Орлов, О. Стоянова, Б. Твісс, Р. Фатхудінов, П. Хавранек, В. Шапіро, О. Шеремет, А. Яковлєв та ін.

Проте питання ефективності капіталовкладень та управління економічною ефективністю інноваційних проектів підприємства потребують подальшого дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є дослідити шляхи й принципи підвищення ефективності капіталовкладень в інноваційні проекти, які були б спільними для будь-яких підприємств, що займаються розробкою і впровадженням нових продуктів чи послуг.

Результати. Придбання інновацій не завжди свідчить про прибутковість інвестицій. Просто більше витрачати зазвичай означає втрату ресурсів у пошуку прибутковішого проекту. Кращим рішенням є не збільшувати затрати, а підвищувати ефективність базових витрат – збільшувати повернення коштів, укладених в інновації, піднімаючи показник "ROI" компанії [4].

Як правило, інновація є не повністю новим продуктом, а лише має додатковий значний елемент новизни. Найбільш прибутковими формами інновацій є прості лінійні розширення. Інновація може бути у формі нового продукту, технології, процесу й навіть маркетингу існуючого продукту або послуги.

Дослідження показують, що зростаючі інвестиції в інновації призводять до зменшення прибутковості вкладень. Тобто кожна додаткова грошова одиниця, вкладена в розробку та впровадження нового продукту, у результаті приносить усе менше й менше доходу. Витрати, вищі від певного рівня на портфель інновацій, не приносять очікуваний дохід. Зазначений рівень у життєвому циклі інновацій є стадією зрілості, після якої подальші інвестиції характеризуються зменшенням ефективності, навіть щодо збиткових проектів. Іншими словами, з кожним додатковим проектом повертається все менше й менше коштів, оскільки очевидно, що підприємства інвестують спочатку в найбільш привабливі проекти, а з кожним наступним вкладенням прибутковість проекту зменшується, допоки можливо прибутковість проектів уже є сумнівною.

Закономірність зменшення прибутку при розгляді ефективності інноваційних проектів пояснює випадки, при яких збільшення витрат на дослідження і розробки підприємства не приводить до значного збільшення продажу. Такі підприємства не розвивають виробництво, вони лінійно збільшують витрати на нові ідеї і продукти, не змінюючи процеси, системи, структури, які визначають прибутковість інвестицій.

Аналіз діяльності компаній показує, що ефективність вкладень в інновації відрізняється навіть у межах однієї галузі [4]. Не існує прямої залежності між продажем нової продукції і загальними витратами компаній на дослідження і розробки інновацій. Ефективність інновацій не залежить від розміру компанії та загальних витрат на дослідження і розробки. Більше того, кращі підприємства-інноватори загалом мають менші бюджети на інновації.

Тому, ураховуючи, що в кожного підприємства своя крива ефективності інвестиційних проектів, підприємствам потрібно підвищувати область зазначеної кривої, збільшуючи тим самим ефективність капіталовкладень. Результатом підвищення ефективності проектів може бути збільшення якісних нових продуктів, швидша розробка з меншими витратами, а отже, збільшення прибутку, що дає можливість підприємствам інвестувати більше із збереженням високого рівня доходності проектів.

Підвищення ефективності інноваційних проектів потребує розуміння, що інновації – не окрема сфера діяльності, а багатофункціональна властивість, яка потребує професійності й компетенції на кожному етапі. Успішні інновації є наслідком добре організованого ланцюга із чотирьох етапів: генерація ідей, відбір проектів, розробка й комерціалізація. Усі чотири елементи взаємопов'язані й ефективність проекту залежить від рівня кожного з них (табл. 1).

Ефективність інноваційного проекту спричиняється як внутрішнім механізмом його організації, так і станом його взаємодії із зовнішнім середовищем. Важливо бачити ринок і конкурентів, оскільки швидке виділення нових тенденцій і реакції споживачів дозволяє підприємствам першими розпочати нові проекти й, відповідно, підвищити вартість бізнесу. Кращі інноватори повинні мати в запасі багато ідей, з яких у потрібний момент необхідно вибрати один чи кілька проектів для фінансування. При виборі проекту варто використовувати декілька критеріїв оцінки, оскільки тут важливі не лише NPV, а поправка на ризик, баланс портфеля нових проектів, доступність ресурсів на сьогодні й у майбутньому. На додаток при прийнятті рішень можуть допомогти прогресивні методології оцінки, такі як дерево рішень, симуляція, реальні опціони, відсікаючи неприбуткові проекти на ранніх стадіях і обмежуючи інвестиції в розробку нежиттєвих проектів. Таким чином вони зосереджують організацію на найбільш вірогідних можливостях, значно скорочуючи час до виводу нових продуктів на ринок.

Таблиця 1

Ланцюг запровадження інноваційного проекту

Генерація ідей	Відбір проектів	Розробка	Комерціалізація
Ідея нового продукту або технології	Стратегія й об'єднання нового продукту	Дисципліна й ефективність процесу на кожній стадії	Планування маркетингу й інвестицій
Нова концепція бізнесу або можливості	Керівництво новими ініціативами	Вчасність на ринку	Дослідження споживачів і сегментація ринку
Інтуїція споживчих потреб	Відслідкування і визначення оптимальних проектів	Ліквідація вузьких місць і визначення відповідальних проекту	Дослідження реакції конкурентів
Тренд-аналіз і прогноз	Сприяння прийняттю рішення про формування нового проекту	Паралельне планування робочих етапів	Прийняття рішень щодо реклами та просування товару
Розповсюдження і розширення існуючих ідей	Використання прогресивної методології оцінки	Розміщення ресурсів	Супровід продукту

Джерело: [5].

Успішним запуском проекту є маркетинг нового продукту. Часто в компаніях служби розробки й маркетингу існують окремо, не пов'язуючи свою діяльність, що є неправильним з точки зору комерціалізації. Насправді потрібно запускати маркетингову діяльність щодо проекту на ранніх стадіях процесу розробки інновації, щоб не втрачати час, а відповідно, і доходи. Важливо також правильно керувати поставками продукції, щоб продукти потрапляли до місця призначення вчасно й без збоїв, і розумно просувати продукцію на ринок.

У реалізації всіх стадій упровадження проекту не обов'язково покладатися на власні сили, оскільки кожен етап потребує неабияких зусиль і різних умінь. Успішний менеджмент інноваційною та інвестиційною діяльністю передбачає застосування аутсорсінгу, тобто віддавати деякі дії даного процесу іншим компаніям або просто купувати необхідні елементи.

Деякі підприємства переважно купують ідеї, інші – уже розроблений продукт, оскільки нововведення можуть упроваджуватися незалежно від того, ким створена інновація – самою організацією чи придбана як готовий продукт в іншого розробника. Тим не менш, етап розробки нового продукту займає досить багато часу, тому може не включатися до інноваційного циклу [1]. Дослідження і розробки можуть розглядатись як самостійна діяльність організації, бо не всі дослідження і розробки дають позитивний результат, не всі позитивні результати досліджень упроваджуються у виробництво й часто відсутній прямий зв'язок між проведенням розробок і прийняттям рішень про їх упровадження, тобто ці процеси організаційно розділені. Хоча деякі підприємства вірять у те, що прибуткові інновації можуть зародитися лише всередині підприємства.

Отже, ланцюжок створення інноваційної вартості надає певні можливості для відкритості. Для аутсорсінгу, наприклад, можлива перша стадія – генерація ідей, оскільки вибрати ідею можливо з великої кількості зовнішніх постачальників, а також третя стадія – розробка, бо доведення ідеї до готової продукції включає багатофункціональний набір технічних та управлінських навиків. І, навпаки, друга стадія – вибір проектів – не може бути віддана іншим, тому що саме вони пов'язані зі стратегією фірм і веденням їх бізнесу. Те ж стосується і четвертої стадії – комерціалізації. І хоч окремі її

частини, такі як реклама, ринкові дослідження, можуть виконуватись іншими спеціалізованими фірмами, ключові рішення у сфері цілей продукту, ціноутворення, характеристик і виходу продукції на ринок є досить важливими, щоб віддавати їх стороннім організаціям.

Висновки. Прибутковість капіталовкладень в інноваційні проекти залежить від таких основних моментів, як:

- підвищення кривої ефективності інноваційних проектів;
- успішне управління ланцюгом інноваційного процесу й своєчасність проходження всіх етапів з генерації ідей, відбору проектів, розробки нових продуктів чи технологій та їх комерціалізації;
- правильне розподілення виконання стадій проекту: застосування аутсорсінгу та контроль виконання на кожному етапі.

Управління інноваційним процесом завжди в центрі уваги прогресивних керівників, оскільки в час стрімкого розвитку науково-технічного прогресу тільки інновації здатні забезпечити додаткову прибутковість капіталовкладень.

1. Боронос В. Г. Управление эффективностью инновационного процесса на предприятии на основе логистической кривой / В. Г. Боронос, Н. А. Антонюк // Механізм регулювання економіки. – 2010. – № 1. – С. 128–135.
2. Маркетинг інновацій і інновації в маркетингу : [монографія / за ред. С. М. Ілляшенка]. – Суми : Універ. кн., 2008. – 615 с.
3. Крупка М. І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України / М. І. Крупка. – Л. : Вид. центр Львів. нац. ун-у ім. І. Франка, 2001. – 608 с.
4. Кандибин А. Как увеличить возврат инвестиций в инновации [Електронний ресурс] / А. Кандибин, М. Кихн. – Режим доступу : http://www.intalev.ua/index.php?id=9931.
5. The Customer Connection: The Global Innovation 1000. By Barry Jaruzelski and Kavin Dehoff. Booz Allen Hamilton. Forthcoming in strategy+business, issue 49, Winter 2007.

Рецензенти:

Мартиненко В.П. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів НУБіП України;

Давиденко Н.М. – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів НУБіП України.

УДК 336.273.2
ББК 65.29

Зянько В.В.

РОЛЬ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Вінницький національний технічний університет,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
21021, м. Вінниця, Хмельницьке шосе, 95,
тел.: 0432598053, факс: 0432 465772,
e-mail: zank@ukr.net

Анотація. У статті проаналізовано роль інноваційної сфери в розвитку української економіки, висвітлено недоліки державного регулювання інноваційної діяльності й обґрунтовано необхідність і форми державної підтримки вітчизняного інноваційного підприємництва.

Ключові слова: інновація, інноваційна діяльність, інноваційне підприємництво.

Annotation. In the article have been analyzed the role of the innovation sphere in development of Ukrainian economy. Defects of state regulation of innovative activity were analyzed; the necessity

and forms of the state support of domestic innovative entrepreneurship were justified.

Key words: innovation, innovative activity, innovative business.

Вступ. Питання інноваційного розвитку в Україні в цілому й інноваційного підприємництва зокрема актуальне і з теоретичної, із практичної точок зору. Теоретичний аспект цієї проблеми вітчизняними науковцями вивчений досить ґрунтовно: фактично доведено, що в сучасних умовах досягти стабільності економічного зростання можна лише на основі забезпечення здатності економіки до адаптації в умовах постійних технологічних зрушень і що зростання виробництва вирішальною мірою нині залежить від інновацій. Економістами й політиками висловлено багато цікавих ідей щодо шляхів розвитку та методів і форм підтримки інноваційного підприємництва, запропоновано ґрунтовні пропозиції з підвищення ефективності української економіки на основі втілення в життя моделі інноваційного розвитку. Але на практиці впродовж останніх десяти років, за які в провідних країнах світу відбувся сплеск інноваційної активності, в Україні інноваційне підприємництво ледь-ледь жевріє. Тому наразі проблема подальшого розвитку інноваційного підприємництва більшою мірою стосується практичної площини й питання треба ставити такі: як нові знання, теоретичні напрацювання з питань розвитку інноваційного підприємництва втілювати в українську реальність; як подолати відрив науки від економічної практики, а скоріше, навпаки, небажання держави втілювати в практику наукові розробки та пропозиції, напрацьовані українськими й зарубіжними вченими, щоб забезпечити зростання активності й ефективності інноваційної діяльності?

Постановка завдання. Мета статті – обґрунтувати необхідність і запропонувати форми державної підтримки вітчизняного інноваційного підприємництва на основі аналізу ролі інноваційної сфери в розвитку української економіки й недоліків державного регулювання інноваційної та наукової діяльності.

Результати. Нині розвиток вітчизняної економіки фактично не залежить від ефективності інноваційної діяльності – між активністю останньої і динамікою ВВП не простежується ні прямого, ні зворотного зв'язку. Про це свідчать статистичні дані за період з 2001 до 2009 рр., наведені в табл. 1. Так, упродовж 2001–2002 рр. мало місце зниження темпів приросту ВВП на 4,0%, тоді як питома вага інноваційно активних підприємств та обсяг реалізованої інноваційної продукції за цей період, хоча не набагато, але збільшилися, відповідно, на 0,3% та 0,2%.

Таблиця 1

Динаміка ВВП та інноваційної активності підприємств в Україні [1]

Роки	**2001**	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010***
ВВП, %	**109,2**	**105,2**	**109,6**	**112,1**	**102,7**	**107,3**	**107,9**	**102,3**	**84,9**	**103,6**
Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	14,3	14,6	11,5	10,0	8,2	10,0	11,5	10,8	10,7	-
Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %	6,8	7,0	5,6	5,8	6,5	6,7	6,7	5,9	4,8	-

Примітка * Дані за січень – листопад 2010 р.

У 2002–2004 рр. ВВП зріс на 6,9%, натомість питома вага інноваційно активних підприємств скоротилася на 4,6%, а обсяг реалізованої інноваційної продукції зменшився на 1,2%. У 2005–2008 рр. в Україні продовжувалось економічне зростання, але рівень інноваційної активності демонстрував відносну стабільність, хоча перебував на вкрай низькому рівні. У 2009 р. відбулося значне зниження ВВП – на 18%, у той самий час в інноваційній сфері суттєвих змін за цей рік не відбулося (рис. 1).

Отже, частка інноваційно активних підприємств і обсяг реалізованої інноваційної продукції в Україні настільки малі, що фактично не впливають на розвиток національної економіки, і динаміка останньої не залежить від становища інноваційної сфери. У 2008 році інноваційну діяльність в Україні здійснювало лише кожне десяте підприємство – 10,8% (у розвинутих країнах частка інноваційно активних підприємств сягає 70% [2]), а питома вага реалізованої інноваційної продукції становила всього 5,9%. У 2009 році ситуація погіршилася – питома вага підприємств, що впроваджували інновації, знизилася на 0,1% (до 10,7%), а питома вага реалізованої інноваційної продукції зменшилася на 1,1% і склала 4,8% [1].

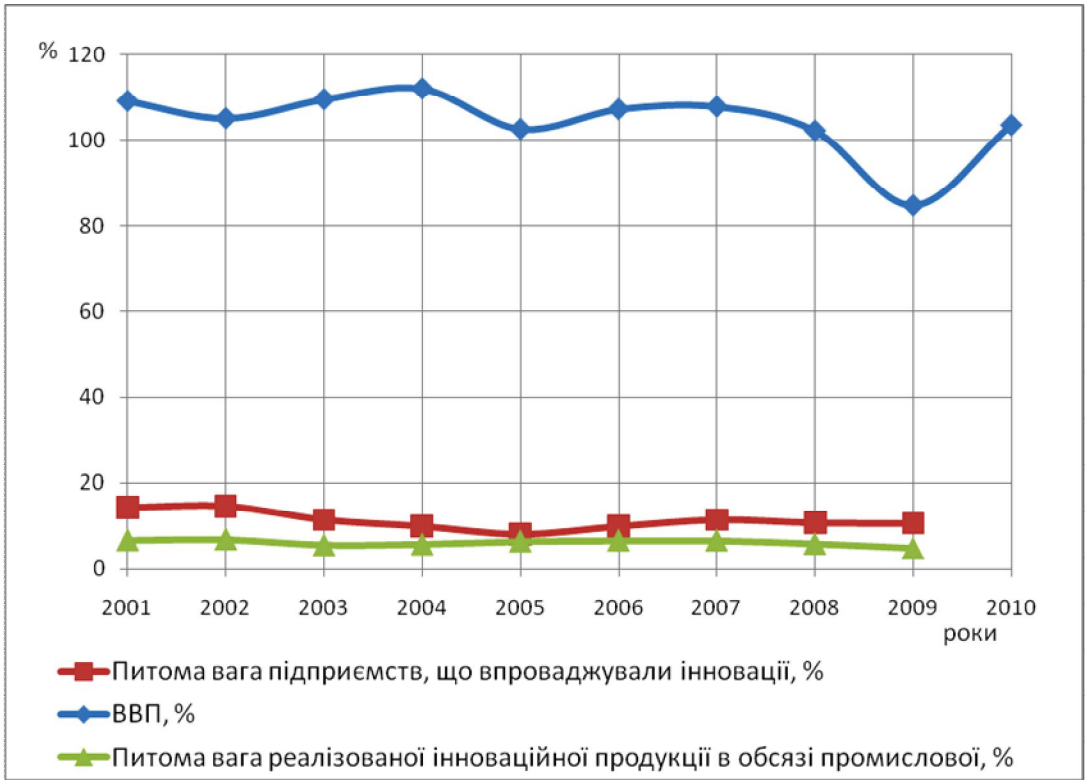

Рис. 1. Динаміка ВВП та інноваційної активності підприємств в Україні за 2001–2010 рр. (у %)

Незважаючи на те, що суб'єкти інноваційної та наукової діяльності в Україні мають певні податкові пільги: від сплати податків звільняються державні навчально-виховні заклади, наукові установи й організації, діяльність яких повністю чи частково фінансується з бюджету; прибуток (дохід) дослідно-конструкторських, конструкторсько-технологічних організацій і дослідних виробництв при цих установах оподатковується в розмірі 25% від ставки податку, установленого для підприємств в Україні; у розмірі 50% від ставки податку оподатковується прибуток (дохід) дослідних заводів, частка дослідної продукції яких становить не менше 80%; звільняються від сплати податку державний фонд фундаментальних досліджень та інноваційні фонди, які зареєстровані в установленому порядку, а оподаткований прибуток підприємств та об'єднань, що здійснюють добровільні внески до цих фондів, зменшується на суму

таких внесків; спеціальний режим оподаткування поширюється й на інноваційні проекти технопарків, які зареєстровані й діють відповідно до Закону України "Про спеціальний режим інвестиційної і інноваційної діяльності технологічних парків", усе це суттєво не поліпшує ситуації в інноваційній і науковій сферах, оскільки реальний обсяг такої державної підтримки все ж невеликий.

Здебільшого Українська Держава, на жаль, лише декларує встановлення сприятливого клімату для розвитку інноваційного підприємництва. Насправді ж вітчизняна законодавча база загалом мінлива й нестабільна. З табл. 2 видно, що важливі положення законів України, у яких були свого часу передбачені податкові пільги для стимулювання інноваційної діяльності, нині Верховною Радою України призупинені чи скасовані. Зокрема, це статті 21 і 22 Закону України "Про інноваційну діяльність" (№ 40-IV), які стосувалися надання податкових і митних пільг для інноваційних підприємств і які вилучено із цього Закону на підставі Закону України "Про внесення змін до Закону України "Про Державний бюджет України на 2005 рік" та деяких інших законодавчих актів України" від 25.03.2005 р. (№ 2505-15) [3]. У цих статтях містилися важливі положення про те, щоб залишати в розпорядженні суб'єкта інноваційної діяльності 50% ПДВ, одержаного (нарахованого) від продажу товарів (робіт, послуг), пов'язаних з інноваційним проектом, і його використання за цільовим призначенням; про звільнення від ПДВ і мита ввезеної сировини, обладнання та інших товарів для виконання пріоритетного інноваційного проекту; про застосування інноваційними підприємствами прискореної амортизації основних фондів і встановлення щорічної двадцятивідсоткової норми прискореної амортизації основних фондів групи 3; про сплату податку на землю в розмірі 50% від діючої ставки оподаткування. Окрім того, у 2004 році вилучено із Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" п.7.14 ст. 7, згідно з яким прибуток від реалізації інноваційного продукту впродовж перших 3-х років після його реєстрації повинен був оподатковуватися в розмірі 50% від діючої ставки податку на прибуток. Отже, інноваційна продукція стала оподатковуватися на загальних підставах – за повною ставкою у 25% [4]. Та й існуючі заходи державної фінансової підтримки, цільового субсидування та кредитування технопарків, передбачені Законом України "Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків", стосуються лише 16-ти технопарків, що ставить у нерівні умови господарювання решту технопарків, для яких такі пільги не передбачено. Здавалося б, що на цьому фоні дещо поліпшував ситуацію в інноваційній сфері ухвалений у 2003 році Закон "Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні" (№ 433-IV від 16.01.2003 р.), котрим передбачалося застосування положення про залишення в розпорядженні платника податків 50% податку на прибуток, одержаного від виконання інноваційних проектів, який мав зараховуватися на спеціальний рахунок інноваційного підприємства й міг бути використаний ним лише на фінансування інноваційної, науково-технічної діяльності й розширення власних науково-технологічних і дослідно-експериментальних баз. Але на практиці зазначені положення реалізувати було дуже складно, перш за все через непросту процедуру узгоджень: рішення про надання проекту статусу інноваційного приймалися вищими органами виконавчої влади; Закон також вимагав, щоб для кожного інноваційного проекту велася окрема бухгалтерія, що призводило до зростання витрат на оплату праці працівників бухгалтерської служби, особливо на малих підприємствах; зрештою, і цей Закон було визнано неконституційним згідно з Рішенням Конституційного Суду України за № 18-рп/2009 (v018p710-09) від 14.07.2009 [5].

Таблиця 2

Пільги, передбачені деякими законами України для підприємств, що займаються інноваціями, і їх застосування

Назва закону України	Пільги, передбачені законом України	Дія окремих статей чи загалом закону України
Закон України "Про інноваційну діяльність" (№ 40-IV від 04.07.2002 р.)	Статтями 21 і 22 передбачено: 1) залишення в розпорядженні суб'єкта інноваційної діяльності 50% ПДВ, одержаного (нарахованого) від продажу товарів (робіт, послуг), пов'язаних з інноваційним проектом, і його використання за цільовим призначенням; 2) звільнення від ПДВ і мита ввезеної сировини, обладнання та інших товарів для виконання пріоритетного інноваційного проекту; 3) застосування інноваційними підприємствами прискореної амортизації основних фондів і встановлення щорічної двадцятивідсоткової норми прискореної амортизації основних фондів групи 3; 4) сплату податку на землю в розмірі 50% від діючої ставки оподаткування	Статті 21 і 22 із цього Закону вилучено на підставі Закону України "Про внесення змін до Закону України "Про Державний бюджет України на 2005 рік" і деяких інших законодавчих актів України" від 25.03.2005 р. (№ 2505-15)
Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" (№ 335/94-ВР від 28.12.1994 р.)	п.7.14 статті 7 передбачено, що прибуток від реалізації інноваційного продукту впродовж перших 3-х років після його реєстрації оподатковується в розмірі 50% від діючої ставки податку на прибуток	п.7.14 статті 7 вилучено із цього Закону на підставі Закону України "Про внесення змін до Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" (№ 1957-IV від 01.07.2004 р.)
Закон України "Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків" (№ 991-XIV від 16.07.1999 р.)	Статті 6 і 7 передбачають важливі заходи державної фінансової підтримки, цільового субсидування та кредитування технопарків. Стаття 10 встановлює щорічну 20-відсоткову норму прискореної амортизації основних фондів груп 3 та 4	Закон визначає правові й економічні засади запровадження та функціонування спеціального режиму інноваційної діяльності лише для визначених 16-ти технологічних парків
Закон "Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні" (№ 433-IV від 16.01.2003 р.)	Цим Законом передбачалося застосування положення про залишення в розпорядженні платника податків 50% податку на прибуток, одержаного від виконання інноваційних проектів і зарахування його на спеціальний рахунок інноваційного підприємства для використання лише на фінансування інноваційної, науково-технічної діяльності й розширення власних науково-технологічних і дослідно-експериментальних баз	Закон визнано неконституційним згідно з Рішенням Конституційного Суду України (№ 18-рп/2009 (v018p710-09) від 14.07.2009 р.)

Висновки. З вищевикладеного видно, що й народні депутати, й уряд України не надто квапляться допомагати інноваційному підприємництву, хоча зрозуміло, що без

державної допомоги воно ефективно розвиватися не зможе, оскільки на розробку й упровадження ризикових інноваційних проектів потрібні чималі кошти, особливо на початковому етапі. Але з року в рік у державному бюджеті країни засобів, достатніх для надання поштовху розвиткові інноваційного підприємництва, не закладається. От і на 2011 рік державний бюджет заплановано з дефіцитом, що вже стало для нас традицією. Тому можна передбачити, що належної державної підтримки інноваційне підприємництво й у цьому році мати не буде.

І прийняття нового Податкового кодексу України, на нашу думку, ситуацію в інноваційній сфері на краще навряд чи змінить, незважаючи на те, що згідно з ним передбачається загалом суттєве зниження податкового навантаження на підприємства. Те, що в бізнесі залишатиметься більше прибутку, ще не означає, що він буде використаний саме на розробку та впровадження інноваційних проектів, а не на збільшення обсягів виробництва традиційних товарів типовими методами. За деякими оцінками експертів, держава через зниження ставки податку на прибуток до 19% може недоотримати у 2011 році 9,5–10,0 млрд грн, які залишаться в бізнесі. Чи будуть ці кошти вкладені в інноваційні проекти, чи не краще було б, якби вони надійшли до Державного бюджету України, а звідти були спрямовані на розвиток тієї сфери, від якої найбільше залежить подальший економічний розвиток і міжнародна конкурентоспроможність країни – на підвищення активності й ефективності інноваційного підприємництва як вирішального фактора формування постіндустріальної економіки?

А самостійно підприємці активно почнуть вкладати кошти в модернізацію виробничої діяльності, в інноваційні проекти лише перед острахом бути переможеними в економічній конкуренції. Поки в Україні умов конкурентного ринкового середовища не створено, держава повинна взяти на себе турботу й стосовно організації стабільної законодавчої бази з підтримки інноваційної діяльності, і щодо формування конкурентного ринкового середовища підприємницької діяльності, і щодо фінансової підтримки інноваційної та наукової сфери, і щодо формування розгалуженої інноваційної інфраструктури та формування дієвих мотиваційних чинників здійснення інноваційного процесу.

1. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // http://www.ukrstat.gov.ua.
2. Концепція загальнодержавної цільової програми розвитку промисловості України на період до 2017 року [Електронний ресурс] / М-во промислової політики України. – Режим доступу : http://industry.kmu.gov.ua.
3. Закон України “Про внесення змін до Закону України “Про Державний бюджет України на 2005 рік” та деяких інших законодавчих актів України”, № 2505-15 від 25.03.2005 р. // Відомості Верховної Ради України від 29.04.2005–2005 р., № 17, / 17-19 /, стор. 724, стаття 267.
4. Закон України “Про внесення змін до Закону України “Про оподаткування прибутку підприємств” // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – № 52. – Ст. 563.
5. Рішення Конституційного Суду України у справі за конституційним поданням Президента України щодо відповідності Конституції України (конституційності) Закону України “Про внесення змін до деяких законів України щодо мінімізації впливу фінансової кризи на розвиток вітчизняної промисловості” // Вісник Конституційного Суду України. – 2009. – № 5. – С. 37.

.

УДК 330.332
ББК 65.9

Лещук В.П.

ФІНАНСОВО-ПРОМИСЛОВІ ГРУПИ В РЕАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

Луцький національний технічний університет,
кафедра фінансів,
43018, м. Луцьк, вул. С. Ковалевської, 29,
тел.: 0332789948

Анотація. У статті досліджуються роль і значення фінансово-промислових груп у реалізації інвестиційних проектів, конкурентні переваги, які отримують промислові підприємства та банки від участі в складі інтегрованого об'єднання. Окреслено коло проблем у реалізації інвестицій завдяки створенню фінансово-промислових груп і шляхи їх вирішення.

Ключові слова: фінансово-промислова група, інвестиції, інновації, інноваційна спрямованість економіки, інвестиційна діяльність, ефективність інвестиційної діяльності, інвестиційна привабливість, інвестиційний потенціал, конкурентні переваги.

Annotation. In the article a role and value of financially industrial groups is probed in realization of investment projects, competitive edges which get industrial enterprises and jars from participation in composition a computer-integrated association. Outlined circle of problems in realization of investments due to creation of financially industrial groups and ways of their decision.

Ключові слова: financial and industrial group, investment, innovation, innovation orientation of the economy, investment, investment efficiency, investment attractiveness, potential, competitive advantage.

Вступ. Інвестиції є одним із напрямів економічної діяльності суб'єктів господарювання. Результатом інвестицій може бути: виготовлення нових видів продукції, застосування нової технології, завоювання нових ринків продукції і т. п. Основним фінансовим результатом є отримання додаткового прибутку. Особливе значення в реалізації інвестиційних проектів відіграє їх інноваційна складова, без якої неможливо створити конкурентоспроможну продукцію. Інновації являють собою засіб конкурентної боротьби, оскільки ведуть до зменшення собівартості продукції, до відкриття і освоєння нових ринків.

Реалізація заходів, які забезпечують інвестиційно-інноваційний розвиток, є досить дорогим. І більше переваг у їх реалізації отримують фінансово-промислові групи, які мають у своєму розпорядженні достатні фінансові ресурси й належну матеріальну базу.

Питання, що стосуються створення та функціонування фінансово-промислових груп (ФПГ), переваг, які отримують окремі їх члени від участі в інтегрованому об'єднанні, достатньо висвітлені в економічній літературі.

У працях українських учених досліджуються проблеми, які стоять перед промисловими підприємствами в процесі реалізації інвестиційних проектів. Значною мірою ці проблеми зумовлені відсутністю необхідного фінансового капіталу, який можуть надати банківські установи. Мова йде про його конкретну спрямованість і скоординованість у використанні.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення місця і ролі фінансово-промислових груп у реалізації інвестиційних проектів, забезпечення їх інноваційного характеру, обґрунтування переваг, які отримують окремі учасники групи від участі в складі групи.

Результати. Інноваційна спрямованість економіки супроводжується суттєвими зрушеннями в структурі виробництва, появою і широким розповсюдженням нових організаційних форм ведення бізнесу. Із цієї точки зору саме ФПГ мають реальні мож-

ливості для реалізації інноваційної складової інвестиційних процесів. Тимчасове вивільнення грошових коштів на одному підприємстві, членові ФПГ, може направлятися на покриття потреб у грошових коштах інших. У той самий час фінансовий капітал отримує можливість більш раціонально, з найменшим ризиком, здійснювати свій кругообіг. Промислове підприємство отримує можливість залучити додаткові фінансові ресурси для реалізації власних інвестиційних потреб, а банк – ефективно вкладати вільні кошти у вигідні проекти, а також отримувати дохід від реалізації нововведень у довгострокову перспективу.

Іншою причиною зростання ролі ФПГ у сфері інвестицій є стрімкий ріст затрат на їх реалізацію. Це пов'язано, у першу чергу, із збільшенням витрат на науково-дослідне обладнання, прилади й інструменти; підвищену заробітну плату висококваліфікованим науково-технічним та інженерним кадрам; підготовку виробництва та виробництво результатів інновацій; просування їх на ринку й т. д.

Безумовно, потрібно стимулювати підвищення інвестиційної активності й інструменти економічної політики.

Для підвищення інноваційної діяльності ФПГ держава може використовувати декілька форм підтримки цієї діяльності.

За рівнем і формами підтримки у світовій практиці прийнято виділяти:

1. Стратегію активного втручання.
2. Стратегію децентралізованого регулювання.
3. Змішану стратегію [1, с.54].

У реалізації інвестиційних проектів, у рамках ФПГ, повинні бути зацікавлені всі її члени, а особливо – промислові підприємства та фінансові установи, які утворюють основу групи.

У промисловості існує ряд проблем, які суттєво впливають як на реалізацію інвестиційних процесів, так і на її ефективність.

По-перше, нині макроекономічна ситуація не сприяє активній інвестиційній діяльності. Це значною мірою зумовлено низькою конкурентоспроможністю вітчизняних підприємств; високим рівнем інфляції; дороговизною кредитів для підприємств; складною податковою системою, яка не стимулює інвестиційну діяльність.

По-друге, відсутній економічний механізм, який стимулює довгострокові інвестиції. Його формування залежить від державної політики, спрямованої на вихід з інвестиційної кризи. Разом з тим у його формуванні повинні бути зацікавлені й суб'єкти господарювання.

Великою мірою інтеграція промислового й фінансового капіталу залежить від інвестиційної привабливості підприємства.

О.В. Носова відмічає: "Під час оцінки інвестиційної привабливості підприємства важливу роль відіграють так звані чинники ринкової інфраструктури. До них відносяться котирування і обсяг продажу акцій даного підприємства на фондових ринках. Стан ринкової інфраструктури характеризує розвиток і ефективність використання ринкового інструментарію у діяльності підприємства, наприклад, маркетингу, що відіграє у сучасних умовах визначальну роль у економічному успіху підприємства" [2, с.123].

Підхід І.О. Бланка до оцінки інвестиційної привабливості бізнесових структур ґрунтується на вивченні послідовних станів інвестиційного ринку під час розробки стратегії інвестиційної діяльності та формуванні ефективного інвестиційного портфеля [3].

А. Гайдуцький пропонує використовувати метод порівнянь, який має охоплювати такі основні складові інвестиційного процесу: порівняння між об'єктами інвестування, між суб'єктами інвестування (інвесторами) і між умовами інвестування (чинниками інвестиційної привабливості) [5, с.123].

Підприємство повинно мати реальні конкурентні переваги для реалізації інвестиційного проекту. Одним з основних результатів інвестиційної діяльності є створення конкурентоспроможної продукції. Конкуренція спонукає постійно шукати й знаходити нові види продуктів і послуг, поліпшувати якість продукції, розширювати асортимент, знижувати витрати виробництва, оперативно реагувати на зміну побажань споживачів. У той самий час конкуренція у сфері інвестиційної діяльності – це свого роду конкурс неординарних вирішень науково-технічних, соціально-економічних та інших не менш важливих проблем.

Можливість реалізації конкурентних переваг промислових підприємств суттєво підвищується в рамках фінансово-промислової групи.

На нашу думку, це ґрунтується на такому:

1. Промислове підприємство, у межах ФПГ, більшою мірою буде впливати на економічні відносини, а значить, успішно реалізувати власні конкурентні переваги.

2. Мета реалізації інвестиційних проектів полягає в забезпеченні в економіко-соціальному розвитку підприємства й усієї групи в цілому. Можливість впливу на інвестиційний клімат, а також результативність цієї діяльності зростають у рамках ФПГ.

3. Головною умовою забезпечення стійкого зростання промислового комплексу країни є інвестиційна діяльність. Найбільш ефективною буде підтримка державою потужних бізнесових структур, у т. ч. ФПГ.

4. Активізація інвестиційної діяльності підприємств усіх форм власності, забезпечення залучення інвестиційних ресурсів для реалізації пріоритетних напрямів розвитку. Ці можливості значно зростають у рамках ФПГ.

5. Основним фактором активізації інвестиційної діяльності промисловості, поряд із соціально-політичною стабілізацією та економічним зростанням, є формування ефективного механізму управління і координації інвестиційною діяльністю.

Особливу роль у реалізації інвестиційних проектів відіграє банківський капітал. Промисловий капітал обслуговує сферу виробництва, банківський – забезпечує фінансову сферу. З економічної точки зору, це повністю самостійні сфери функціонування капіталу. Але повноцінно функціонувати один без одного вони не можуть.

Об’єднання цих двох капіталів дає можливість отримати приріст доходу: промислового підприємства – за рахунок залучення додаткових фінансових ресурсів і прискорення обороту власного капіталу; банку – за рахунок ефективного вкладання грошових коштів і зменшення ризику.

Зацікавленість банків у фінансуванні інвестиційних проектів зумовлена також іншими причинами. Плата за користування кредитом для реального виробництва значно перевищує отриманий дохід. Тому кредити залучаються в основному для поповнення обігового капіталу, а не для фінансування інвестиційних проектів. Потреба в інвестиціях найбільш висока в галузях, у яких їх реалізація вимагає більших затрат і має більш тривалий період як реалізації, так і віддачі (наприклад, машинобудування).

Банки можуть виступати як самостійні суб’єкти інвестиційної діяльності. Як відмічає Т.Д. Косова [6], розрізняють інвестиційні банки двох типів. До першого типу відносяться банки, які виконують операції виключно з розміщення і торгівлі цінними паперами. Для банків другого типу притаманними є операції із середньострокового й довгострокового кредитування.

Банк, який є фінансовою складовою фінансово-промислової групи, поєднує функції цих двох типів банків. Він повинен виконувати операції як із цінними паперами, так і проводити операції з кредитування інвестиційної діяльності членів ФПГ.

Ефективність діяльності банків у межах ФПГ значною мірою залежить від величини банку: середній розмір активів українських банків значно менший від банків більшості країн: від десятьох (США) до тисячі разів (Японія) [7, с.14]. Невеликі банки,

як правило, орієнтовані на короткострокове кредитування, що дає можливість отримати доходи за короткий інтервал часу, підвищує ліквідність банку й зменшує ризик від інвестиційної діяльності. І, навпаки, чим більший банк, тим більші його можливості з надання довгострокових кредитів, що підкреслює його зацікавленість в інвестиційній діяльності.

Безумовно, це не означає, що малі банки не можуть брати участь у складі ФПГ. Фінансовий капітал банку має відповідати потребам інших членів групи. Тобто банк повинен мати відповідний інвестиційний потенціал. "Банківський інвестиційний потенціал – це наявні банківські інвестиційні ресурси, їх оптимальна структура та вміння раціонально використовувати їх для досягнення поставленої мети. ... Інвестиційний потенціал банку визначається наявністю банківських інвестиційних ресурсів для здійснення реальних і фінансових інвестицій, які матеріалізуються в новостворених факторах виробництва та його інфраструктурі" [7, с.14].

У рамках ФПГ банк забезпечує інвестиційні потреби учасників груп, можливість отримувати доходи від реалізації інвестиційних проектів. Інвестиції повинні мати інноваційну спрямованість. Разом з тим банки мають забезпечувати й власний розвиток. Діяльність банківської установи як самостійної юридичної особи не повинна обмежуватися рамками ФПГ. Це має бути свого роду універсальний банк нового типу. Як пише Деринг Ханс-Ульріх, "традиційний універсальний банк … – …відходить у минуле. На зміну йому повинен прийти новий тип трансформованого, сфокусованого й регенерованого банку як сучасної фінансової установи", і далі: "Класичний універсальний банк Європи повинен кинути виклик інерції, повільності, бюрократії, низькій якості роботи, недолікам спеціалізації, несприйняттю ризиків, низькій дохідності, конфліктам інтересів" [8, с.22].

Суттєво повинна замінитися роль банку в складі ФПГ. Як правило, нині роль банку полягає в обслуговуванні потреб промислового підприємства, тобто в підпорядкованому функціонуванні. Банк, зазвичай, служить для забезпечення підприємства необхідними грошовими коштами. Досить незначна роль банківського капіталу реалізації інвестиційних проектів. Крім того, до складу груп входять невеликі банки, капітал не забезпечує потреби підприємств у фінансових ресурсах для нормального розвитку в умовах ринкової конкуренції.

Більш життєздатними є ті ФПГ, у яких банк виконує роль фінансового центру групи. У такому випадку банк стоїть у центрі грошових потоків груп і керує ними. Разом з тим банк виступає в групі як рівноправний партнер і компетентний порадник. Будь-яка інша роль банку в складі ФПГ неминуче зумовлює втрату притаманних йому функцій і, у результаті, життєздатності об'єднання. Саме така роль притаманна банкам у ФПГ, які успішно існують і розвиваються в країнах Західної Європи та Північної Америки.

Висновки. Створення фінансово-промислових груп у ринкових умовах є об'єктивною необхідністю. У першу чергу, вони формуються для акумуляції грошових ресурсів, необхідних для забезпечення інвестиційних потреб. При цьому йдеться про повну скоординованість і спрямованість мобілізації та використання фінансового капіталу. Це дає можливість вирішити низку проблем, у т. ч. і щодо активізації інвестиційних процесів у промислових підприємствах, які входять до складу груп, а саме:

- рівень управління сукупним фінансовим капіталом у межах ФПГ значно зростає, що відповідає вимогам реалізації інвестиційних проектів;
- чітко вибудувані ієрархічно, ФП є більш ефективними в реалізації інвестиційних проектів в умовах недостатності фінансових ресурсів і жорсткої ринкової конкуренції;

- скоординованість діяльності фінансової і промислової складових груп дає можливість збільшити їх економічний потенціал, а значить, і прибуток, який отримує кожен із членів груп;
- банківська установа отримує можливість довгострокової співпраці з іншими членами груп, що, у свою чергу, забезпечує отримання прибутку в більш віддаленій перспективі, також зменшує ризик банківської діяльності;
- промислове підприємство в складі ФПГ має можливість залучити дешеві фінансові ресурси для реалізації своїх інвестиційних потреб і, крім того, за рахунок власних ресурсів покривати інші потреби;
- для всіх учасників ФПГ значно зменшується ризик від реалізації інвестиційних проектів.

1. Ильенкова С. Д. Инновационный менеджмент / С. Д. Ильенкова. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 2000. – 398 с.
2. Носова О. В. Інвестиційна привабливість підприємства / О. В. Носова // Стратегічні пріоритети. – 2007. – № 1 (2).
3. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент / И. А. Бланк. – К. : МП ИТЕМ Лтд, Юнайтед Лондон Трейд Лимитед, 1995. – 447 с.
4. Гайдуцький А. П. Оцінка інвестиційної привабливості економіки / А. П. Гайдуцький // Економіка і прогнозування. – 2004. – №3. – С. 119–128.
5. Косова Т. Д. Фінансові інститути в системі управління інвестиційним процесом [Текст] : монографія / Т. Д. Косова ; ДонНУЕТ ім. Михайла Туган-Барановського. – Донецьк, 2008. – 338 с.
6. Денисенко М. П. Банківська система, промислово-фінансові групи на фондовий ринок як фактори активізації інвестиційної діяльності / М. П. Денисенко, О. М. Денисенко. – К. : Наук. світ, 2001. – 56 с.
7. Деринг Ханс Ульрих. Универсальный банк – банк будущего. Финансовая стратегия на рубеже века / Ханс Ульрих Деринг ; пер. с нем. – М. : Междунар. отношения, 1999. – 384 с.

УДК 330.4
ББК 65.05 (4 УКР)

Лижник Ю.Б.

ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ ТА ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОГО ПОРТФЕЛЯ ПІДПРИЄМСТВА

Криворізький факультет
Запорізького національного університету,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра економічної кібернетики,
50014, м. Кривий Ріг, вул. Тихвінівська, 15,
тел.: 0564503121,
e-mail: admin@kfznu.com

Анотація. У статті досліджено динаміку інвестиційно-інноваційних процесів. Розглянуто основні принципи формування та оцінки інвестиційно-інноваційного портфеля підприємства, зокрема, наведено етапи й напрями формування інвестиційно-інноваційного портфеля, а також розглянуто його структурні складові. Досліджено існуючі методи оцінки й оптимізації інвестиційно-інноваційного портфеля підприємства.

Ключові слова: інвестиції, інновації, інвестиційно-інноваційний портфель, інвестиційні інструменти.

Annotation. The article investigates the dynamics of investment-innovative processes. The basic principles of formation and estimation of investment-innovative portfolio of the enterprise are considered. Stages and directions of formation of investment-innovative portfolio in particular are given. Its structural components are also considered. The existing methods to estimate and optimize the enterprise's investment-innovative portfolio are investigated.

Key words: investments, innovations, investment-innovative portfolio, investment tools.

Вступ. Фундаментальний аналіз інвестиційних процесів проведено в працях Д. Йоргенсона, Дж. М.Кейнса, Л. Койка, В. Міта, І. Фішера, В.П. Александрової, С.І. Дорогунцова, М.І. Іванова, А.В. Череп, Д.М. Черваньова, М.Г. Чумаченка, Г.А. Швиданенка та ін.

Теоретичні засади інвестиційно-інноваційної діяльності розроблялися в наукових працях Й. Шумпетера, В. Зомбарта, В. Мічерліха, М. Туган-Барановського, М. Кондратьєва, Ф. Махлупа, Х. Фрімена, Л. Соті, С. Глазьєва, Ю. Яковця, Р. Фатхутдинова.

Якщо останніми роками в роботах спеціалістів з економіки почало з'являтися поняття "інвестиційно-інноваційний портфель підприємства" і ведуться дослідження у сфері управління інвестиційно-інноваційною діяльністю, то у сфері моделювання інвестиційно-інноваційного портфеля підприємства основні дослідження спрямовані на оптимізацію окремо інвестиційної та інноваційної діяльності підприємства. Проте вони є нерозривно зв'язаними, оскільки на практиці більшість інновацій реалізуються шляхом виконання відповідних інвестицій у нові галузі знань. Отже, для успішної оптимізації цих напрямів діяльності підприємства їх необхідно розглядати комплексно та розробляти єдину модель інвестиційно-інноваційної діяльності підприємства.

Разом з тим особливості розвитку та сучасний стан інвестиційно-інноваційної діяльності національних підприємств потребують удосконалення системи управління нею, зокрема, у напрямі розширення застосування економіко-математичних моделей і методів аналізу та підтримки управлінських рішень при оптимізації управління інвестиційно-інноваційним портфелем підприємства. Саме недостатня наукова розробленість питань портфельного управління та оптимізації інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств зумовлює актуальність теми статті.

Постановка завдання. Ураховуючи актуальність дослідження, основною метою статті є дослідження сутності та принципів формування й оцінки інвестиційно-інноваційного портфеля підприємства та побудова алгоритму формування й оптимізації інвестиційно-інноваційного портфеля підприємства.

Результати. Науково-технологічний прогрес, визнаний у всьому світі як найважливіший фактор економічного розвитку, усе частіше пов'язується з поняттям інноваційного процесу [1, с.27], який об'єднує в собі інтелектуальний капітал та інвестиційні вкладення в матеріалізацію інноваційних ідей у виробництві.

Інтелектуальний капітал утворюють: винаходи, технології, ідеї, загальні знання, комп'ютерні програми, дизайни, дані, уміння, процеси, творчість, публікації, малюнки [3, с.112].

Швидкі інституціональні зміни в економіці й трансформація політичної системи в Україні, які супроводжувалися невисокими й нестабільними темпами економічного зростання, потребують високоефективних бізнес-структур інноваційного спрямування [6, с.73]. Отже, постає питання організації ефективного інвестування в інноваційні процеси, зокрема, виникає необхідність пошуку методів формування, оцінки й оптимізації інноваційно-інвестиційного портфеля підприємства.

Модель фінансування інновацій, що склалася в Україні, відповідно до якої основний обсяг інвестицій у даний (інноваційний сектор) здійснюється державою, не відповідає сучасним світовим тенденціям [4, с.6]. У більшості розвинених країн головними інвесторами інноваційних процесів у виробництві виступають самі підприємства та

фінансові організації. Держави залишають за собою провідну позицію щодо фінансування інновацій лише в окремих, стратегічно важливих сферах, таких як оборонна промисловість, космічні проекти, певні соціальні й медичні програми та інше.

Інвестування в інновації може здійснюватися через досить широкий перелік каналів, які належать як до сфери державних фінансів, так і до сектора фінансового ринку [2, с.208]. Нині найбільш прийнятним і перспективним джерелом інвестування інноваційної діяльності є позикові кошти (банківські кредити) [7, с.260]. Отже, у межах одного підприємства доцільно розглядати й звичайні, й інноваційні інвестиції в рамках одного інноваційно-інвестиційного портфеля, оскільки, з точки зору економічних показників (прибуток, ефективність, період окупності, внутрішня норма рентабельності, ризик тощо), інноваційні вкладення не мають суттєвих відмінностей від інвестиційних. Проте вони мають соціальний або технологічний ефект і переважно більший рівень ризику. Якщо брати до уваги в єдиному інноваційно-інвестиційному портфелі інновації та інвестиції підприємства, то за рахунок інвестицій у вже освоєні сфери та напрями виробництва й ураховуючи ефект диверсифікації можна досягати зниження сукупного портфельного ризику. Тобто формування єдиного інноваційно-інвестиційного портфеля сприятиме певному страхуванню ризиків інновацій за рахунок інвестиційної діяльності.

Принцип інтегрування вважається одним з головних, на основі якого конструюється модель інтегрованої оцінки й вибирається часткова система показників. Цього принципу слід дотримуватися в процесі оцінювання рівня інноваційності [5, с.224].

При формуванні інвестиційно-інноваційного портфеля підприємства повинні виконуватися такі принципи: оцінки ефективності капіталовкладень; диверсифікації інвестицій; комплексності й інтегрованості підходу до оцінки інвестицій та інновацій; урахування технологічних, соціальних та інших особливих ефектів від пропонованих інновацій; моделювання інвестиційно-інноваційної діяльності перед прийняттям остаточного рішення; оптимальності вибору інвестиційно-інноваційних інструментів, що будуть входити в інвестиційно-інноваційний портфель підприємства.

Перейдемо до розгляду практичного алгоритму проведення розрахунків моделі інвестиційно-інноваційного портфеля.

Пошук оптимального рішення починається з визначення базового рішення, а тоді проведення його поетапного покращання. Базове рішення може визначатися випадково або інтуїтивно, принципового значення це не має. Оскільки підхід визначення рівнів важливості задає лише граничні значення, то для вибору в межах одного рівня можна проводити ранжування показників щодо їх важливості або визначати їх коефіцієнти за допомогою функції приналежності.

Можна сформулювати такі принципи оптимізації, що виконуються на кожному етапі:

1) якщо покращання з будь-якої кількості параметрів у межах одного рівня викликало перехід на рівень, нижчий бодай одного параметра, то базове рішення лишається незмінним;
2) якщо новий інвестиційно-інноваційний портфель забезпечує перехід на вищий рівень бодай одного параметра, при незмінності рівня інших, таке рішення стає базовим;
3) у межах змін, що не викликають переходу параметрів на інші рівні, базове рішення змінюється на нове за виконання умови: $\sum_{\Delta_{g_i}<0} \Delta_{g_i} \le \sum_{\Delta_{g_i}\ge 0} \Delta_{g_i}$, де $\Delta_{g_i} = g_i^k - g_i^0$.

При визначенні достатньо великої кількості рівнів можна отримати рішення на базі використання тільки перших двох умов, але сам процес визначення багаторівневої структури рівнів у такому випадку стає занадто складним.

Загальний вигляд оптимізаційного алгоритму для інвестиційно-інноваційного портфеля підприємства наведено на рис. 1.

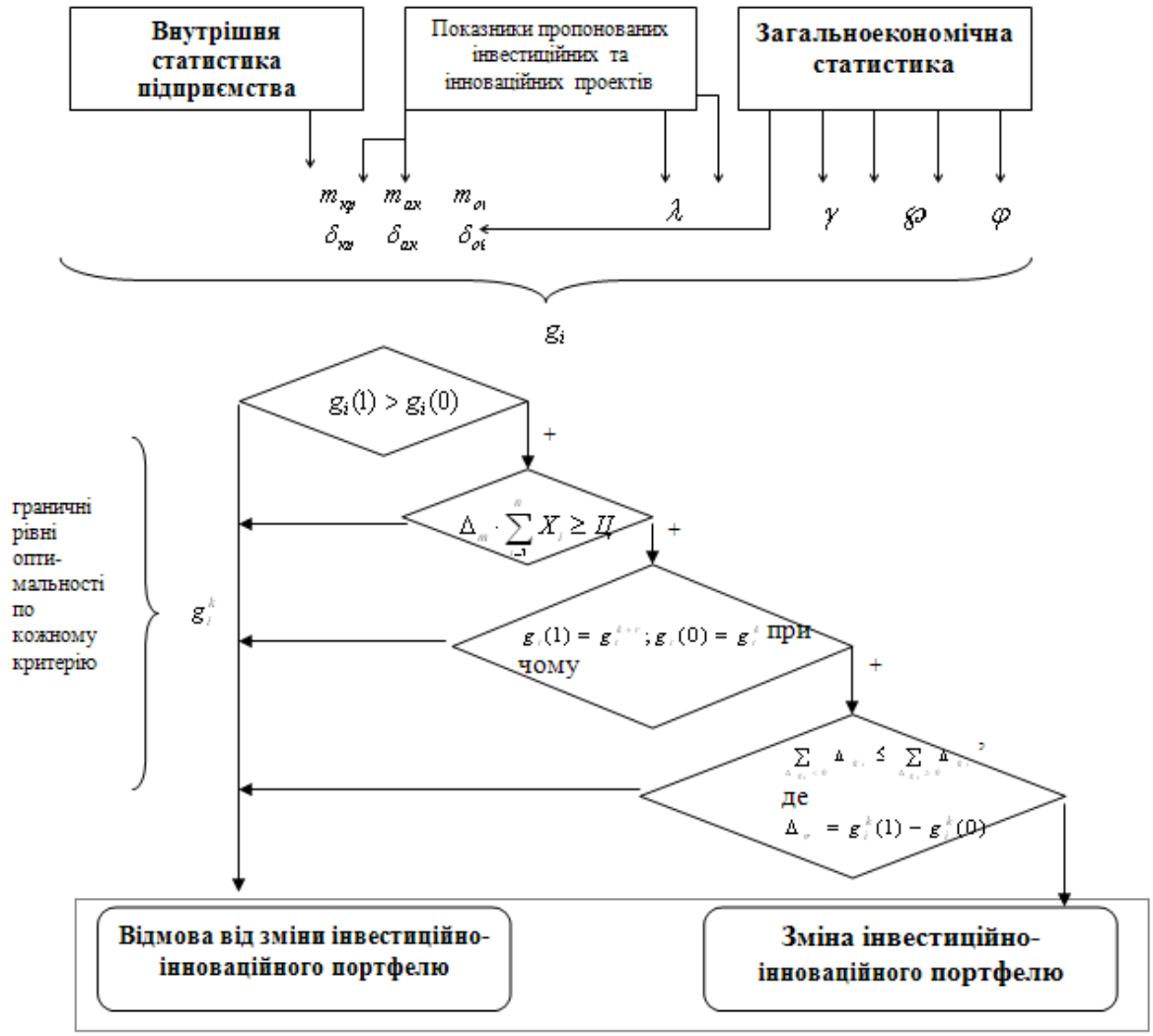

Рис. 1. Загальний вигляд алгоритму оптимізації інвестиційно-інноваційного портфеля підприємства

На першому рівні перевіряється переважність нового інвестиційно-інноваційного інструмента хоча б з одного з інвестиційних критеріїв. На другому рівні зіставляються можлива вигода від зміни інвестиційно-інноваційного портфеля та витрати на проведення цієї зміни. На третьому рівні перевіряється, щоб у результаті зміни інвестиційно-інноваційного портфеля жоден з критеріїв не отримав значення, на рівень нижчого, ніж було в попередньому варіанті. На четвертому рівні з'ясовується, чи перебільшує сума позитивних змін у рамках одного рівня принадності суму негативних змін. Якщо виконуються всі ці умови, то видається рекомендація до зміни інвестиційно-інноваційного портфеля.

Для прискорення пошуку початкова оптимізація виконується на досить значному шагу варіації даних, а детальніший пошук з меншим шагом ведеться в областях значень x_i, де були визначені базові рішення.

Перед початком оптимізації необхідно визначити загальний обсяг інвестиційного портфеля й перерахувати відомі абсолютні значення X_i та їх обмеження у відносні x_i із відповідною зміною визначених обмежень.

Висновки. Отже, доцільно розглядати єдиний інвестиційно-інноваційний портфель підприємства, не відокремлюючи інвестиційні й інноваційні процеси один від одного. На формування інвестиційно-інноваційного портфеля підприємства впливають зазначені вище принципи, зокрема, комплексності, оптимальності та диверсифікації. Для оцінки інвестиційно-інноваційного портфеля підприємства доцільно використовувати комплексну інтегровану систему показників. Також було запропоновано алгоритм формування та оптимізації інвестиційно-інноваційного портфеля підприємства.

1. Андросова О. Ф. Трансфер технологій як інструмент реалізації інноваційної діяльності / О. Ф. Андросова, А. В. Череп. – К. : Кондор, 2007. – 356 с.
2. Вдовиченко А. М. Фінансові ресурси населення та їх вплив на інноваційні процеси в Україні / А. М. Вдовиченко. // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 1 (91). – С. 207–217.
3. Говоруха Ж. А. Питання розвитку інноваційної діяльності підприємств України / Ж. А. Говоруха. // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 8 (74). – С. 107–115.
4. Дженкова В. И. Анализ инвестиционно-инновационной деятельности ТНК в мире и в Украине / В. И. Дженкова, Е. С. Алешко, Н. Г. Лобаш // Економічний простір. – 2010. – № 36. – С. 5–13.
5. Жежуха В. Й. Принципи оцінювання рівня інноваційності технологічних процесів машинобудівних підприємств / В. Й. Жежуха // Економічний простір. – 2010. – № 33. – С. 221–230.
6. Зятковський І. В. Державна підтримка нових форм інноваційної діяльності промислових підприємств: організаційні та фінансові аспекти / І. В. Зятковський // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 6 (72). – С. 73–81.
7. Сирцева С. В. Фінансово-кредитне забезпечення інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств України / С. В. Сирцева // Економічний простір. – 2010. – № 33. – С. 258–264.

Рецензенти:

Череп А.В. – доктор економічних наук, професор, декан економічного факультету Запорізького національного університету;

Барабанова В.В. – кандидат економічних наук, завідувач кафедри економічної кібернетики Криворізького факультету Запорізького національного університету.

УДК 351.001.76

ББК 65.9 (4 Укр)

Олійник А.Д., Красноносова О.М.

НАУКОВО-ТЕХНІЧНИЙ ТА ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ УКРАЇНИ Й ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Науково-дослідний центр індустріальних
проблем розвитку НАН України,
61022, м. Харків, майдан Свободи, 5,
7 під'їзд,
тел.: 0577063229;
e-mail: oprre@mail.ru

Анотація. У статті досліджено тенденції і масштабність наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності в Україні й Харківській області в аспекті впливу на результати інноваційної діяльності промислових підприємств країни. Запропоновано напрями структурної перебудови промисловості країни.

Ключові слова: науково-технічний потенціал, інноваційний розвиток, промислова політика, структурна перебудова, парадигма, напрями змін.

Annotation. In the article tendencies and scale of scientific, scientific and technical and innovative activity in Ukraine and Kharkiv area in the aspect of influence on the results of innovative

activity of industrial enterprises of country are investigated. Directions of the structural re-erecting of industry of country are offered.

Key words: scientific and technical potential, innovative development, industrial policy, structural re-erecting, paradigm, directions of changes.

Вступ. Забезпечення економічної незалежності та відродження промисловості України можливе, як підкреслюється в Концепції державної промислової політики України, лише на підставі впровадження досягнень науки та техніки, розвитку високотехнологічних виробництв [1]. У зв'язку із цим зростають значення та актуальність досліджень в цьому напрямі.

Проблеми інноваційно-технологічного розвитку економіки країни, питання щодо стратегій інноваційного розвитку промисловості країни, економіко-технологічні аспекти інноваційного дефолту України досліджуються в роботах таких відомих учених, як Б. Патон, В. Геєць, В. Семиноженко, Б. Кваснюк, А. Гальчинський, О. Шнипко, Л. Федулова, П. Бубенко та ін. [2–7].

Однак дискусії щодо структурної перебудови промисловості країни в напрямі забезпечення її сталого розвитку продовжуються.

Постановка завдання. Метою дослідження є виявлення масштабності та тенденцій науково-технічної й інноваційної діяльності в Україні та Харківській області в аспекті впливу на інноваційну діяльність промислових підприємств, визначення напрямів підвищення ефективності промислової політики в Україні.

У роботі використані такі методи дослідження: логіко-теоретичного узагальнення й порівняння показників науково-технічної та інноваційної діяльності; графічного аналізу – для визначення динаміки обсягів фінансування наукових і науково-технічних робіт; абстракції та аналогії – для визначення сутності поняття "промислова політика".

Результати. Виконання завдання щодо розвитку високотехнологічних виробництв, сформульованого в Концепції державної промислової політики, неможливе без розвитку фундаментальних і прикладних досліджень, створення умов для виконання науково-технічних розробок та науково-технічних послуг. Фундаментальні дослідження дозволяють одержати нові знання про закономірності розвитку природи й суспільства. Прикладні дослідження визначають можливі шляхи використання результатів фундаментальних досліджень, а науково-технічні розробки забезпечують створення інноваційних матеріалів, продуктів, процесів, пристроїв, систем, методів тощо, які застосовуються в практичній діяльності промислових підприємств.

Відносно термінологічного апарату, слід підкреслити, що до 2007 року Державним комітетом статистики України використовувалося поняття "технологічні інновації". Трактувалося воно як діяльність підприємств, яка пов'язана з розробкою та впровадженням як технологічно нових, так і значно технологічно вдосконалених продуктів (продуктові інновації) і процесів (процесові інновації). З 2007 року в державних статистичних виданнях під інновацією розуміється введення у вживання будь-якого нового або значно вдосконаленого продукту (товару чи послуги) [8].

Виходячи з наведених понять, досліджено, по-перше, масштабність і динаміку показників наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності в Україні й Харківській області; по-друге, основні відносні показники наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності; по-третє, структуру фінансування наукових і науково-технічних робіт, а також результати інноваційної діяльності в Україні та Харківській області.

Як об'єктивні дані, що визначають науково-технічний потенціал України та регіону, розглянуто такі показники: кількість наукових організацій, чисельність працівників наукових організацій основної діяльності та чисельність фахівців, які виконують наукові й науково-технічні роботи, обсяг виконаних наукових і науково-технічних робіт (табл. 1).

Таблиця 1

Масштабність наукової та науково-технічної діяльності в Україні й регіоні

Показники	2000 р.		2008 р.	
	Україна	Регіон (ранг)	Україна	Регіон (ранг)
1. Кількість наукових організацій, одиниць	1 490	217 (2)	1 378	217 (2)
2. Чисельність працівників наукових організацій основної діяльності, осіб	187 980	32 156 (2)	149 699	23 890 (2)
3. Чисельність фахівців, які виконують наукові та науково-технічні роботи, осіб	120 773	19 912 (2)	94 138	15 611 (2)
4. Обсяг виконаних наукових і науково-технічних робіт, млн грн	1 978,41	329,5 (2)	8 538,94	1 419,0 (2)

Наведені в табл. 1 дані свідчать про те, що в Україні кількість наукових організацій зменшилась у 2008 р. на 112 одиниць у порівнянні з 2000 р. [9]. Чисельність працівників наукових організацій основної діяльності, а також тих, які виконують наукові й науково-технічні роботи, скоротилася, відповідно, на 38,3 тис. осіб і 26,6 тис. осіб. У Харківській області кількість наукових організацій не зменшилась, але чисельність вищенаведених категорій працівників теж скоротилася, відповідно, на 8,3 тис. осіб і 4,3 тис. осіб, що в загальній чисельності наукових працівників в Україні складає 21,7% та 16,2% відповідно. За всіма показниками, які визначають масштабність наукової та науково-технічної діяльності, регіон (Харківська область) посідає в країні друге місце.

Відносні показники наукової та науково-технічної діяльності свідчать про те, що питома вага виконаних наукових і науково-технічних робіт у валовому регіональному продукті (ВРП) у масштабі України скоротилася з 1,43% до 1,18% (табл. 2).

Питома вага працівників наукових організацій основної діяльності до загальної чисельності працюючих скоротилася з 0,93% до 0,71%. Одночасно збільшився обсяг робіт на одного фахівця, який виконує наукові та науково-технічні роботи, – з 16,38 тис. грн у 2000 р. до 90,7 тис. грн у 2008 р., тобто в 5,5 раза.

Таблиця 2

Відносні показники наукової та науково-технічної діяльності в Україні й регіоні

Показники	2000 р.		2008 р.	
	Україна	Регіон (ранг)	Україна	Регіон (ранг)
1. Питома вага виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВРП, %	1,43	4,0 (2)	1,18	3,23 (2)
2. Питома вага працівників наукових організацій основної діяльності до загальної чисельності працюючих, %	0,93	2,5 (2)	0,71	1,8 (2)
3. Обсяг робіт на одного фахівця, який виконує наукові та науково-технічні роботи, тис. грн	16,38	10,13 (2)	90,7	90,9 (2)

У Харківській області питома вага виконаних наукових і науково-технічних робіт ВРП зменшилася із 4,0% у 2000 р. до 3,23% у 2008 р. Питома вага працівників наукових організацій основної діяльності до загальної чисельності працюючих у регіоні скоротилася з 2,5% до 1,8%. Обсяг робіт на одного фахівця, який виконує наукові та науково-технічні роботи, збільшився з 10,13 тис. грн у 2000 р. до 90,9 тис. грн у 2008 р.,

тобто майже в 9 разів. За всіма відносними показниками наукової та науково-технічної діяльності регіон також знаходиться на другому місці в країні.

Найбільше падіння чисельності дослідників в Україні за період з 2000 р. спостерігалося в галузі технічних наук – на 30%. Це та галузь науки, яка безпосередньо продукує науково-технічні розробки для їх упровадження в економіку країни. Таке становище є найбільш негативним для відродження промисловості країни.

У табл. 3 наведено структуру фінансування наукових і науково-технічних робіт в Україні й регіоні [9].

Таблиця 3

Структура фінансування наукових і науково-технічних робіт в Україні й регіоні

Показники	2000 р.				2008 р.			
	Україна		Регіон		Україна		Регіон	
	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%
Усього: обсяги фінансування	2 046,3	100,0	381,55	100,0	8 024,7	100,0	1 343,6	100,0
За джерелами фінансування:								
- державний бюджет	614,5	30,0	122,6	32,1	3 909,8	48,7	530,4	39,5
- кошти місцевих бюджетів	-	-	-	-	39,9	0,5	1,54	0,12
- кошти позабюджетних фондів	18,6	1,0	-	-	38,1	0,47	0,86	0,06
- власні кошти наукових організацій	61,3	3,0	2,90	0,76	592,5	7,4	75,45	5,62
- кошти вітчизняних замовників	785,8	38,4	170,1	44,58	2 072,2	25,82	524,0	39,0
- кошти іноземних держав	477,1	23,3	80,4	21,1	1 254,9	15,64	189,9	14,1
- інші джерела	89,1	4,3	5,55	1,46	117,3	1,5	21,4	1,6

Статистичні дані, наведені в табл. 3, свідчать, що як у 2000 р., так й у 2008 р. основним джерелом фінансування наукових і науково-технічних робіт в Україні в цілому, і в Харківській області зокрема були кошти державного бюджету. В Україні вони складали, відповідно, 30,0% у 2000 р. і 48,7% у 2008 р. Кошти вітчизняних замовників зменшилися з 38,4% у 2000 р. до 25,82% у 2008 р., іноземних держав – з 23,3% до 15,64%. У 2008 р. обсяги коштів вітчизняних замовників та іноземних держав на фінансування наукових і науково-технічних робіт скоротилися в порівнянні з 2000 р. як в Україні в цілому, так і в Харківському регіоні (відповідно, на 12,58%; 5,58% та 7,66%; 7,0%).

Обсяг власних коштів на фінансування наукових і науково-технічних робіт у цілому в Україні збільшився у 2008 р. до 7,4% в порівнянні з 3,0% у 2000 р., у Харківській області – з 0,76% у 2000 р. до 5,62% у 2008 р., тобто в 7,4 раза. Кошти з інших джерел скоротилися в Україні з 4,3% у 2000 р. до 1,5% у 2008 р. У регіоні обсяг коштів на наукові та науково-технічні роботи з інших джерел збільшився, але несуттєво: з 1,46% у 2000 р. до 1,6% у 2008 р.

Слід зазначити, що за період з 2000 р. питома вага коштів з державного бюджету в загальній сумі коштів на фінансування наукових і науково-технічних робіт збільшувалась. Але одночасно спостерігалася тенденція до зменшення фактичного показника фінансування наукових і науково-технічних робіт щодо ВВП країни (рис. 1).

Фактичне значення показника фінансування наукових і науково-технічних робіт стосовно ВВП у 2008 р. у два рази менше від порогового значення (1,7–2,0%) відповідного індикатора науково-технологічної безпеки країни [3; 6; 7]. За наведеними

показниками складно очікувати високих результатів інноваційної діяльності. Така стратегія фінансування фундаментальної науки в Україні може призвести до її ліквідації, що позбавить країну права залишатись у списку розвинених держав.

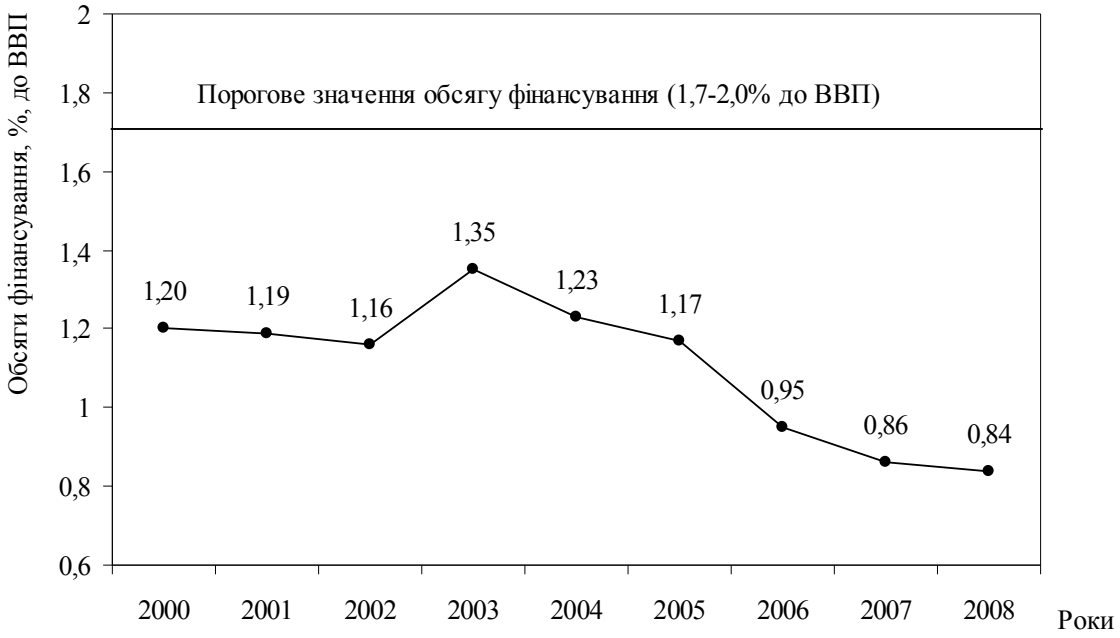

Рис. 1. Динаміка обсягів фінансування наукових і науково-технічних робіт в Україні у 2000–2008 рр. [8; 9]

Інноваційний потенціал економіки України та Харківської області досліджувався за показниками кількості інноваційно активних промислових підприємств; кількості промислових підприємств, що впроваджували інновації; обсягу реалізованої інноваційної продукції; обсягу реалізованої інноваційної продукції за межі України (табл. 4–6).

У табл. 4 показано масштабність інноваційної діяльності в Україні в цілому й регіоні (Харківській області).

Таблиця 4

Масштабність інноваційної діяльності в Україні й Харківській області

Показники	2000 р.		2008 р.	
	Україна	Регіон (ранг)	Україна	Регіон (ранг)
1. Кількість інноваційно активних промислових підприємств, од.	1 705	128 (2)	1 397	110 (3)
2. Кількість промислових підприємств, що впроваджували інновації, один.	1 491	96 (2)	1 160	97 (2)
3. Обсяг реалізованої інноваційної продукції, млн грн	12 148,3	1 011,0 (3)	45 830,2	2 884,7 (6)
4. Обсяг реалізованої інноваційної продукції за межі України, млн грн	302,6 (1)	209,3 (2)	23 633,1	729,0 (7)

Як свідчать статистичні дані, які наведено в табл. 4 [9; 10], показники кількості інноваційно активних промислових підприємств в Україні, а також кількості промис-

лових підприємств, що впроваджували інновації, погіршились. Їх питома вага зменшилася з 18% у 2000 р. до 13% у 2008 р. і з 14,8% у 2000 р. до 10,8% у 2008 р. (табл. 5).

Таблиця 5

Відносні показники інноваційної діяльності

Показники	2000 р.		2008 р.	
	Україна	Регіон (ранг)	Україна	Регіон (ранг)
1. Питома вага інноваційно активних промислових підприємств, %	18,0	3,71 (4)	13,0	3,19 (3)
2. Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, до загальної кількості підприємств, %	14,8	2,78 (3)	10,8	2,46 (3)
3. Питома вага реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої промислової продукції, %	8,4	11,7 (4)	5,9	7,4 (4)
4. Питома вага реалізованої інноваційної продукції за межі України в загальному обсязі реалізованої інноваційної продукції, %	24,9	20,7 (2)	51,6	25,3 (2)

В Україні в цілому зменшилася питома вага реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої промислової продукції – з 8,4% у 2000 р. до 5,9% – у 2008 р. Але одночасно збільшилася питома вага реалізованої інноваційної продукції за межі України в загальному обсязі реалізованої інноваційної продукції – з 24,9% у 2000 р. до 51,6% у 2008 р., що є позитивним явищем.

У Харківській області, як і в Україні в цілому, кількість інноваційно активних підприємств також зменшилася. Кількість промислових підприємств, що впроваджували інновації, залишилася практично на тому ж рівні. За цими двома показниками Харківська область посідала на початок 2008 р. третє і друге місця серед регіонів України. За показниками обсягу реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої промислової продукції – 4 місце серед регіонів України. За показником питомої ваги реалізованої інноваційної продукції за межі України в загальному обсязі реалізованої інноваційної продукції – друге місце.

Результати інноваційної діяльності оцінено за кількістю отриманих охоронних документів на об'єкти промислової власності (винаходи, корисні моделі, промислові зразки) від державного департаменту інтелектуальної власності України й патентних відомств іноземних держав (табл. 6).

Таблиця 6

Результати інноваційної діяльності

Показники	2000 р.		2008 р.	
	Україна	Регіон (ранг)	Україна	Регіон (ранг)
Отримано охоронних документів на об'єкти промислової власності (винаходи, корисні моделі, промислові зразки):				
- державного департаменту інтелектуальної власності в Україні	3 256	474	8 243	1 027
- патентних відомств іноземних держав	132	32 (2)	152	38 (1)

Дані табл. 6 свідчать про те, що Харківська область у 2000 р. знаходилася на другому місці, а у 2008 р. – на першому серед регіонів України за показником отриманих

охоронних документів на об'єкти промислової власності від патентних відомств іноземних держав [8].

За кількістю отриманих охоронних документів (патентів) від патентних відомств іноземних держав Харківська область у 2008 р. посіла перше місце. На другому місці – Дніпропетровська область (27 патентів), на третьому – Донецька (26 патентів), на четвертому – м. Київ (15 патентів). Питома вага цих регіонів у загальній кількості отриманих охоронних документів від патентних відомств іноземних держав складає 69,7%. У 2000 р. Харківська область посідала друге місце (32 патенти) після Донецької області (38 патентів). У 2000 р. питома вага Харківської і Донецької областей у загальній кількості отриманих патентів від патентних відомств іноземних держав складала 53%, а м. Київ – 18%.

Такі результати інноваційної діяльності не дають підстав вважати, що в Україні науково-технічна сфера займає провідне місце в усіх регіонах. Разом з тим визнання головної ролі науково-технічної сфери – аксіома для тих країн, які прагнуть до лідерства й реалізації активної політики концентрації національних ресурсів на пріоритетних напрямах науково-технічного розвитку.

Виходячи із цього, промислова політика розуміється нами як система заходів прямого й непрямого регулювання державою інноваційного розвитку промислових підприємств країни, який не може бути забезпечений дією ринкового механізму саморегулювання.

Мета промислової політики – формування конкурентоспроможного індустріального комплексу країни в результаті становлення нового типу галузевої структури промисловості, яка характеризується наявністю високотехнологічного ядра з перевагою виробництв п'ятого й елементів шостого технологічного укладів.

До п'ятого технологічного укладу відносяться електротехнічна промисловість, обчислювальна техніка, програмне забезпечення, телекомунікації, авіаційна промисловість, оптоволоконна техніка, роботобудування; інформаційні послуги; генна інженерія; мікротехнології.

До шостого технологічного укладу – біо- та нанотехнології, оптоелектроніка, аерокосмічна промисловість і системи штучного інтелекту; глобальні інформаційні мережі й інтегровані високошвидкісні транспортні системи.

Слід підкреслити, що зарахування всіх вищенаведених технологій до високих є дискусійним, але це питання не є метою нашого дослідження.

Таким чином, можна констатувати, що досягнення мети щодо формування конкурентоспроможного індустріального комплексу країни неможливе без забезпечення високого рівня розвитку фундаментальних і прикладних досліджень, розвитку інноваційної діяльності підприємств. Інноваційний розвиток повинен стати найважливішим пріоритетом сучасної промислової політики в країні.

В основі національної промислової політики бачиться триступенева структура промислового виробництва – важка індустрія, яка нині підтримує економіку країни. Але для неї характерні матеріало- та трудомістке виробництво, а також значне екологічне навантаження на довкілля. Тому економічний простір такого виду промислової діяльності в Україні потрібно поступово скорочувати. Найбільш динамічно потрібно розвивати, на наш погляд, такий напрям, як матеріальне виробництво, засноване на технологіях, які швидко оновлюються й ускладнюються, а також напрям, який передбачає розвиток освіти й науки. Застосування стратегії інноваційного прориву дозволить забезпечити функціонування промисловості України на новій основі з високим рівнем інтелектуальної складової та орієнтацією на виробництво високотехнологічних конкурентних видів продукції.

Для вирішення проблеми щодо визначення швидкості трансформації в напрямі структурної перебудови промисловості, доцільності реалізації комплексного пакета реформ (у цілому або проведення їх у декілька етапів), прийняття нових законів тощо може бути використана системна парадигма, яка запропонована професором економіки Гарвардського університету США Я.Корнаї. Ця парадигма дозволяє виявити напрями змін, які можуть бути ініційовані й реалізовані за активною участю держави чи здійснені еволюційно [11].

Висновки.

Проведені дослідження свідчать про таке.

У сучасних умовах важливого значення набуває розвиток промислового комплексу країни, який, у свою чергу, неможливий без динамічного розвитку наукової, науково-технічної та інноваційної сфер.

З урахуванням небезпечного явища щодо обсягів фінансування наукових і науково-технічних робіт в Україні стосовно ВВП необхідно направити державні фінансові ресурси на пріоритетні напрями фундаментальних і прикладних наукових досліджень, що стосуються розробки новітніх, у т. ч. високих, технологій, з наступним їх упровадженням на провідних промислових підприємствах країни.

Стрижнем промислової політики уряду повинно стати забезпечення економічного зростання не стільки за рахунок кількісного збільшення обсягів виробництва промислової продукції, скільки в результаті зміни структури ВВП у напрямі підвищення частки високоякісної інноваційної продукції п’ятого та шостого технологічних укладів.

1. Про концепцію Державної промислової політики // Офіційний вісник України : щотижневий збірник актів законодавства / Міністерство юстиції України. – К., 2003. – № 7. – 28 лютого. – С. 27–39.
2. Патон Б. Наука – інноваціям / Б. Патон. // Наука та інновації. – 2008. – № 5. – С. 19–20.
3. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України : в 3 т. – Т 2 : Інноваційно-технологічний розвиток економіки /[за ред. В. М. Гейця та ін..] – К. : 2007. – 564 с.
4. Гальчинський А. Україна: наука та інноваційний розвиток. / А. Гальчинський, В. Геєць, В. Семиноженко. – К. : Наукова думка, 1997. – 66 с.
5. Бубенко П. Т. Регіональні аспекти інноваційного розвитку : монографія / П. Т. Бубенко. – Х. : НТУ “ХПІ”, 2002. – 316 с.
6. Шнипко О. С. Інноваційний дефолт України: економіко-технологічний контекст : монографія. – К. : Генеза, 2009. – 248 с.
7. Інноваційний розвиток економіки : модель, система управління, державна політика / [за ред. Л. І. Федулової]. – К. : Основа, 2005.
8. Регіони України : статистичний збірник, 2008 / [за ред. О. Г. Осауленка]; Державний комітет статистики України. – К. : Консультант, 2008. – Ч. ІІ. – 804 с.
9. Регіони України : статистичний збірник, 2009 / [за ред. О. Г. Осауленка] ; Державний комітет статистики України.– К. : ДП “Інформаційно-аналітичне агентство”, 2009. – Ч.ІІ. – 760 с.
10. Україна у цифрах за 2008 рік / Державний комітет статистики України. – К. : ДП “Інформаційно-аналітичне агентство”, 2009. – 258 с.
11. Корнаи Я. Системная парадигма / Я. Корнаи. // Вопросы экономики. – 2002. – № 4. – С. 4–22.

Рецензенти:

Іванов Ю.Б. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів Харківського національного економічного університету;

Тищенко О.М. – доктор економічних наук, професор, заступник директора з наукової роботи Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України.

УДК 331.101.3
ББК У 9 (4 Укр) 240.01
Олійничук В.М.

НАПРЯМИ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОГО МЕХАНІЗМУ МОТИВАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Чортківський інститут підприємництва і бізнесу
Тернопільського національного економічного
університету,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра обліку і аудиту,
48500, м. Чортків, вул. С.Бандери, 46,
тел/факс: 20849,
e-mail: mazomo@rambler.ru

Анотація. У статті досліджено проблеми вибору форм, методів та інструментів державного регулювання економіки й оптимізації механізму мотивації інноваційної діяльності. З'ясовано суть інноваційної діяльності як форми праці й розкрито напрями її стимулювання на сучасному етапі розвитку ринкової економіки.

Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність, інноваційна праця, мотивація інноваційної діяльності, трудова мотивація, інноваційний продукт, інноваційний менеджмент, інноваційний потенціал.

Annotation. The article is devoted to the problem of the choice of forms, methods and instruments of regulation the state of the economy and the optimization of mechanism of motivating of innovative activity. The essence of innovative activity as the fom of work is studied and the ways of its stimulation at the modern stage of development of market economy are revealed.

Key words: innovations, innovative activity, innovative work, motivation of innovative activity, labor motivation, innovative product, innovative management, innovative potential.

Вступ. Україна вже нині має бути готовою запропонувати світу нововведення саме радикального характеру, від використання яких можна очікувати значного ефекту. В іншому разі за відсутності інноваційного характеру нових технологій розвиватися за рахунок традиційних видів діяльності буде важко, оскільки у випадку відсутності цілеспрямованих дій, які забезпечують приплив капіталів до сфери високих технологій, не буде інноваційних змін, а значить, модернізації національної економіки.

Вирішальною ознакою інновації є можливість використання нововведення на рівні одного підприємства. Отже, інновація – це нововведення, використання якого призводить до якісних змін у виробництві з метою отримання соціально-економічної вигоди [1, с.13]. Інвестиції при цьому відіграють основну роль при переведенні нововведення в якісні зміни у виробництво, механізмом якого є інновації.

Проблемам вибору форм, методів та інструментів державного регулювання економіки й оптимізації механізму мотивації інноваційної діяльності приділяли увагу як вітчизняні, так і зарубіжні вчені – В. Александрова, Ю. Бажал [2], О. Білорус, Д. Богиня, Б. Генкин [3], А. Гальчинський, В. Геєць [1], Н. Гончарова, В. Рубан [4], О. Чубукова [4], В. Некрасов [4], А. Коренной, А. Поручник, Л. Смирнова [5], В. Соловйов [6], Д. Стеченко [7], Н. Заваліна [8], І.Балабанов, Р. Блейк і Дж. Моутон. Разом з тим ними досліджуються лише загальні проблеми вибору форм, методів та інструментів державного регулювання економіки й оптимізації механізму мотивації інноваційної діяльності, практично не береться до уваги наявність великої кількості невирішених проблем, дискусійність багатьох теоретичних положень, а також їх велике практичне значення зумовлюють необхідність подальшого дослідження напрямів формування ефективного механізму мотивації інноваційної діяльності.

Постановка завдання. Нині в Україні іншого шляху розвитку, крім інноваційного, немає, оскільки старіння основного капіталу та методів управління дійшли до крайньої межі при наявності значного інноваційного потенціалу, який, на жаль, поступово руйнується. З огляду на це, метою нашого дослідження є розкриття напрямів формування ефективного механізму мотивації інноваційної діяльності.

Результати. Аналіз процесу виникнення, розвитку й поширення нововведень у межах конкретної організації (підприємства) або в масштабах держави вказує на те, що необхідно застосовувати системний підхід, щоб визначити сутність інноваційної діяльності й стимулювати їх на сучасному етапі розвитку ринкової економіки.

У зв'язку із цим, логічно розглянути поняття "інновація" та "інноваційна праця". На думку Ю. Бажала, інновація – це не просто нововведення, а нова виробнича функція. Це зміна технології виробництва, яка має історичне значення і є необхідною. Інновація − стрибок від старої виробничої функції до нової, але не кожне нововведення, нове виробництво є інновацією [3, с.124]. В економічній літературі можна зустріти й інші визначення, які частково розкривають суть інновацій, але за цими визначеннями можна зрозуміти суть предмета інновації.

Поняття "інноваційна праця" в теорії і практиці управління працею є недостатньо вивчене і потребує ретельних наукових досліджень в аспекті з'ясування її кількісних та якісних характеристик, методологічних підходів й інструментів вимірювання продуктивності, ефективності такої праці. Інноваційна праця − це така діяльність, за якої працівник зайнятий лише створенням нового в науці, техніці, мистецтві, економіці та інших сферах [6, с.145]. Така праця передбачає постійний неповторний пошук нових рішень, підходів, нового ставлення до наявних проблем, активного розвитку самостійності й ініціативи. Результатом інноваційної праці є нові ідеї, образи, і цей результат не залежить безпосередньо від тривалості та інтенсивності роботи, а визначається, насамперед, творчими здібностями до певного виду діяльності, активністю людини, умовами реалізації цих здібностей у суспільстві. Переважно інноваційною працею займаються винахідники, раціоналізатори, науковці, інженери, підприємці та ін. Саме завдяки їхній праці створюється й реалізується на ринку інноваційний продукт.

Для підприємців нововведення стають інструментом розвитку бізнесу. Одні результати інноваційної діяльності реалізуються безпосередньо у вигляді нових технологій і продуктів, інші набувають правової форми (право на використання ноу-хау, патентів). Крім виробничої сфери, інноваційна діяльність впливає на ефективність процесів реалізації продукції (нові технології просування товару й надання комерційних послуг). Предметом інновацій можуть бути також методи і процедури підготовки та прийняття рішень.

Розкриття самої суті інноваційної діяльності як форми праці тісно пов'язане з визначенням мотиваційних основ її розвитку. Давно виникла потреба у формуванні ефективного механізму мотивації, що на основі посилення розвитку передових інноваційних і наукомістких форм виробництва зміг би дієво спонукати як підприємців, так і найманих працівників до розвитку інноваційної складової праці. Така потреба, на жаль, суперечить реаліям вітчизняної економіки. В Україні немає розвиненої інноваційної інфраструктури, тривалий час спостерігається брак необхідної мотивації підприємств-виробників до застосування інновацій як засобу конкурентної боротьби. Усе це спричинило істотне відставання України в інноваційній сфері.

Необхідність знаходження ефективних способів розвитку інноваційної праці в Україні потребує пояснення мотиваційних засад розвитку такої праці. Останнім часом учені приділяли замало уваги саме з'ясуванню специфічних стимулів і мотивів, що спонукають працівників до процесу розробки та впровадження інновацій в умовах переходу до ринкової економіки, доцільності й ефективності сучасних методів оцінки та

стимулювання інноваційної праці, значенню трудового менталітету працівників у сприйнятті інновацій у контексті подальшої постіндустріальної орієнтації суспільного розвитку.

До інноваційної праці персонал необхідно спонукати. Для цього створюється певна система трудової мотивації з притаманними тільки їй характерними рисами з огляду на специфічність інноваційної праці, специфіку її змісту, структуру стимулів і мотивів. Поняття "трудова мотивація" розглядається як процес впливу на трудову поведінку людей, заохочення їх для досягнення особистих цілей і цілей організації [4, с.16]. Мотивація праці – надзвичайно важлива складова більш загальної проблеми – формування і розвитку людини у сфері трудової діяльності, ефективності праці. Проблеми мотивації праці, зокрема інноваційної, набувають дедалі більшого значення, бо в усіх видах діяльності зростає елемент розумових зусиль, інтелектуальності, який значною мірою залежить від мотивації.

Завжди є фактори, які не стимулюють інноваційну діяльність. Для українських підприємств такими факторами є низький рівень життя інженерно-технічних працівників; відсутність захисту прав інтелектуальної власності; незадоволеність досить низькою оплатою праці; невідповідність одержуваного доходу та складності роботи, пов'язаної з розробкою й упровадженням нововведень; незадовільні умови й режим праці, нестача нової інформації, несправедливий розподіл функціональних обов'язків; відсутність заохочень винахідництва з боку керівництва; відсутність можливостей прояву ініціативи, самостійності; несприятливий психологічний клімат у трудовому колективі; невідповідність одержуваного матеріального заохочення внеску працівника в результати роботи підприємства. Дію таких антистимулюючих факторів треба максимально скорочувати, для чого слід чітко розуміти та враховувати сутність і специфіку внутрішньої мотивації працівників до інноваційної діяльності, створювати максимально сприятливі умови для якнайповнішого розкриття творчого потенціалу працівників. Так, у Тернопільському регіоні спостерігається різке зниження кількості працівників наукових організацій і спеціалістів, які виконують наукові та науково-технічні роботи, про це свідчать дані табл. 1 [9, с.257].

Таблиця 1

Наукові кадри (осіб)

Кількість працівників наукових організацій[1]	**1995**	**2000**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**
	1 760	**762**	**936**	**812**	**638**	**494**	**442**	**423**	**425**
Кількість спеціалістів, які виконують наукові та науково-технічні роботи:	834	511	558	506	436	333	270	257	333
з них мають науковий ступінь									
доктора наук;	-	1	1	2	3	5	4	1	1
кандидата наук	45	33	30	32	29	33	28	25	24
Кількість працівників, які виконують науково-технічні робо- ти за сумісництвом[2]:	641	1 733	2 008	2 255	2 523	2 699	2 163	2 171	1 963
з них мають науковий ступінь									
доктора наук;	76	151	176	179	211	223	148	163	124
кандидата наук	325	883	1 013	1 092	1 200	1 221	979	1 036	947

[1] З 2006 р. без урахування організацій, які виконують лише науково-технічні послуги.

[2] З 2006 р. включено всіх науково-педагогічних працівників вищих навчальних закладів.

Статистичні дані свідчать, що в Тернопільській області найбільша кількість працівників наукових організацій налічувалася в 1995 році й становила 1 760 осіб. Упродовж десяти років ця цифра зменшилася в 3,6 раза (638 осіб). За 2006−2009 роки спостерігається тенденція до різкого скорочення кількості працівників наукових організацій. Однак, якщо проаналізувати кількість працівників, які виконують науково-технічні роботи за сумісництвом, до яких включено з 2006 року всіх науково-педагогічних працівників вищих навчальних закладів, то їх кількість порівняно з 1995 роком у 2006 році зросла в 4,2 раза (2 699 осіб). Проте у 2009 році порівняно з 2006 роком кількість працівників, які виконують науково-технічні роботи за сумісництвом, скоротилася на 73% (1 963 особи).

Кількість науковців із вченими ступенями доктора наук і кандидата наук, які виконують наукові та науково-технічні роботи протягом досліджуваного періоду, займає незначний відсоток від загальної кількості працівників наукових організацій: так, у 1995 році − 2,6% (45 осіб), у 2006 році – 7,7% (38 осіб) та у 2009 році – 5,9% (25 осіб). Якщо проаналізувати кількість науковців з ученими ступенями, які виконують науково-технічні роботи за сумісництвом, то протягом 1995−2009 років їх кількість зросла у 2,7 раза (1 071 особа) [9, с.257]. Тенденція, що спостерігається в Тернопільській області, ще раз підкреслює, що вкрай необхідна правильна інноваційна політика держави, яка б забезпечувала мотивацію активної інноваційної діяльності працівників наукових організацій і спеціалістів, які виконують наукові та науково-технічні роботи, створювала б у суспільній трудовій свідомості чітке спрямування на нововведення і значне зростання конкурентоспроможності вітчизняної економіки.

Творчі люди, котрі мають таланти до інноваційної діяльності, потребують особливого ставлення, їх не можна обмежувати й змушувати дотримуватися чіткого графіка роботи. Творчим людям можна встановлювати вільний графік роботи за умови, що роботу, яка їм доручена, буде виконано своєчасно. Таких людей найкраще мотивувати, надаючи їм можливості для творчої реалізації. Для креативних людей важлива реалізація всередині колективу, коли твою ідею, інновацію оцінюють колеги, а також за його межами, коли ім’я автора успішного проекту стає відомим серед фахівців. Спеціально для них треба створити ретельно продуману систему матеріальних і моральних спонукань і стимулів. Така система має передбачати можливості подальшого підвищення кваліфікації і кар’єрного просування, участь у різноманітних семінарах, науково-практичних конференціях, умови фіксування та оформлення винаходів, публікацій робіт наукового характеру, певний механізм внутрішнього управління, ступінь участі таких працівників у формуванні й реалізації інноваційних планів, способи оцінки їхньої творчої ініціативи в процесі індивідуального й колективного заохочення.

Щоб посилити інноваційні засади в праці інженера та в діяльності підприємця-менеджера з метою виведення на ринок конкурентоспроможних інноваційних продуктів, необхідно розробити й застосувати низку заходів, пов’язаних з підвищенням привабливості інноваційної творчої діяльності на ґрунті підтримки державою статусу винахідника, інженера, ученого, зростанням їхньої соціальної захищеності в суспільстві, поверненням оплаті їхньої праці необхідних функцій; реформуванням правових відносин у сфері інноваційної праці в напрямі захисту прав на об’єкти інтелектуальної власності, розвитку конкурентного середовища; проведенням активної політики соціальних інвестицій для забезпечення відтворення науково-технічного потенціалу, зокрема, його висококваліфікованого сегмента, налагодження тісної взаємодії підприємців та інженерів-інноваторів на основі комплексного навчання засад підприємництва, інноваційного менеджменту та конкурентної психології; підвищенням конкурентоспроможності на основі розвитку системи, що органічно поєднує науку, техніку й виробництво.

З огляду на сучасний стан економіки України, необхідне удосконалення механізмів управління інноваційною діяльністю підприємств на базі впровадження нових технологій управління.

У нашій країні набув популярності контролінг − методика управління інноваційно-інвестиційною моделлю розвитку підприємства, спрямована на вивчення тенденцій розвитку його мікро- і макросередовища, виявлення резервів й удосконалення координації систем управління інноваційною діяльністю з використанням нових інформаційних технологій і сучасних методів прийняття рішень для забезпечення реалізації інноваційного потенціалу підприємства. Однак ринкова ситуація в Україні не є достатньо стабільною для того, щоб методологічні нововведення, привнесені контролінгом, дали бажаний результат при підготовці й реалізації управлінських рішень, спрямованих на досягнення поставлених підприємством економічних цілей. Опираючись на вищевикладене, можна стверджувати, що концепція контролінгу має бути відповідним чином адаптована до реалій розвитку економіки [5, с.250].

Висновки. У сучасних умовах посилення глобалізації економіки у світі та зростання загроз економічній безпеці України вкрай необхідна правильна інноваційна політика, яка б забезпечувала мотивацію активної інноваційної поведінки як підприємців, так і найманих працівників, створювала б у суспільній трудовій свідомості чітке спрямування на нововведення і значне зростання конкурентоспроможності вітчизняної економіки.

Отже, ефективною формою державної підтримки інноваційної та наукової діяльності є створення за участю держави вузівсько-промислових дослідницьких центрів. Завдання полягає в стимулюванні об'єднання фінансових ресурсів і матеріально-технічної бази промисловості з кваліфікованими кадрами вузів. Засобами такого стимулювання можуть бути:

- підвищення соціального статусу наукової діяльності через систему правових, організаційних і економічних заходів, у т. ч. удосконалення законодавчої бази щодо захисту прав інтелектуальної власності, створення належних умов і режиму праці наукових кадрів, стимулювання та оплати їх праці;
- збільшення витрат на підготовку фахівців високого класу, тренінги, курси, залучення до наукової діяльності працівників виробничої сфери пріоритетної галузі промисловості та бакалаврів і магістрів провідних вузів України і створення на цій основі центрів підготовки елітних наукових кадрів;
- розробка системної програми відтворення науково-кадрового потенціалу в країні, у т. ч. по регіонах, фінансування початкових витрат вузівсько-промислових центрів із коштів державного бюджету;
- мотивація працівників до інноваційної діяльності, зменшення міграції науковців;
- видача підприємствам-учасникам безкоштовних ліцензій на використання розроблених винаходів і відкриттів.

Лише за таких умов можливо забезпечити формування в Україні розвинутої, конкурентоспроможної економіки, поступовий перехід до якісно нової економіки, що ґрунтується на знаннях.

1. Геєць В. М. Інноватівно-інноваційний шлях розвитку – модернізаційний проект розвитку української економіки і суспільства початку XXI століття / В. М. Геєць // Банківська справа. – 2003. − № 4 (52). – С. 3−32.
2. Генкин Б. М. Введение в метаэкономику и основания экономических наук : курс лекций / Б. М. Генкин. − М. : НОРМА-ИНФРА.М, 2002. − С. 11.
3. Бажал Ю. М. Економічна теорія технологічних змін : навчальний посібник / Ю. М. Бажал. − К. : Заповіт, 1996. – 240 с.
4. Рубан В. Інноваційна модель стратегічного розвитку України: методологія і досвід / Рубан В., Чубукова О., Некрасов В. // Економіка України. – 2003. – № 6 (499). – С. 14–19.

5. Смирнова Л. Д. Концепция гибкого контролинга в системе управления процессом производства. Модели управления в рыночной экономике : сб. науч. тр. / Л. Д. Смирнова, В. Н. Тимохин. – Донецк : ДонГУ, 1999. – Вып. 2. – С. 245−256.
6. Соловьев В. С. Сочинения : в 2 т. / В. С. Соловьев ; [общ. ред. и сост. А. Ф. Гулыги, А. Ф. Лосева ; примеч. С. Л. Кравца и др.]. – М. : Мысль, 1988.
7. Стеченко Д. М. Державне регулювання економіки : навчальний посібник / Д. М. Стеченко. – К. : МАУП, 2000. − 176 с.
8. Инновационный менеджмент : справ. пособие / [под ред. П. Н. Завлина и др.]. − М. : ЦИСН, 1998. − С. 307.
9. Статистичний щорічник Тернопільської області за 2009 рік / Головне управління статистики у Тернопільській області. − С. 257.

Рецензенти:

Хомин П.Я. – доктор економічних наук, професор, в. о. завідувача кафедри обліку і аудиту Чортківського інституту підприємництва і бізнесу Тернопільського національного економічного університету;

Кульчицька Н.Є. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів і банківської справи Чортківського інституту підприємництва і бізнесу Тернопільського національного економічного університету.

УДК 330.332.12 /477/
ББК 65.231

Пепа Т.В.

СТРАТЕГІЧНИЙ ВЕКТОР ОРГАНІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В РЕГІОНІ
(методологічний аспект)

Рада по вивченню продуктивних сил України
НАН України,
01032, м. Київ-32, бульвар Тараса Шевченка, 60,
тел.: 0444869148,
e-mail: monrt @mail. ru

Анотація. Стаття присвячена обґрунтуванню методологічних підходів до організації й оцінки інвестиційно-інноваційної діяльності в регіоні. Розкрита сутність інвестиційно-інноваційних процесів у сучасних умовах господарювання, визначена їх роль у розвитку регіонів. Запропоновані методи оцінки інвестиційно-інноваційної діяльності з метою прийняття правильних управлінських рішень, розроблені напрями їх стратегічного розвитку.

Ключові слова: інвестиції, інновації, інвестиційно-інноваційна діяльність, регіон, стратегія, методологія, оцінка, показники, регулювання, управління.

Annotation. The article substantiates methodological approaches towards organization and assessment of the investment-innovation activities in the region. The substance of investment-innovative processes under existing economic conditions had been detailed and their role in the regional development has been determined. Proposed are assessment methods for the investment-innovation activities in order to ensure effective management decision-making, strategic development directions of such activities have been developed.

Key words: investments, innovations, investment-innovation activities, region, strategy, methodology, assessment, indicators, regulation, management.

Вступ. Успішний розвиток регіональних господарських систем значною мірою залежить від складної взаємодії внутрішніх і зовнішніх чинників, серед яких важливу роль відіграють інвестиційно-інноваційний потенціал, специфіка реалізації інвестиційного та інноваційного процесів їх стратегічний вектор розвитку. Інвестиційно-іннова-

ційна діяльність є основою формування конкурентного середовища та конкурентних переваг регіональних господарських систем на різних ієрархічних рівнях, а її результативність забезпечить здатність країни та її регіонів до створення економічного середовища, яке сприяє підвищенню ефективності виробництва й підвищення добробуту населення.

Значна галузево-просторова диференціація регіонів країни за рівнем соціально-економічного розвитку потребує комплексної оцінки передумов формування та реалізації інвестиційно-інноваційної моделі розвитку на основі цільової діагностики, визначення інвестиційного та інноваційного потенціалів для обґрунтування пріоритетів і стратегій інвестиційно-інноваційного розвитку на різних таксономічних рівнях – державному, галузевому, регіональному, локальному при активній державній регіональній політиці.

Постановка проблеми. В організації інвестиційно-інноваційної діяльності визначальними на сучасному рівні розвитку є процеси глобалізації, економічний прояв яких в модернізації національних ринків товарів і послуг, зміні масштабів та напрямів руху міжнародного капіталу, його територіальної концентрації й форми його інтеграції. Науково-технічний зміст глобалізації проявляється у формуванні комплексів технологічних знань і технологічних систем, розвитку транспорту й зв'язку, у новій прогресивній організації інвестиційно-інноваційної діяльності, що потребує нового переосмислення та пошуку і впровадження нових теоретичних і правових основ формування, організації та регулювання інвестиційно-інноваційних процесів. Незважаючи на значні досягнення в цьому плані, вагомі результати діяльності вчених (Л. Антонюк, А. Гаврилов, М. Корецький, Ю. Морозов, В. Медянський, А. Поручник, А. Пригожин, В. Савчук та інші), досі не вироблена єдина методологічна база організації інвестиційно-інноваційної діяльності регіонів країни з вектором на стратегічний орієнтир розвитку. Саме цим проблемам і присвячена стаття.

Результати. Важливою умовою структурної перебудови й економічного зростання є нарощування обсягів та активізація інвестиційно-інноваційної діяльності, розширення кола застосування й використання інвестицій та інновацій. В останні роки у вирішенні соціально-економічних завдань розвитку країни докорінно змінюється роль регіонів через наповнення новим змістом їх інвестиційно-інноваційної діяльності, яка створює умови для оновлення їх техніко-економічної бази й випуску конкурентоспроможної продукції і зміцненню позицій регіону і країни на внутрішніх і зовнішніх ринках. Інвестиції та інновації сприяють формуванню цілісного економічного середовища, формуванню нового суспільства, забезпеченість інформацією та комп'ютеризації суспільного життя, організації нових інвестиційно-інноваційних систем у всіх сферах діяльності. Інвестиції – це грошові кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери, технології, устаткування, кредити й будь-яке майно, інтелектуальні цінності, що вкладені в об'єкти підприємницької та інші види діяльності з метою одержання прибутку й позитивного соціального ефекту. Загалом інвестиції розуміють як вкладення капіталу з метою його збільшення в майбутньому. Варто розрізняти категорію "інвестицій" і "вкладення капіталу", де під першим розуміють придбання засобів виробництва, а під другим – придбання фінансових активів. Базуючись на численних трактуваннях цього поняття, можна стверджувати, що інвестиції є закономірним економічним процесом, виразом якого є витрачання інвестиційних коштів на предмети й засоби праці і на саму працю, що вкладене у виробництво матеріальних благ. Інвестиції можуть бути як у грошовій і матеріальній формах, так й у формі майнових прав та інших цінностей. Різноманітність видів інвестицій зумовлює доцільність виокремлення їх основних груп чи класів за однорідністю ознак і, насамперед, за змістом інвестиційного об'єкта (прямі, портфельні, інтелектуальні), за спря-

мованістю інвестування (початкові, екстенсивні, ефективні, реінвестиції), за джерелами фінансування (державні, галузеві, муніципальні, приватні), за сутністю вкладеного капіталу (матеріальні, фінансові), за терміном вкладення (довгострокові, середньострокові, короткострокові), а також за суб'єктом вкладення, за характером взаємозв'язків інвестицій, за стратегічним напрямом (пасивні, активні).

Щодо інновацій (оновлення, поліпшення, нововведення) то в широкому розумінні це будь-які зміни, що підвищують конкурентоспроможність об'єктів господарювання, а в більш звичному – це процес трансформації наукових досягнень у виробництво та впровадження їх у практику.

Інновація – суспільно-технологічний процес, який використовує ідеї і винаходи, приводить до створення технологій і виробів, значно кращих за своїми властивостями від наявних. Вони виконують відтворювальну функцію та мають тісний зв'язок з інвестиціями, забезпечують позитивну динаміку інвестиційних ресурсів, і виступають як джерело формування фінансових ресурсів стратегічного розвитку. Можна стверджувати, що інновації – це комплексний процес створення, розповсюдження та використання нового практичного досвіду оновлення основного капіталу або виробничого призначення на основі впровадження досягнень науки й техніки. Варто вказати на те, що, коли інновація – це процес розробки, освоєння, експлуатації виробничого організаційно-економічного потенціалу, закладеного в нововведення, то нововведення – це цілеспрямована, позитивна, прогресивна зміна матеріальних і нематеріальних елементів.

Інновації є рушійною силою суспільного прогресу. Вони – стимул одержання більшого прибутку за рахунок упровадження у виробництво нової продукції, зміни в технологічному, організаційному, виробничому процесі, розвитку маркетингу та менеджменту. У цьому виявляється природний зв'язок інновацій та інвестицій.

Від розвитку інвестицій і новацій інвестиційно-інноваційної діяльності залежать забезпечення прогресивних структурних зрушень в економіці, стабільний і ефективний соціально-економічний розвиток, зростання кількісних і якісних показників економічної діяльності.

В Україні, незважаючи на широке правове середовище інвестиційно-інноваційного розвитку (десятки законів, сотні підзаконних актів), масштаби такої діяльності не відповідають потенціалу країни і є вкрай обмеженими. Нестабільність економічної ситуації та недосконалість законодавчо-правового поля не сприяють активізації інвестиційно-інноваційних процесів, створенню належного конкурентного середовища, використанню конкурентних переваг регіонів, піднесенню конкурентоспроможності країни. Це зумовлює доцільність розробки наукових основ, зокрема, методичної бази, розкриття сутності, аналізу тенденцій, негативних процесів, що впливають на соціально-економічний розвиток, у тому числі на характер, динаміки інвестиційно-інноваційних перетворень.

Ефективність інвестиційно-інноваційної роботи залежить від інвестицій, які визначаються рівнем розвитку економіки, віддачею використовуваних ресурсів і ступенем науково-технічної діяльності. На рівні національної економіки джерелами інвестиційних вкладень виступають фонди відшкодування у вигляді амортизаційних відрахувань і фонди накопичення як частина національного доходу. На рівні суб'єктів господарювання джерелами фінансування інвестицій є власні фінансові ресурси інвесторів, запозичені кошти, кошти громадян, а також бюджетне асигнування. Джерелами інвестування є внутрішні й зовнішні, а також власні й залучені кошти, між іншим, і позикові.

Широке застосування понять "інвестиційний процес" та "інвестиційна діяльність" зумовлює розкриття їх змісту й сутності. Якщо "інвестиційний процес" – це процес залучення інвестора до інвестування для отримання доходу, то "інвестиційна діяль-

ність" – це сукупність практичних дій громадян і держави щодо реалізації інвестицій. Її мета в ресурсному забезпеченні структурної перебудови в економіці, що зумовлює мобілізацію всіх інвестиційно-інноваційних ресурсів та їх ефективне використання, створення умов для нарощування інвестиційних ресурсів, забезпечення умов для формування сприятливого інвестиційного клімату. Тому головним завданням інвестиційної діяльності є збільшення обсягу інвестицій за рахунок усіх джерел фінансування, а також забезпечення їх ефективного використання з урахуванням визначення їх пріоритетів.

Нині інвестиційно-інноваційна проблема в країні є однією з головних, оскільки в дефіциті бюджетних ресурсів інвестицій є важливим джерелом його зростання. На жаль, механізм інвестиційно-інноваційної діяльності не є оптимальним і не має достатньо збалансованої методологічної основи. Недопрацьованими є питання методології формування інвестицій та інновацій фінансовий механізм інвестиційного процесу, відтворення капіталу, механізм формування ресурсів і джерел інвестування, становлення й розвитку інвестиційного простору в системі координат економічного простору, формування та позиціонування ринку інвестицій та інновацій.

Необхідно відмітити, що фінансово-економічна криза, яка торкнулась й економіки України, загальмувала інвестиційний процес на всіх ієрархічних рівнях, що виявилося в скороченні об'єму капітальних вкладень і деформації джерел їх формування, різкому зниженні інвестиційної та інноваційної активності. Посилення дієвості інвестиційно-інноваційної діяльності повинно базуватися на врахуванні системи принципів як методологічної бази розвитку інвестиційної сфери, зокрема, на принципах комплексності, системності, адаптивності, безперервності, науковості, збалансованості, пропорційності, оптимальності, соціальній спрямованості.

Зміни внутрішніх і зовнішніх чинників інвестиційно-інноваційної діяльності зумовлюють нові підходи та напрями в цьому процесі, якісні зміни у ролі місцевих органів державної влади в розбудові інвестиційного середовища, у формуванні принципово нової державної інвестиційної політики. Остання передбачає при зростанні ролі місцевих органів влади також використання державних інвестицій як засобу створення умов для залучення приватних і іноземних інвестицій у розвиток пріоритетних галузей економіки. Особлива роль тут належить інвестиційно-інноваційним проектам, що являють собою комплекс взаємозалежних заходів, спрямованих на досягнення поставлених цілей в умовах обмежених фінансових та інших ресурсів, і є за характером змішаними інвестиціями, тобто з використанням державної частки інвестицій як гаранта цільового спрямування інвестиційних ресурсів. Реалізація політики у сфері регулювання інвестиційно-інноваційної діяльності повинна враховувати набуті принципи: оптимального поєднання адміністративно-правових й економічних важелів, справедливості, стабільності, узгодженості, поступовості, державного впливу, ефективності, забезпечення регульованості, етапності.

Інвестиційно-інноваційна діяльність у всіх таксономічних одиницях із просуванням до ринкових умов господарювання зіштовхується з певними труднощами внаслідок багатьох причин і, насамперед, недосконалістю управління. А інвестиційна діяльність по суті є складовою економічного управління виробничою діяльністю і потребує визначення організаційно-економічних важелів, методів і форм управління всіма стадіями інвестиційно-інноваційного процесу. Ефективне управління інвестиційною та інноваційною діяльністю забезпечується реалізацією таких основних принципів, як динамізм управління, варіантність, структурованість, цілісність, корегованість, узгодженість із стратегічними цілями, взаємопов'язаність, інтегрованість із загальною системою управління, комплексність і системність формування управлінських рішень. Так, в інноваційній системі узгодженість і взаємопов'язаність у процесі модернізації господарсь-

кого комплексу проявляються в об'єднанні між собою в ланцюгову складову таких процесів, як: розробка, трансферти та впровадження інновацій; техніко-технологічна модернізація виробництва; удосконалення організаційно-економічного механізму виробництва й природо-ресурсної системи території; реструктуризація господарства та інституційні перетворення в системі відносин "господарська діяльність – природне середовище".

Узгодження діяльності між суб'єктами інноваційної діяльності з низьким рівнем координації та регулювання їх дій, чітким розмежуванням функцій передбачає впорядкування різноманітних цілей, завдань і напрямів їх розвитку, визначає тип відносин, що впливає на характер організації їх взаємодії. Інноваційний розвиток України, характер окремих елементів із високим потенціалом, але відсутністю умов їх системної взаємодії зумовлюють низький рівень інноваційності економіки країни в цілому. У той час як цілісність, гнучкість і сформованість інноваційних систем забезпечать модернізацію технічного базису суспільства при необхідному фінансуванні механізмів.

Виконання завдань удосконалення інвестиційно-інноваційних відносин нерозривно пов'язано з державною стратегією розвитку економіки та євро- інтеграцією. Вирішальну роль у розвитку економіки країни відіграє політика держави щодо іноземних інвестицій, участь країни в міжнародних договорах, міцність державних інститутів, ступінь державного втручання в економіку, сформованість інвестиційного клімату. На основі врахування нових методологічних підходів інвестиційний клімат можна охарактеризувати як особливу підсистему в інституційній системі економіки, яка створює передумови для найкращого використання суспільно-економічних відносин у розвитку науково-технічного відновлення продуктивних сил суспільства через інвестиційну діяльність. В оцінці інвестиційного клімату серед головних параметрів і чинників основу складають: загальний стан економіки, стан валютної, фінансової і кредитної системи, митний режим, наявність і використання робочої сили, які повинні бути налаштовані на економічне зростання. Виходячи із цього, основними факторами формування сприятливого інвестиційного клімату можна визначити макроекономічні фактори та складові сукупного потенціалу: природно-ресурсний, фінансово-кредитний, виробничий, інвестиційний, кадровий, науково-технічний, а також ринкове середовище та соціальна сфера. Для їх оптимального використання варто формувати певні умови в складі загальноекономічних, ринкових, нормативно-правових, інформаційного забезпечення, мотивації, стимулювання, екологізації.

Інвестиційний клімат і сприятливе та привабливе інвестиційне середовище забезпечують дієвість інвестиційно-інноваційної діяльності в контексті економічного зростання. Підвищення активності інвестиційно-інноваційного середовища, рівня інвестицій як ресурсів, спрямованих на відшкодування і збільшення функціонуючого основного капіталу, залежить від комплексу чинників, пріоритетність яких визначається поставленими завданнями. Розмір інвестицій є функцією ряду економічних показників, які, як фактори, діють на нього. Серед них: рівень і структура сукупного попиту, який є орієнтиром для товаровиробників й інвесторів, індикатором, що впливає на інвестиційно-інноваційну діяльність; стан і механізм регулювання грошово-кредитної системи, трансформація заощадження в інвестиції; норма відсотка, що вказує на ступінь доступності позичальних засобів; масштаби інноваційної діяльності, гранична ефективність капіталу, що спрощено можна уявити як шкалу ефективності кожної одиниці капітальних вкладень зі збільшенням їх обсягів.

Складовою методології дослідження процесу інвестиційно-інноваційної діяльності є визначення методичних підходів чи методики оцінки її ефективності. Серед методів оцінки ефективності такої діяльності варті уваги: універсальний метод, який ураховує максимальну кількість економічних характеристик інвестиційного клімату;

порівняльний аналіз на основі оцінки темпів результатів проведених реформ і порівнянні з іншими територіями; бальної оцінки інноваційного, а також інвестиційного потенціалів, яка ґрунтується на кількісному порівнянні головних показників інвестиційного клімату й інвестиційних можливостей регіону.

Для оцінки інвестиційного клімату часто використовують макроекономічні показники динаміки й структури валового внутрішнього продукту, стан платоспроможного балансу країни, фінансового ринку, зовнішнього боргу.

Формування сприятливого інвестиційного клімату тісно пов'язане з інвестиційною привабливістю та конкурентними перевагами, на основі яких визначають напрями інвестування, розробку інвестиційно-інноватівних проектів, зокрема, на нововведення з урахуванням інвестиційного потенціалу. Інвестиційна привабливість визначається факторами як умовами, процесами, явищами переважно об'єктивного характеру, регіональною державною політикою. Це й географічне положення, природно-ресурсний, трудовий, науково-технічний потенціал, рівень розвитку інфраструктури та споживчого ринку. Системи факторів можна розподілити на: фактори, що визначають рівень привабливості території; фактори, що впливають на рівень інвестиційного й інноваційного потенціалу регіону; фактори, що визначають рівень інвестиційних ризиків; фактори, що впливають на інвестиційно-інноваційну активність. Остання група факторів є мірою використання наявного інвестиційного потенціалу території, а не інвестиційної привабливості.

Оцінку факторів кількісного вираження можна проводити шляхом розрахунку інтеграційного коефіцієнта інвестиційної привабливості. Прикладна цінність систематизації факторів уможливлює їх поділ на об'єктивні й суб'єктивні, хоча стабільності в цьому поділі не існує через їх динамічність і переходів з однієї групи в іншу. Такий розподіл факторів дозволяє виявити проблемні точки перспективної програми дій щодо залучення додаткових обсягів інвестицій, окреслити пріоритети в регіональному вимірі, формуванні й розробці інвестиційно-інноваційної стратегії.

Основними елементами оцінки інвестиційної привабливості регіону можна вважати й рівень загальноекономічного розвитку регіону та рівень розвитку інвестиційної інфраструктури; демографічну ситуацію регіону; рівень розвитку ринкових відносин і комунікаційної інфраструктури; ступінь безпеки інвестиційної діяльності в регіоні.

Щодо групи показників, які визначають рівень загальноекономічного розвитку регіонів, то їх склад такий: питома вага регіону у ВВП і національному доході країни, обсяг промислової і сільськогосподарської продукції в розрахунку на 1 особу, середній рівень доходу населення, середньорічний обсяг капіталовкладень у регіон. Інвестиційна інфраструктура та рівень її розвитку оцінюється за: кількістю будівельних підприємств у регіоні, обсягом виробництва будівельних матеріалів, енергетичних ресурсів, щільністю залізниць і автодоріг, кількістю бірж, брокерських контор, що функціонують на регіональному ринку. Характеристика демографічної ситуації проводиться на основі таких показників, як: частка населення регіону в загальній чисельності, співвідношення міського й сільського населення, рівень зайнятості, рівень кваліфікації економічно активного населення. Щодо рівня розвитку ринкових відносин і комерційної інфраструктури, то він визначається: часткою підприємств недержавної форми власності, питомою вагою їх продукції в загальному виробництві (промисловості й сільського господарства), кількістю спільних з іноземними партнерами підприємств, банківських установ, страхових компаній у регіоні. Ступінь безпеки інвестиційної діяльності оцінюється за рівнем економічної злочинності, часткою незавершеного будівництва, питомою вагою підприємств із шкідливими викидами, середнім радіаційним фоном. Інтегральний ранговий показник оцінки інвестиційної привабливості регіону може розраховуватися за формулою:

$$ІРП = \sum_{i=1}^{n} РЕР_t \times ЗЕР_i,$$

де ІРП – інтегральний ранговий показник інвестиційної привабливості регіону;

$РЕР_t$ – середній ранговий показник щодо аналізованого елемента оцінки регіону;

$ЗЕР_i$ – значимість відповідного елемента t в загальній оцінці регіону, яка виражена десятковим дробом.

Результати розрахунку інтегрального рангового показника, що дають уявлення про інвестиційну привабливість окремих регіонів, дозволяють їх ранжувати залежно від рівня інвестиційної сприятливості: регіони високого, середнього і низького рівня і на основі ранжування розробити стратегії їх подальшого розвитку з обґрунтуванням виважених управлінських рішень.

Висновки. Інвестиційно-інноваційна діяльність та її кількісні, якісні параметри, система відносин між суб'єктами такої діяльності й потенціал їх взаємодії визначають специфіку формування економічного простору країни, зміцнюють основи його розбудови. Залучення інвестицій і впровадження інновацій на цій основі були й залишаються ключовим питанням розвитку регіональної економіки. Ураховуючи сучасний стан розвитку інвестиційно-інноваційних процесів, сформованості інвестиційно-інноваційні системи району та їх методичне забезпечення реалізації, необхідним у стратегічному плані є встановлення їх міжрегіональної взаємодії, збалансованості цілей і завдань, змісту інвестиційної та інноваційної політики держави. Оцінка повинна будуватися на таких положеннях: визначення перспективних параметрів інвестиційно-інноваційної системи, виходячи з вимог зовнішнього та внутрішнього, середовища; урахування методологічних основ формування інвестиційно-інноваційної діяльності та реалізації цього процесу на основі нових принципових підходів сучасності; виявлення існуючої і бажаної структури комплексів інвестиційно-інноваційної системи з урахуванням стратегічних цілей і завдань й удосконалення її структуризації; адаптація системи до ринкової кон'юнктури та її впливу на організацію інвестиційно-інноваційного процесу з прискоренням розвитку всіх його стадій та етапів забезпечення програмно-цільової форми організаційної структури даної системи з постійним оновленням організаційних форм; пошук альтернативної рекомбінації традиційних факторів виробництва, пошук принципово нових, які здатні розв'язати суперечки між потребами й обмеженими ресурсами; прискорення техніко-технологічного оновлення виробництва, підвищення ресурсозбереження, екологізації, зростання частки наукомістких виробництв у структурі виробництва, поліпшення структури виробництва при активізації структурних змін і зрушень на основі інвестицій та інновацій; підвищення рівня національної безпеки. Конкретизація інвестиційно-інноваційної спрямованості регіонального розвитку опирається на розробку програми на базі інвестиційно-інноваційних проектів, формування та реалізацію стратегії інвестиційно-інноваційної діяльності при оптимізації і підвищенні ефективності управління, що, урешті-решт, сприятиме активізації відтворювальних процесів, забезпечить економічне зростання.

1. Онікієнко В. В. Інноваційна парадигма соціально-економічного розвитку України / Онікієнко В. В., Ємельяненко Л. М., Терон І. В. – К. : РВПС України НАН України, 2006.
2. Орловський Ю. З. Інвестиційне забезпечення регіонального розвитку та стратегічні перспективи / Ю. З. Орловський. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2003.
3. Хоменко Я. В. Стратегія сталого економічного зростання регіонів України / Я. В. Хоменко. – Донецьк : ТОВ "Друк-Інфо", 2008.
4. Черевко О. В. Стратегія соціально-економічного зростання регіонів України / О. В. Черевко. – Черкаси : Брама –України, 2006.
5. Закон України "Про державне регулювання діяльності в сфері транспорту технологій (№ 143-V від 14.09.2006).

УДК 510.22:330.341.41
ББК 22.12:65.011

Ратушняк О.Г., Хоменко Н.О.

АНАЛІЗ І ФОРМУВАННЯ КРИТЕРІЇВ ОЦІНКИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Вінницький національний технічний університет,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра економіки промисловості і організації виробництва,
21021, м. Вінниця, вул. Хмельницьке шосе, 95,
тел.: 0432598333,
e-mail: ogratushnyak@mail.ru

Анотація. Досліджено методи та критерії оцінки інноваційної діяльності вітчизняних підприємств. Запропоновано метод оцінки інноваційної діяльності, який базується на використанні теорії нечітких множин з урахуванням якісних і кількісних критеріїв інноваційної діяльності.

Ключові слова: інноваційна діяльність, машинобудівні підприємства, теорія нечітких множин, кількісні та якісні критерії.

Annotation. Investigational methods and estimation criteria of domestic enterprises innovative activity are analyzed. The method of innovative activity estimation which is based on the fuzzy sets theory with qualitative and quantitative criteria is offered.

Key words: innovative activity, machine building plants, theory of fuzzy sets, quantitative and qualitative criteria.

Вступ. В умовах ринкової економіки України інноваційна діяльність є стратегічним джерелом досягнення конкурентних переваг й економічної стійкості розвитку підприємств. Однак, незважаючи на значні переваги, які забезпечуються впровадженням інновацій, в Україні зберігається тенденція до зменшення питомої ваги промислових підприємств, що здійснюють інноваційну діяльність. За даними [1], у 2007 р. інноваційною діяльністю займалися 11,5% від загальної кількості промислових підприємств України, у 2008 р. їх кількість скоротилася до 10,8%, а у 2009 р. – до 10,7%. Така ситуація зумовлена обмеженою підтримкою державного фінансування інноваційних проектів, тому організації використовували власні кошти на фінансування технологій [2].

Дослідженню проблем інноваційного розвитку підприємства присвячено багато робіт відомих вітчизняних і зарубіжних учених-економістів: Н. Краснокуцької, П. Друкера, В. Зянько, О. Лапко, Б. Санто, І. Шумпетера та інших. Підходи до оцінки економічної ефективності інноваційної діяльності розглянуті в працях Е. Крилова, І. Журавкової, В. Соловйова, П. Харіва, О. Собко. Разом з тим потребують додаткового розгляду питання комплексної оцінки інноваційної діяльності підприємства з урахуванням кількісних і якісних параметрів, що й визначає актуальність обраної теми.

Постановка завдання. Розглянути методики оцінки інноваційної діяльності підприємства й визначити кількісні та якісні критерії оцінки ефективності інноваційної діяльності машинобудівних підприємств для побудови математичної моделі з використанням теорії нечітких множин.

Результати. Практично всі методи й способи оцінки інноваційної діяльності базуються на співвідношенні ефектів і витрат з подальшим їх порівнянням з нормативною величиною. Але кінцевий результат може досягатися різними шляхами, і врахування цього має важливе значення при комплексній оцінці інноваційної діяльності підприємства.

Так, П. Харів вважає, що для оцінки інноваційних процесів увагу слід приділити таким аспектам, як оцінка науково-інформаційного рівня підприємства, оцінка технічного рівня підприємства й оцінка техніко-економічної ефективності інноваційних проектів. Перший аспект передбачає такі характеристики, як науковий рівень підприємства, рівень інформаційного забезпечення і конкурентоспроможність розробок, що забезпечують можливість досягнення поставленої підприємством мети. До головних показників оцінки інноваційної діяльності, згідно технічним рівнем підприємства, учений відносить коефіцієнт оновлення продукції, коефіцієнт оновлення технології, частку конкурентоспроможної продукції підприємства [3].

В основу оцінки інноваційної діяльності підприємства доцільно, як вважає Н. Тувакова, покласти розрахунок прибутку підприємств, на базі якого реалізовані інноваційні проекти шляхом урахування коефіцієнтів податку з прибутку та ймовірності переоцінки продукції підприємства з метою підвищення об'єктивності розрахунку реальної величини отриманого прибутку [4].

Ю. Сотнікова пропонує метод корегування критерію чистого приведеного доходу з допомогою коефіцієнтів, які враховують співвідношення прибутків порівнюваних проектів і зміну тривалості роботи підприємства без зміни технології [5].

На думку Л.В. Лащиної [6], ефективність інноваційної діяльності залежить від ефективності інноваційних проектів. Тому пропонуємо визначати інтегральний показник за допомогою відстаней. При цьому умовою застосування цього методу є стандартизація значень економічних показників, які входять до матриці дослідження і поділяються на дві групи: стимулятори – показники, зростання яких є бажаним, і дестимулятори – показники з протилежною властивістю.

Іншу точку зору висловлює Ю. Бажал, який пропонує економічний ефект інноваційної діяльності вимірювати абсолютними й відносними показниками. Абсолютний показник прибутку від упровадження інновацій включає економію від зниження собівартості та від підвищення ціни внаслідок нової якості техніки чи продукції, а відносні показники оцінюють цей прибуток обсягами витрат, інвестицій, продукції, терміном окупності витрат тощо [7].

Проведений аналіз методик оцінки критеріїв ефективності інноваційної діяльності дозволив установити, що традиційні методи для багатофакторного аналізу складних економічних систем не дозволяють описати причинно-наслідкові зв'язки між параметрами впливу й прогнозованою величиною за допомогою факторів, що беруть до уваги якісні показники. Використання теорії нечітких множин дозволяє приймати оптимальні рішення для оцінки інноваційної діяльності підприємств з урахуванням кількісних і якісних параметрів за результатами віртуального експерименту [8; 9].

Для проведення оцінки інноваційної діяльності машинобудівних підприємств за допомогою апарата нечітких множин було розроблено математичну модель [10], яка дозволяє за результатами оцінки приймати ефективне управлінське рішення щодо покращення інноваційної діяльності машинобудівних підприємств.

Структурну модель інтелектуальної підтримки прийняття організаційного рішення експертною системою щодо інноваційної діяльності машинобудівних підприємств зображено на рис. 1 у вигляді дерева нечіткого логічного висновку.

Корінь дерева нечіткого логічного висновку відповідає інноваційній діяльності машинобудівного підприємства. Параметри розглядаються як лінгвістичні змінні $x_1 - x_{14}, x_{21} - x_{24}, x_{31} - x_{36}, x_{41} - x_{44}, x_{51} - x_{53}$ і є вхідними параметрами експертної системи. Вони приймають значення, що належать відповідним універсальним множинам, та оцінюються нечіткими термами (табл. 1). Вхідні параметри можуть бути кількісними (значення задаються числом, що належить універсальній множині) та якісними (значення параметра задається термом) [10].

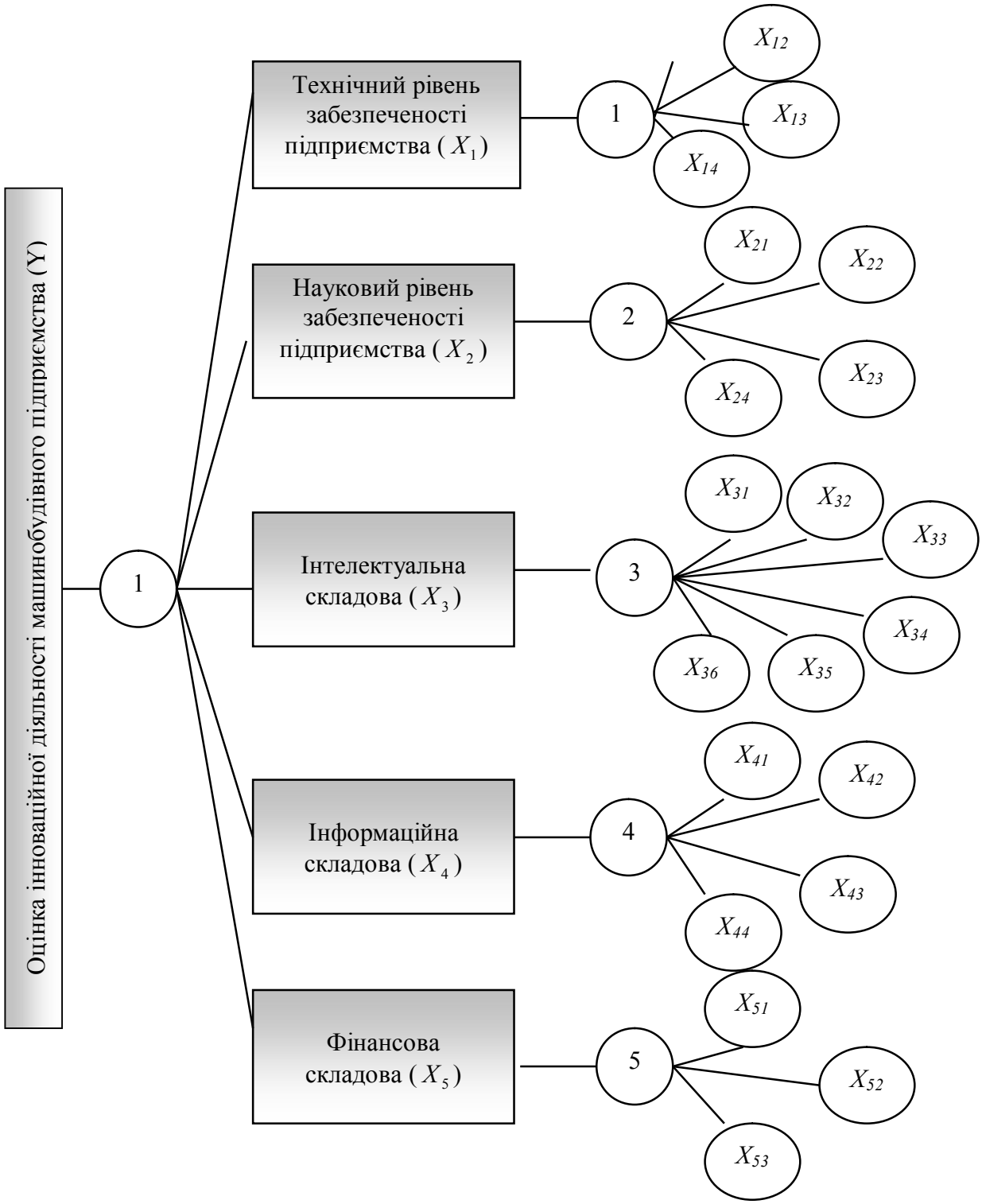

Рис. 1. Модель ієрархічних зв'язків параметрів, що впливають на управлінське рішення

Таблиця 1

Фактори впливу як лінгвістичні змінні

Параметри	**Позначення та назва лінгвістичної змінної**	**Універсальна множина**	**Терми для оцінки**
1	**2**	**3**	**4**
Технічний рівень	X_{11} – коефіцієнт оновлення технології	0–10 умовних одиниць	низький, середній, високий
	X_{12} – частка конкурентоспроможності продукції	0–100%	конкурентоспроможна, неконкурентоспроможна
	X_{13} – коефіцієнт оновлення продукції	0–10 умовних одиниць	низький, середній, високий
	X_{14} – рівень технологічного потенціалу	0–10 умовних одиниць	низький, середній, високий
Науковий рівень	X_{21} – коефіцієнт використання придбаних розробок	0–10 умовних одиниць	низький, нижчий від середнього, середній, вищий від середнього, високий
	X_{22} – коефіцієнт використання власних розробок		
	X_{23} – коефіцієнт наукомісткості виробництва		
	X_{23} – коефіцієнт співвідношення власних і придбаних розробок		
Інтелектуальна складова	X_{31} – провідні висококваліфіковані працівники	0–10 умовних одиниць	високий, низький, середній
	X_{32} – освітній рівень апарату управління	0–10 умовних одиниць	початкова загальна освіта, базова загальна середня освіта, повна загальна середня освіта, професійно-технічна освіта, базова вища освіта, повна вища освіта
	X_{33} – питома вага науковців у загальній кількості працюючих	0–100%	низький, середній, високий
	X_{34} – винахідницька й раціоналізаторська активність співробітників	0–10 умовних одиниць	низький, середній, високий
	X_{35} – частка працівників, зайнятих неперервним навчанням	0–100%	низький, середній, високий
	X_{36} – старіння знань і кваліфікації	0–10 умовних одиниць	низький, середній, високий

Продовж. табл. 1

1	2	3	4
Інформаційна складова	X_{41} – витрати на інформаційну діяльність	0–10 умовних одиниць	низький, середній, високий
	X_{42} – коефіцієнт повноти інформації	0–10 умовних одиниць	низький, середній, високий
	X_{43} – коефіцієнт точності інформації	0–10 умовних одиниць	низький, середній, високий
	X_{44} – коефіцієнт суперечливості інформації	0–10 умовних одиниць	низький, середній, високий
Фінансова складова	X_{51} – частка витрат на НДДКР в обсязі товарної продукції	0–100%	низький, середній, високий
	X_{52} – частка витрат на придбання нематеріальних активів у загальних витратах на дослідження та розробки	0–100%	низький, середній, високий
	X_{53} – наукоємність продукції, що виробляється	0–10 умовних одиниць	низький, нижчий від середнього, середній, вищий від середнього, високий

Зазначена модель дозволить менеджеру приймати ефективне управлінське рішення щодо покращення інноваційної діяльності підприємства, а саме – проведення реструктуризації підприємства на користь високотехнологічного виробництва, підвищення конкурентоспроможності продукції як на вітчизняному, так і на міжнародному ринку збуту.

Висновки. Запропонована методика оцінки інноваційної діяльності підприємств з урахуванням кількісних та якісних показників технічного, наукового, інтелектуального, інформаційного й фінансового рівнів забезпечення підприємства на базі теорії нечітких множин, яка дозволяє приймати ефективні управлінські рішення щодо покращення інноваційної діяльності машинобудівних підприємств.

1. Інноваційна активність промислових підприємств (2004–2009 рр.) [Електронний ресурс] / Держ. ком. статистики України. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.
2. Скиба Г. В. Механізми та методи державної підтримки інноваційної діяльності підприємств України з урахуванням іноземного досвіду / Г. В. Скиба // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 6.
3. Харів П. С. Інноваційна діяльність підприємства та економічна оцінка інноваційних процесів: монографія / П. С. Харів. – Тернопіль : Економічна думка, 2003. – 326 с.
4. Тувакова Н. В. Організація та економічна оцінка інноваційної діяльності підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.06.01 / Н. В. Тувакова. – Л., 2002. – 16 с.
5. Сотнікова Ю. В. Економічна оцінка інноваційної діяльності підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.06.01 / Ю. В. Сотнікова. – Х., 2006. – 22 с.
6. Лощина Л. В. Комплексна оцінка інноваційного потенціалу підприємства: теоретико-методичні підходи [Електронний ресурс] / Л. В. Лощина, В. М. Милашенко. – Режим доступу : http://www.lib.academy.sumy.ua/library/Article/Loshchina_3.pdf.
7. Бажал Ю. М. Економічна теорія технологічних змін : навчальний посібник / Ю. М. Бажал. – К. : Заповіт, 1996. – 240 с.

8. Ратушняк О. Г. Управління змістом інноваційних проектів термомодернізації будівель : монографія / О. Г. Ратушняк. – Вінниця : ВНТУ, 2010. – 128 с.
9. Ротштейн А. П. Интеллектуальные технологии ендентификации. Нечеткие множества, генетические алгоритмы, нейронные сети / А. П. Ротштейн. – Вінниця : УНІВЕРСУМ – Вінниця, 1999. – 320 с.
10. Ратушняк О. Г. Оцінка інноваційної діяльності машинобудівних підприємств / О. Г. Ратушняк, Н. О. Хоменко // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. – Вип. 259 : у 7 т. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2009. – Т. 7. – С. 1777–1781.

Рецензенти:
Зянько В.В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінанси і кредит Вінницького національного технічного університету;
Лесько О.Й. – кандитат економічних наук, професор Вінницького національного технічного університету.

УДК 332.122 (1-77)
ББК 65.9 (4 УКР) 26

Рум'янцева Г.І.

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В РЕГІОНІ

Нововолинський факультет
Тернопільського національного економічного університету,
45407, м. Нововолинськ, Волинська обл.,
бульвар Шевченка, 29,
тел.: 334440291, 32409, факс: 32409,
e-mail: nv_tney@mail.ru

Анотація. Розкрито теоретичні засади функціонування територій пріоритетного розвитку (ТПР) як різновиду спеціальних економічних зон з притаманним їм преференційним режимом. Проаналізовано практику інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання ТПР у Волинській області та зроблено висновок про необхідність застосування різних методологічних підходів до оцінювання ефективності таких суб'єктів. Запропоновано методологічні підходи до оцінки цільової соціально-економічної й екологічної ефективності інвестиційної діяльності на ТПР в окремих регіонах України.

Ключові слова: преференційний режим, спеціальна економічна зона, територія пріоритетного розвитку.

Anotation. The theoretical basic of territories of priority are exposed as the variet of the special economic areas with their preferable mode.

Key words: preferential regimen, special economic zone, priority development territory.

Вступ. Трансформація економічних відносин та активна інтеграція вітчизняної економіки в європейський і світовий простір актуалізують проблему підвищення ефективності державної регіональної політики. Важливість цієї проблеми зумовлена також наявністю значних територіальних диспропорцій у соціально-економічному розвитку регіонів України та необхідністю пошуку ефективних економічних механізмів їх подолання. Одним з апробованих світовою практикою шляхів активізації інвестиційної діяльності в регіонах є створення спеціальних територіальних господарських утворень або спеціальних економічних зон (СЕЗ) і території пріоритетного розвитку (ТПР).

Проблематиці функціонування СЕЗ і ТПР присвячені наукові праці О. Анісімової, О. Маричевої, В. Пили, В. Письмака, О. Сиволап та ін. [1–5], у яких доведена роль спе-

ціальних територіальних господарських утворень в активізації чинників регіонального розвитку, розглянуті особливості процесу управління інвестиційною діяльністю підприємств в умовах вільних економічних зон і територій пріоритетного розвитку, досліджені питання законодавчого, митного та фіскального регулювання. Однак деякі питання функціонування СЕЗ лишаються дискусійними, зокрема, і певні аспекти питання кінцевої соціально-економічної ефективності від запровадження пільгового інвестиційного режиму.

Постановка завдання. Відтак основне завдання публікації – дослідження особливостей інвестиційної діяльності на території пріоритетного розвитку на прикладі ТПР у Волинській області. Мета публікації – розкриття теоретичних засад функціонування територій пріоритетного розвитку (ТПР) як різновиду спеціальних економічних зон з притаманним їм преференційним режимом і розроблення методологічних підходів щодо оцінки фінансово-економічної, цільової соціально-економічної й екологічної ефективності у Волинській області.

Результати. У 2001 р. Законом України "Про спеціальний режим інвестиційної діяльності на території пріоритетного розвитку у Волинській області" у м. Нововолинськ та селищі Жовтневому запроваджено спеціальний режим інвестиційної діяльності.

За наявності багатоваріантності організаційних форм спеціальних економічних зон, до яких належать і території пріоритетного розвитку, їх сутність полягає у відносній відособленості певної території чи суб'єкта господарювання від загального режиму. Мета, з якою на території держави запроваджуються особливі преференційні режими господарювання, полягає в активізації підприємництва, інвестиційної та інноваційної діяльності, підвищенні зайнятості.

Економічну основу активізації підприємництва в СЕЗ і ТПР становить використання спеціальних преференційних режимів. Це означає, що господарська діяльність у їх межах ґрунтується на запровадженні системи пільг і заохочень, орієнтованої на стимулювання залучення підприємницького (інвестиційного) капіталу.

Під територією пріоритетного розвитку ми розглядаємо територію в межах населеного пункту чи району, на якій склалися несприятливі соціально-економічні умови та встановлюється спеціальний (преференційний) режим інвестиційної діяльності, стимулювання підприємництва, економічного зростання депресивного регіону, забезпечення високого рівня зайнятості населення, прискореного ринкового реформування економіки, оптимізації фінансових потоків.

В Україні для більшості ТПР податкові пільги є основою преференційного режиму. Інвестиційна діяльність передбачає типові фіскальні пільги, що стосуються сплати податку на додану вартість, податку на прибуток і ввізного мита.

Посилаючись на Дж. Стігліца, слід зауважити, що податкові пільги є "швидше знаряддям економічної політики, завдяки якому держава намагається здійснювати інвестиції в ті способи, які вона вважає особливо доцільними", і в ті галузі, регіони, "в які з тих чи інших причин було б інакше неможливо привабити інвестиції достатні для того, щоб галузі, регіони "були соціально оптимальними" [6].

За період функціонування спеціального режиму інвестиційної діяльності у Волинській області відстежується позитивна динаміка загального обсягу інвестицій. Цю тенденцію ілюструють дані рис. 1.

Так, упродовж 2000–2009 рр. обсяг залучених інвестицій без урахування скасованих інвестиційних проектів досяг величини 40 220,8 тис. дол. США. Динаміка надходження інвестицій в економіку регіону має стабільний характер, простежується формування тенденції до поступового збільшення їхніх обсягів. У 2009 р. обсяг інвестицій, залучених у ТПР Волинської області, зріс порівняно з 2009 р. на 294 тис. дол. США. Протягом 2000–2009 рр. завдяки преференційному режимові інвестиційної діяльності

всього залучено інвестицій на 39 267 тис. дол. США. З огляду на це, пропонується розглядати цей показник як статистично значимий фактор впливу на поліпшення інвестиційного капіталу, активізацію інвестиційної діяльності в регіоні.

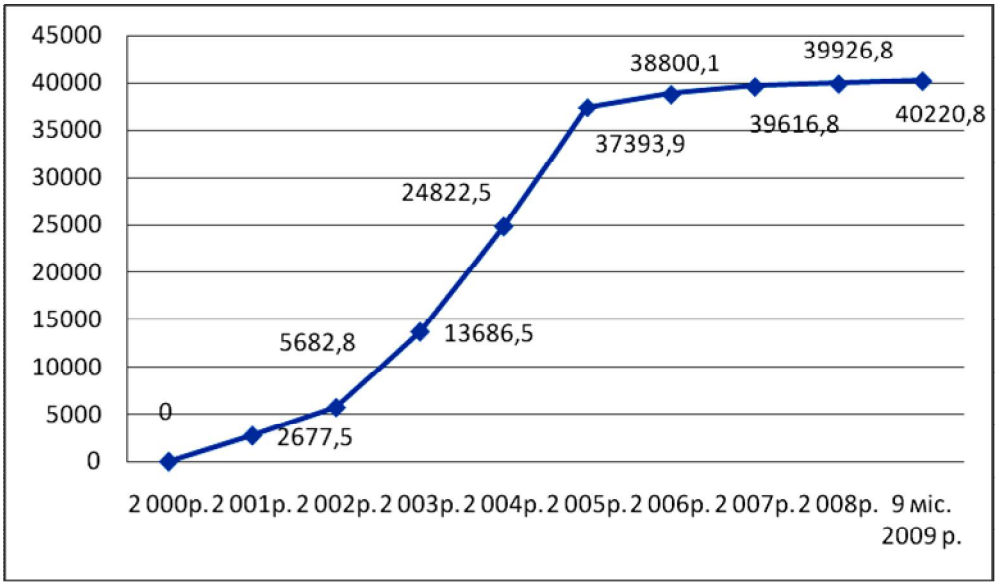

Рис. 1. Динаміка загального обсягу залучення інвестицій у ТПР Волинської області впродовж 2000–2009 рр. (тис. дол. США) [7]

Інвестиційні ресурси характеризуються різноманітністю форм. Структуру внесених інвестицій можна подати так: грошові внески – 62,2%, з них кредитні ресурси – 18%; матеріальні цінності – 11,2%; нематеріальні активи – 0,1%; реінвестиції – 25,7%; інші – 0,2% [7].

Важливим у цьому дослідженні є вивчення практики оцінювання ефективності інвестиційної діяльності в межах території пріоритетного розвитку.

За підсумком проведених досліджень виявлено, що на ТПР у Волинській області прагматизм оцінювання ефективності інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання ТПР характеризується двома методиками: дисконтною і традиційною.

Зазначимо також, що дисконтна методика, так само як і традиційна, не є цілком адекватною реальним обставинам здійснення і фінансовим показником інвестиційних проектів, що реалізуються.

Зважаючи на результати дослідження та на той факт, що абсолютно досконалих аналітичних та оціночних методик не існує в принципі, слід стверджувати, що дисконтна методика оцінки ефективності інвестиційних проектів, безперечно, має перевагу перед традиційною, однак також не є цілком адекватною реальним результатам. Разом з тим у практичному застосуванні вона демонструє значні переваги над традиційною. Питання вдосконалення методики оцінювання ефективності інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання ТПР вимагає подальших наукових розвідок. Виходячи з інтересів власне територій пріоритетного розвитку та державних інтересів, набуває актуальності методика оцінювання цільової ефективності інвестиційних проектів у контексті реалізації мети запровадження спеціального режиму інвестиційної діяльності для територій пріоритетного розвитку. При цьому метою створення ТПР у Волинській області є:

- створення нових робочих місць і працевлаштування працівників, які вивільняються у зв'язку із закриттям, реструктуризацією та перепрофілюванням гірничовидобувних та інших підприємств;
- упровадження новітніх технологій;

- розвиток зовнішньоекономічних зв'язків;
- збільшення обсягів виробництва високоякісних товарів і послуг;
- створення сучасної виробничої, транспортної та ринкової інфраструктури;
- ефективне використання природних ресурсів.

Разом з тим слід зазначити зростання значущості якісної відповідності проектів цільовій меті створення ТПР, а саме – на стадіях погодження та конкурсного відбору інвестиційних проектів.

З огляду на різновимірність і різноманітність показників оцінки й завдань, зумовлених метою запровадження спеціального режиму інвестиційної діяльності на ТПР, запропоновано застосування інтегрованого оцінювання з використанням бальної оцінки та диференційованого підходу до ваги оціночних показників, зважаючи на пріоритетність у цільовій спрямованості ТПР. Відповідну матрицю оцінювання цільової ефективності інвестиційних проектів для території пріоритетного розвитку у Волинській області ілюструє табл. 1.

Таблиця 1

Матриця оцінювання цільової ефективності інвестиційних проектів території пріоритетного розвитку Волинської області*

Оціночний показник	Одиниця вимірювання	Шкала бальної оцінки	Коефіцієнт ваги показника
Створення нових робочих місць	Кількість	Більше 300 –100 200–299 – 80 100–199 – 60 50–99 – 40 10–49 – 20 1–9 – 10	0,3
Збереження робочих місць	Кількість	Більше 300 –100 200–299 – 80 100–199 – 60 50–99 – 40 10–49 – 20 1–9 – 10	0,1
Упровадження новітніх технологій	Кількість	3 і більше – 100 2 – 70 3 – 40	0,1
Експорт продукції	Млн дол. США/рік	Більше 5 –100 1–5 – 80 0,5–1 – 60 0,2–0,5 – 40 До 0,2 – 20	0,1
Обсяг виробництва	Млн грн /рік	Більше 100 –100 50–100 – 80 25–50 – 60 5–25 – 40 До 5 – 20	0,2
Створення об'єктів інфраструктури	Кількість	3 і більше – 100 2 – 70 3 – 40	0,1
Ефективне використання природних ресурсів та екологічна безпека	Кількість територіальних екологічних проблем, що вирішуються при реалізації проекту	3 і більше – 100 2 – 70 3 – 40	0,1

*Примітка: розроблено автором із застосуванням методу експертних оцінок.

Запропонована вище матриця оцінювання розроблена на основі експертного підходу за участю у якості експертів фахівців органів управління ТПР у Волинській області та виконавчого комітету Нововолинської міської Ради. Матриця відображає потенційно бажані ефекти запровадження спеціального інвестиційного режиму, виходячи з умов конкретної території пріоритетного розвитку. Такий підхід вважаємо актуальнішим у контексті оцінки ефективності конкретних інвестиційних проектів від підходів, на котрих базується затверджений Постановою Кабінету Міністрів України від 28.02.2001 р. № 184 "Порядок проведення аналізу результатів функціонування спеціальних (вільних) економічних зон і територій із спеціальним режимом інвестиційної діяльності" і які націлені на аналіз результатів СЕЗ і ТПР у цілому.

Застосування пропонованого нами методу оцінювання дає можливість здійснювати порівняльну оцінку відповідності інвестиційних проектів меті та завданням, що ставляться при створенні ТПР. Виникає також можливість загальної оцінки проектів відповідно до даного критерію за категоріями. Зокрема, пропонується така їх категоризація: пріоритетні (сумарна зважена оцінка понад 80 балів), високоефективні (60–79 балів), ефективні (40–59), середньої ефективності (20–39 балів), інші.

Опираючись на результати дослідження, слід зазначити, що більшість з інвестиційних проектів (7 із 14 реалізованих) відноситься до числа ефективних. Високоефективними для території пріоритетного розвитку у Волинській області є 4 реалізовані інвестиційні проекти. При цьому частка ефективних і високоефективних проектів досить висока (78%), що свідчить про вдалий, у цілому, вибір проектів для погодження.

До того ж відстежено відсутність реалізації проектів пріоритетного характеру та низькоефективних.

Із числа цільових оціночних показників найбільшою мірою реалізованими суб'єктами ТПР є створення нових робочих місць, нарощування обсягів виробництва й експорт продукції, упровадження новітніх технологій та вирішення питань ефективного використання природних ресурсів й екологічної безпеки.

При цьому не реалізувалися питання збереження робочих місць (усі господарюючі суб'єкти, котрі реалізували інвестиційні проекти, були новостворюваними) і формування загальнотериторіальних об'єктів інфраструктури. Останнє треба розглядати як негативне в інвестиційній діяльності суб'єктів ТПР і потребує врахування в процесах удосконалення управління інвестиційною діяльністю на територіях пріоритетного розвитку. Разом з тим найголовніші завдання, які вмотивовані метою запровадження спеціального інвестиційного режиму на території пріоритетного розвитку у Волинській області – створення нових робочих місць у районі "затухання" вуглевидобутку з відповідним вирішенням соціально-економічних проблем та подолання депресивності, – вирішувалися успішно.

Це підкреслюється соціально-економічними ефектами, від створення та функціонування ТПР, полягають у створенні нових робочих місць, підвищенні добробуту населення.

Упродовж 2000–2009 рр. у межах створеної у Волинській області території пріоритетного розвитку було організовано 2 218 нових робочих місць, у тому числі для працевлаштування шахтарів – 520. Завдяки цьому кількість безробітних з 2 587 осіб у 2000 р. зменшилася до 992 осіб у 2009 р. Рівень безробіття по місту Нововолинську знизився з 9,6% у 2000 р. до 40% у 2009 р. Для порівняння: у 2000 р. по області цей показник склав 6,95%, а у 2009 р. – 4,3%. Безробіття в місті зменшилося до рівня, нижчого, ніж у середньому по області.

Таблиця 2

Оцінка цільової ефективності інвестиційних проектів ТПР у Волинській області*

Підприємства, що реалізують проекти	**Цільова ефективність проектів за оціночними показниками**, балів**							
	1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**Усього**
ТзОВ "Новоплит"	12	0	7	0	4	0	10	33
ТзОВ "Волинська фабрика гофротари"	18	0	10	18	8	0	10	64
ТзОВ "Алюглас"	12	0	7	0	20	0	10	49
ТзОВ "Аркус-Ромет"	12	0	7	0	20	0	7	46
Нововолинський олій-но-жировий комбінат	12	0	20	10	20	0	10	62
ТзОВ "СМП"	30	0	10	6	20	0	10	76
ТзОВ "НМК"	6	0	10	0	16	0	8	40
ТзОВ "Ока"	12	0	4	6	4	0	4	30
ТзОВ "Євро-продукт"	12	0	4	6	4	0	7	33
ТзОВ "Пол-трекс"	18	0	10	0	20	0	7	55
ТзОВ "Класік"	12	0	10	0	12	0	10	44
ТзОВ "БРВ-Україна"	30	0	10	0	20	0	10	70
ТзОВ "Скай"	18	0	0	6	8	0	10	42
ТзОВ "Промлит"	12	0	10	6	20	0	10	58

Примітки:

*складено автором на підставі матеріалів Виконавчої дирекції Ради з питань ТПР у Волинській області;

**оціночні показники: 1 – створення нових робочих місць; 2 – збереження робочих місць; 3 – упровадження новітніх технологій; 4 – експорт продукції; 5 – обсяг виробництва; 6 – створення об'єктів інфраструктури; 7 – ефективне використання природних ресурсів та екологічна безпека.

Висновки. Проведене дослідження дає можливість зробити висновок про необхідність застосування різних методологічних підходів до оцінювання суб'єктів господарювання ТПР шляхом оцінювання не лише фінансово-економічної ефективності інвестиційних проектів, а й цільової соціально-економічної й екологічної ефективності інвестиційної діяльності в межах території пріоритетного розвитку. При цьому запропоновані методологічні підходи щодо оцінки цільової соціально-економічної й екологічної ефективності інвестиційної діяльності є цілком адекватними для території пріоритетного розвитку.

Хочемо також наголосити, що перспективами подальших розробок у цьому напрямі є пошук методологічних підходів оцінювання фінансово-економічної ефективності інвестиційних проектів з урахуванням специфіки спеціальних преференційних режимів на ТПР.

1. Анісімова О. М. Управління інвестиційною діяльністю підприємства в умовах спеціальних економічних зон і територій пріоритетного розвитку : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.01 "Економіка, організація і управління підприємствами" / О. М. Анісімова. – Донецьк, 2004. – 20 с.
2. Маричева О. В. Управління інвестиційними проектами в умовах ВЕЗ / О. В. Маричева // Фінанси України. – 2003. – № 9. – С. 71–78.
3. Пила В. Спеціальні (вільні) економічні зони: теорія та практика : [навч. посіб.] / В. Пила, О. Чмир. – К. : Київ. держ. торгов.-екон. ун-т, 1998. – 328 с.
4. Письмак В. П. Региональные аспекты специального режима инвестирования : теория и практика, проблемы и решения / В. П. Письмак. – Донецк : Донеччина, 2000. – 256 с.

5. Сиволап Л. А. Іноземний капітал в економіці України в умовах спеціального режиму інвестиційної діяльності : автореф. дис. на здобуття наук., ступеня канд. екон. наук : спец. 08.05.01 "Світове господарство і міжнародні економічні відносини" / Л. А. Сиволап. – Донецьк, 2004. – 20 с.
6. Стігліц Дж. Е. Економіка державного сектора / Дж. Е. Стігліц ; пер. з англ. – К. : Основи, 1998. – С. 551.
7. Статистична звітність про результати функціонування ТПР у Волинській області / [відп. за вип. В. С. Ковалюк]. – Нововолинськ : Мінотавр, 2009. – 35 с.

Рецензенти:
Гуцал І.С. – доктор економічних наук, професор, декан факультету фінансів ТНЕУ;
Криховецька З.М. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету ім. В.Стефаника.

УДК 336.64
ББК У 65.26

Фесенко Н.В.

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Полтавський університет економіки і торгівлі,
Вищий навчальний заклад Укоопспілки,
кафедра фінансів,
36014, м. Полтава, вул. Коваля, 3,
тел.: 0532509171
e-mail: volk-natali79@mail.ru

Анотація. Стаття спрямована на дослідження та систематизацію методичних підходів до оцінки інвестиційно-інноваційної привабливості підприємств у сучасних умовах господарювання.

Ключові слова: методичний підхід, інтегральна оцінка, рейтингова оцінка, інвестиційна привабливість, інноваційна привабливість, інвестиційно-інноваційна привабливість.

Annotation. The article considers investigation and systematization of methods' approaches to the assessment of current organization investment-innovation attractiveness.

Key words: methods', integrated assessment, rating assessment, investment attractiveness, innovation attractiveness, investment-innovation attractiveness.

Вступ. Формування привабливого інвестиційного клімату України останнім часом відбувається досить повільно. Однією з вагомих причин такого уповільнення є технічна та технологічна недосконаліть більшості галузей економіки, що спричинена відсутністю фінансування інноваційного розвитку більшості з них. Виходячи із цього, головною проблемою, що потребує нагального вирішення, є створення сприятливих умов для підвищення рівня інвестиційно-інноваційної привабливості вітчизняних підприємств з метою залучення коштів, необхідних для їх модернізації та розвитку.

Постановка завдання. Наявність значної кількості методичних підходів до оцінки інвестиційної та інноваційної привабливості підприємства свідчить про необхідність їх дослідження, аналізу та систематизації, спрямованих на обґрунтування й удосконалення напрямів створення комплексної методики інвестиційно-інноваційної привабливості підприємства.

Результати. Виходячи з того, що нині кількість методичних засад стосовно оцінювання інвестиційно-інноваційної привабливості підприємства є досить незначною,

почнемо наше дослідження з аналізу існуючих підходів до оцінки інвестиційної та інноваційної привабливості підприємства.

Найбільш поширеними серед подібних досліджень є методики оцінки інвестиційної привабливості підприємства на основі показників фінансової діяльності суб'єкта господарювання. Так, досить розповсюдженою в практичному використанні є інтегральна оцінка інвестиційної привабливості, затверджена Агентством з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій, яка включає оцінку фінансового стану об'єкта інвестування, визначення вагомості показників на основі експертних оцінок; розрахунок рангового значення за кожним показником і визначення на його основі інтегрального показника інвестиційної привабливості [5]. На основі вищенаведеної методики пропонує проводити інтегральну оцінку інвестиційної привабливості для малих підприємств І.А. Маринич.

Методичний підхід до оцінювання інвестиційної привабливості підприємства, запропонований професором О.М. Тридід і К.В. Орєховою, також ґрунтується на основі розрахунку показників фінансового стану підприємства, встановленні для них коефіцієнтів вагомості за методом аналізу ієрархій, розрахунку локальних інтегральних показників і визначення на їх основі інтегрального показника й типу інвестиційної привабливості підприємства за допомогою порівняння його фактичного значення з нормативним [11, с.79−86].

Економіко-математична модель оцінки інвестиційної привабливості, запропонована С.В. Ковергою та О.Г. Курган, теж ураховує сукупність фінансових показників діяльності підприємства й відноситься до рейтингово-порівняльних методів. Загальну оцінку інвестиційної привабливості підприємства автори пропонують проводити за допомогою узагальнюючого коефіцієнта – рейтингу інвестиційної привабливості, визначення якого відбувається шляхом аналізу двох груп фінансових показників, що характеризують ефективність діяльності підприємства та його платоспроможність.

Фінансовий аспект при визначенні рівня інвестиційної привабливості підприємства за допомогою економіко-математичного моделювання шляхом формування інтегральної оцінки пропонують визначати багато вчених-економістів. Так, наприклад, С.В. Юхимчук і С.Д. Супрун використовують матричну модель на основі узагальненого показника, що враховує кількісні та якісні критерії стану підприємства. Л.В. Соколова при визначенні фінансової привабливості об'єкта застосовує математичний апарат теорії нечітких множин. О.П. Коюда проводить оцінку за допомогою мультиплікативної моделі, яка складається із 45 фінансових коефіцієнтів, а О. Терещенко пропонує економетричну модель оцінки, отриману на основі дискримінантного аналізу.

Ряд авторів при оцінці інвестиційної привабливості підприємства віддають перевагу показникам ринкової активності підприємства. Методика оцінки інвестиційної привабливості, запропонована Н.В. Шевченко, полягає в розрахунку показників капіталізації підприємства, а саме: доходності акцій, ринкової та дійсної вартості акцій, дивідендної віддачі акцій підприємства. Модель оцінки інвестиційної привабливості акціонерних товариств, розроблена О.В. Жалко, передбачає встановлення кореляції між рівнем інвестиційної привабливості й ефективністю управління інвестиційними грошовими потоками акціонерних товариств. Оскільки цей метод може застосовуватися лише обмеженою кількістю організаційно-правової форми суб'єкта господарювання та типом інвесторів, а саме − тільки акціонерними товариствами й портфельними інвесторами, на нашу думку, подібне обмеження знижує його практичну цінність.

Визначення рівня інвестиційної привабливості за допомогою використання математичних моделей, що дозволяють розрахувати узагальнений показник фінансового стану підприємства, тобто його інтегральну оцінку, пропонують проводити І.А. Бланк, Л.І. Овдій, Я.А. Некрасова. Серед подібних математичних моделей заслуго-

вують на увагу методики діагностики банкрутства Альтмана, Таффлера, Ліса, Чессера, Беєрмана, Спрінгейта, Бівера [2, с.236; 6, с.184−188]. Зрозуміло, що використання подібних методик самостійно не дасть змоги визначити рівень інвестиційної привабливості підприємства, але вони можуть слугувати суттєвим доповненням до методики її оцінювання. Також застосування вищеперерахованих методик може виступати важливим фактором у прийнятті рішення кредитора чи інвестора при здійсненні інвестицій у підприємство.

У процесі оцінки інвестиційної привабливості суб'єкта господарювання деякі науковці, крім фінансової, пропонують ураховувати інноваційну складову. Сутність подібної методики розрахунку інвестиційної привабливості об'єктів капіталовкладень розкривається і Н.А. Дубровіною та В.Ф. Колісніченко, за якою для забезпечення системного підходу й об'єктивної оцінки необхідний синтетичний показник, який би максимально враховував стан фінансово-господарської та інноваційної діяльності підприємства й конкретного інноваційного проекту. Зазначена методика дозволяє оцінити достатність інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності суб'єкта господарювання як одного з необхідних аспектів інвестиційно-інноваційної привабливості [3, с.78−79].

Із цієї позиції також досить цікавим є методичний підхід до оцінювання інвестиційної привабливості підприємств у системі "інвестор-реципієнт" Р.М. Скриньковського, який містить алгоритм, що складається з трьох етапів і послідовного оцінювання з урахуванням поточних і майбутніх факторів впливу зовнішнього та внутрішнього середовищ:

- аналіз та оцінка сучасного стану інвестиційної привабливості підприємств на основі трьох аспектів їх діяльності: фінансово-господарської, інноваційної, інвестиційної;
- оцінювання фінансового стану підприємства;
- аналіз ефективності інноваційної діяльності підприємства.

Кінцевим критерієм оцінювання інвестиційної привабливості підприємств виступає узагальнюючий (інтегральний) показник [10, с.191].

На нашу думку, такий підхід є більш наближеним до відображення інвестиційно-інноваційної привабливості підприємства, оскільки поєднання наведених трьох етапів оцінювання діяльності підприємства дасть можливість як інвестору, так і підприємству більш ефективно, раціонально та оперативно прийняти необхідне рішення щодо спрямування інвестиційних коштів.

Деякі науковці, крім урахування фінансових показників як найбільш вагомої частини розрахунків, у процесі оцінки інвестиційної привабливості доповнюють її врахуванням потенційного економічного ризику. Так, використання фінансового аналізу об'єкта інвестування як одного з етапів оцінки його інвестиційної привабливості пропонують Г.К. Гейзер, В.О. Музафарова й І.В. Андел [1, с.172−178]. Крім того, на думку авторів, інвестор повинен брати до уваги можливі ризики неповернення вкладених коштів чи неотримання прибутків, про що свідчить потенціал економічного ризику під час вибору розміщення інвестицій. А Т.Л. Охлопкова, крім указаних, передбачає розрахунок таких блоків дослідження: виробничий потенціал, ринкова привабливість, ринковий потенціал [7, с.254].

За методикою В.І. Лобунця та Ю.В. Федорової інвестиційна привабливість промислового підприємства, крім розрахунку фінансових показників, має визначатися з урахуванням інтеграційного ефекту. Визначення загального рейтингу окремого підприємства автори пропонують розраховувати за допомогою показників фінансової стійкості підприємства, його потенціалу (товарного, виробничого, науково-інноваційного), скоригованих на вагові коефіцієнти, і коефіцієнта якості управління підприємством. На

третьому етапі проводиться якісна оцінка інвестиційної привабливості потенційного учасника з урахуванням ефекту синергії.

Наступними за частотою використання в практичній діяльності є методики, у процесі розрахунку яких застосовуються економічні показники діяльності суб'єкта господарювання. Так, сутність методики інвестиційної привабливості О.І. Маслак, В.В. Бали та В.В. Яворського полягає у формуванні алгоритму, який включає в себе показники економічного аналізу діяльності підприємства. Виходячи з його змісту, найефективнішим буде інвестиційне рішення, яке принесе підприємству більше прибутку при меншій сумі витрат [4, с.41]. Наведена методика є досить актуальною при інвестуванні альтернативних проектів, оскільки дозволяє проаналізувати витрати підприємства, прослідкувати формування прибутку, порівняти грошові потоки підприємства в часовому розрізі та визначити строк окупності інвестиційного проекту. Особливо подібні методики є корисними для підприємств, що співпрацюють із закордонними компаніями, які досить давно використовують аналогічні методики.

Професор В.М. Хобта та А.В. Мєшков, у свою чергу, зазначають, що оцінка інвестиційної привабливості підприємства є характеристикою, отриманою під час підбивання підсумків економічного аналізу господарської діяльності й такою, що вміщує узагальнюючі висновки про результати діяльності підприємства. Вона відображає якісні та кількісні відмінності даного виробничого об'єкта від інших компаній за певний період [12, с.119].

З позиції аналізу інвестиційного потенціалу й інвестиційного ризику розглядають оцінку інвестиційної привабливості Р. Качур і російське рейтингове агентство "Експерт РА". В.В. Руденко при формуванні інвестиційної політики підприємства пропонує використовувати рейтингово-матричний підхід, сутність якого полягає у визначенні рівня інвестиційної привабливості залежно від рівня інвестиційного ризику. Для розкриття інвестиційної привабливості будь-якої сфери діяльності О.Г. Блажевич та А.О. Селіванова виділяють три основні групи: рівень розвитку галузі (рівень інвестиційної активності в галузі), інвестиційний потенціал та інвестиційний ризик. Подібні підходи доцільно застосовувати для використання іноземними інвесторами на початкових етапах відбору потенційних об'єктів інвестування.

З оцінки зовнішнього середовища пропонують визначати інвестиційну привабливість Т.М. Власюк та Е.Ю. Терещенко, О.В. Коник, А. Калініна. Ключовим етапом у прийнятті й реалізації інвестиційних рішень, на думку Т.М. Власюк, є достовірна оцінка середовища, у якому будуть здійснюватись інвестиції. При цьому інвестиційне середовище характеризується поєднанням конкуренції у сфері інвестицій за найбільш вигідними напрямами вкладень. Основними компонентами, що впливають на прийняття інвестиційних рішень, є збір необхідного масиву інформації для оцінки інвестиційної привабливості, проведення такої оцінки й визначення на її основі рівня прийнятності ризиків і прийняття інвестиційного рішення. А. Калініна також пропонує проводити оцінку інвестиційної привабливості на основі аналізу зовнішнього середовища (інвестиційного клімату) відповідної галузі та врахування рівня інвестиційних ризиків. При цьому всі показники повинні бути розподілені на формальні, які розраховуються на основі даних фінансової звітності, і неформальні, які не мають чіткого набору вихідних даних та оцінюються експертним шляхом. Е.Ю. Терещенко й О.В. Коник пропонують розглядати інвестиційну привабливість суб'єктів реального сектора економіки за допомогою дворівневої системи їх інтегральної характеристики. Перший рівень системи передбачає проведення аналізу інвестиційного середовища, починаючи з макросередовища (інвестиційний клімат держави) і закінчуючи мікросередовищем (показники ефективності діяльності реципієнта інвестицій, а також оцінку привабливості окремого інвестиційного проекту), що відображає ефективність внутрішніх процесів. Другий

рівень відображає інтереси самого учасника, реципієнта інвестицій, а також держави як суб'єкта інвестиційного процесу.

С.М. Деньга пропонує враховувати генетичний аспект мікроекономічної системи при визначенні інвестиційної привабливості, який здійснюється шляхом оцінки потенціалів розвитку підприємства, а саме: фінансового, економічного, технічного, ресурсного, маркетингового, кадрового, організаційного, інформаційного. О.І. Пилипенко наголошує на врахуванні структури та природи формування прибутку. Тобто проводити аналіз за видами діяльності підприємства, від якої найшвидше можна отримати більші ефекти від інвестицій.

Організаційний аспект при визначенні інвестиційної привабливості суб'єкта господарювання пропонує враховувати Т.В. Кулініч. На думку автора, об'єднання зусиль організації в комплексну систему, що передбачає зміну структури, адаптацію управлінських процесів до відповідних реакцій на зміну середовища, що в сучасній фаховій літературі об'єднують під назвою "реструктуризація", одночасно сприятиме підвищенню рейтингу цієї організації як інвестиційно-привабливого об'єкта. Залежно від характеру заходів, використовують такі форми реструктуризації: виробництва, активів, фінансову та корпоративну реорганізацію.

Маркетингову складову в процесі оцінки інвестиційної привабливості пропонує враховувати М.В. Сорока, на думку якої оцінку й прогнозування інвестиційної привабливості регіону доцільно досліджувати із застосуванням елементів кластерного аналізу, основна мета якого – виокремити у вихідних багатовимірних даних такі однорідні підмножини, щоб об'єкти всередині груп були подібні між собою, а об'єкти з різних – не подібні. Дослідження гетерогенності інвестиційного простору вимагає певної стандартизації, яку можна здійснити, виявивши кластери однорідних за впливом чинників маркетингового середовища.

Політичного відтінку досліджуваній нами категорії наприкінці 90-х років надають Є.С. Вілінський, С.Є. Раменська й О.П. П'явка. Авторами запропоновано оцінку інвестиційної привабливості певного виду економічної діяльності проводити за допомогою відповідних критеріїв, що характеризують подібну привабливість для інвестора та придатність до приватизації. Критерії виражені такими сумарними коефіцієнтами: привабливістю видів економічної діяльності для іноземного й українського інвестора К1 і його політичною придатністю до приватизації К2.

На основі зазначеної вище методики визначає інвестиційну привабливість О.П. Процків. Для визначення коефіцієнтів К1 та К2 автор присвоює їм числові характеристики від "0" до "6", в основу яких покладено значення показника для кожного окремого виду економічної діяльності. Результатом аналізу інвестиційної привабливості видів економічної діяльності є матриця, яка складається з дев'яти квадрантів. Належність підприємства до відповідного виду економічної діяльності певною мірою впливає на його привабливість як об'єкта інвестування, а також визначає його придатність до приватизації взагалі.

Серед світових методик оцінки інвестиційної привабливості найбільш поширеними є рейтинги Institutional Investor, Euromoney, Business Environment Risk Index (BERI), Transparency Internetional, Moody"s Investor Servise та методика Світового банку Investment Climate Survey (ICS).

Аналізуючи наведені зарубіжні методики, слід зазначити, що всі вони належать до рейтингово-порівняльних методів обробки даних і здебільшого проводяться на рівні держави, хоча, на нашу думку, їх цілком можна застосовувати й на рівні регіону, а методику Світового банку навіть на рівні підприємства. При цьому основною рисою проведення цих методик є аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища об'єкта

інвестування шляхом опитування менеджерів вищої ланки окремих суб'єктів господарювання країни.

Аналіз методик оцінки інноваційної привабливості показує, що їх кількість є значно меншою порівняно з кількістю методичних засад оцінювання інвестиційної привабливості підприємства. Найчастіше подібні методики спрямовані на визначення та оцінку ефективності інноваційної діяльності підприємства. Так, на думку Р.В. Скалюк та О.В. Декалюк, кожен із результатів інноваційної діяльності потребує свого аналізу й оцінки як окрема своєрідна категорія з тією метою, щоб достовірно визначити й оцінити рівень і масштаби загального інноваційного ефекту, переважну роль в існуванні якого належатиме рівню економічних результатів. Оскільки всі види інноваційних ефектів пов'язані між собою тісним взаємозв'язком і взаємодією, між ними за наявності певних умов може виникнути так звана "ланцюжкова реакція". Тобто розвиток і розширення одного з видів ефектів спричиняють появу нових результатів інноваційної діяльності, які, у свою чергу, здійснюють безпосередній вплив на розвиток, динаміку та масштаби змін базового виду ефекту.

Сучасному економічному прогресу дедалі більше притаманні тенденції інтенсифікації впровадження інновацій у різних сферах економічної діяльності. Важливими завданнями при цьому, як зазначають В.Б. Войцеховський і В.В. Войцеховська, виступають вимірювання та оцінювання інноваційних процесів з метою вибору оптимальних варіантів їх реалізації. За твердженням авторів, аналіз інноваційних процесів повинен базуватися на певних теоретичних положеннях і практичних підходах щодо оцінки статистичних даних. Із цією метою перш за все можуть бути використані економетричні залежності, зокрема, лінійні функції, які описують залежність обсягів продукції від двох факторів – вартості основних засобів і кількості працюючих. Однак моделі такого типу недостатньо описують суть фактора технологічних змін і характеризують цей процес під кутом зору результативності.

Загалом використання встановлених закономірностей для інноваційних процесів шляхом застосування економіко-математичних методів оптимізації дозволяє глибше пізнати сутність інноваційного розвитку, можливості підвищення його ефективності, а відповідно й підвищити інноваційну привабливість підприємства.

Методика оцінки ефективності запровадження інновацій на підприємстві, розроблена О.А. Горобець, полягає в оцінюванні інноваційної привабливості комплексно з урахуванням економічних, науково-технічних і соціальних чинників. Основними критеріями оцінювання результатів інновацій є значущість, актуальність, багатоаспектність. Економічне оцінювання охоплює систему показників, які відображають відношення результатів і витрат кожного учасника інновації. Загальним принципом оцінювання економічної ефективності інноваційної діяльності є порівняння ефекту від застосування нововведень і витрат на їх розроблення, виробництво та споживання.

Сутність методики, розробленої І.М. Пістуновим і В.В. Чорнобаєвим, полягає в здійсненні опитування методом інтерв'ю власників і менеджерів виробничих підприємницьких структур з метою визначення факторів, які мотивують до здійснення інвестиційної та інноваційної діяльності, а також з'ясуванні їх точки зору щодо чинників, що стимулюють бажання втілювати інновації. За результатами опитування створюється початкова модель інноваційно-інвестиційної активності, що визначається як функція факторів, що мотивують економічних суб'єктів до здійснення інновацій і перешкод для здійснення інноваційно-інвестиційної діяльності [9, с.157−158]. Варто зауважити, що запропонована методика є універсальною і може бути застосована як для окремої групи підприємств, так і для певної галузі, а також дозволить більш достовірно врахувати мотиви, якими керуються інвестори при здійсненні капіталовкладень, і суттєво знизити рівень ризиків при реалізації інвестиційно-інноваційних проектів.

Ураховуючи складність визначення рівня інноваційної привабливості підприємства, Ю.І. Паршин і В.А. Романішен для отримання кількісної оцінки інноваційного розвитку пропонують застосовувати два математико-статистичні методи експертизи, а саме − відкриту групову, яка передбачає взаємодію експертів, або закриту групову експертизу – без їх взаємодії [8, с.149]. Зазначимо, що в практичній діяльності експертні оцінки є значною мірою суб'єктивними, не мають здатності до відтворення та математичної оцінки їх достовірності. Також подібні методики досить часто є складними до використання внутрішніми користувачами, тому, на наш погляд, більш раціональним є застосування абсолютних і відносних показників, розрахунок яких нескладно виконати як внутрішнім, так і зовнішнім аналітикам і користувачам.

Отже, основними складовими в процесі оцінки інноваційної привабливості підприємства є аналіз його виробничого потенціалу (майнового стану) і соціальна, що виражається в наявності переваг стосовно втілення певного виду інновацій та доцільності їх упровадження як для розвитку окремого підприємства, так і регіону чи країни в цілому.

На підставі огляду літературних джерел установлено, що нині існує велика кількість методик оцінки інвестиційної та інноваційної привабливості, які ґрунтуються на аналізі різноманітних сфер функціонування підприємств і відрізняються цільовим та функціональним призначенням, системами показників, алгоритмами розрахунку, інформаційним забезпеченням тощо.

Висновки. Узагальнюючи досліджені вище методики, слід відзначити, що комплексна оцінка інвестиційно-інноваційної привабливості повинна відповідати таким критеріям:

- характеризувати інвестиційно-інноваційну привабливість, виходячи з інтересів різних груп користувачів: самого підприємства й окремих груп інвесторів, зацікавлених в ефективності вкладання коштів;
- використовувати в процесі оцінки майбутніх об'єктів інвестування методи фінансового аналізу, що сприятимуть більш чіткому уявленню про їх реальний фінансовий стан та основні шляхи його зміцнення;
- містити оптимальну кількість критеріїв і показників оцінки, що характеризують окремі складові інвестиційно-інноваційної привабливості підприємства;
- чітко визначати ступінь корисності реалізації інвестиційно-інноваційних проектів для всіх учасників процесу інвестування.

1. Андел І. В. Рейтингова оцінка інвестиційної привабливості галузей економіки регіонів з урахуванням фінансових показників функціонування підприємств / І. В. Андел // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.4. – С. 172−179.
2. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент / И. А. Бланк. – К. : Эльга-Н, Ника-Центр, 2001. − 488 с.
3. Дубровіна Н. А. Методика розрахунку кількісного показника інвестиційної привабливості об'єктів капіталовкладень / Н. А. Дубровіна, В. Ф. Колесніченко // Коммунальное хозяйство городов : науч.-техн. сб. − Серия. "Экономические науки". − К. : Техніка, 2005. − Вип. 65. − С. 78−82.
4. Маслак О. І. Економічне обґрунтування прийняття рішення як фактор привабливості для інвесторів та ділових партнерів підприємства / О. І. Маслак, В. В. Бала, В. В. Яворський // Экономика Крыма. – 2006. – № 17. – С. 40−43.
5. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств і організацій: Затв. наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій 23.02.1997 р. № 22 // Державний інформ. бюл. про приватизацію. – 1998. − № 7. – С. 18−28.
6. Овдій Л. І. Оцінка інвестиційної привабливості підприємства за допомогою статистичних моделей / Л. І. Овдій, Я. А. Некрасова // Вісник Хмельницького національного університету. − 2009. – Т. 2. − № 4. – С. 184−188.
7. Охлопкова Т. Л. Фінансовий стан як ключова складова інвестиційної привабливості підприємства / Т. Л. Охлопкова // Вісник нац. ун-ту "Львівська політехніка". Серія "Проблеми економіки та управління: етапи становлення і проблеми розвитку". – Л., 2008. − № 628. − С. 253−258.

8. Паршин Ю. І. Комплексний підхід до аналізу й кількісної оцінки інноваційного розвитку / Ю. І. Паршин, В. А. Романішен // Держава та регіони: економіка та підприємництво. − 2009. − № 1. – С. 148−151.
9. Пістунов І. М. Багатофакторна модель управління інноваційною діяльністю / І. М. Пістунов, В. В. Чорнобаєв // Вісник ДДФУ. Економічні науки. − 2008. − № 1. – С. 157−163.
10. Скриньковський Р. М. Методичний підхід до економічного оцінювання інвестиційної привабливості підприємств машинобудування / Р. М. Скриньковський // Регіональна економіка. – 2008. − № 4. – С. 185−192.
11. Тридід О. М. Методичний підхід до оцінювання інвестиційної привабливості підприємства / О. М. Тридід, К. В. Орєхова // Наука й економіка. – 2009. – № 3 (15). – Т. 2. – С. 79−87.
12. Хобта В. М. Формування та підвищення інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання / В. М. Хобта, А. В. Мєшков // Наукові праці ДонНТУ. Серія економічна. – 2009. − Вип. 36-1. – С. 118−125.

Рецензенти:
Костишина Т.А. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри управління персоналом та економіки праці Полтавського університету економіки і торгівлі;
Комаріст О.І. − кандидат економічних наук, доцент Полтавської державної аграрної академії.

УДК 330.341.1
ББК 65.293

Циганець В.В.

МАЛЕ ІННОВАЦІЙНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО В СИСТЕМІ РОЗШИРЕНОГО ВІДТВОРЕННЯ

Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра обліку і аудиту,
76000, м. Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 57,
тел.: (0342) 59-60-03,
e-mail: vtzg@ukr.net

Анотація. Здійснено аналіз основних підходів щодо визначення комплексного критерію характеристики поняття малого підприємництва. Використано синергетичний підхід при дослідженні постіндустріальних тенденцій розвитку малого бізнесу в процесі розширеного відтворення. Запропонована класифікація підприємництва на інноваційно-виробниче й імітаційно-інертне. Сформовано чинники успішного функціонування малих підприємств в інноваційній діяльності та як виробничої основи інноваційно-орієнтованої економіки.
Ключові слова: мале підприємництво, інновації, розширене відтворення, синергетика.

Annotation. The article considers the analysis of complex criteria definitions of "small innovative business". Especial attention a synergetic method at studying of postindustrial problems of small business development. Classification of small business on innovative-industrial and imitative-inertial is offered. A criterion of successful small enterprises development in innovative activity as production basis of the innovative economy is formulated.
Key words: small enterprises, Innovations, expanded reproduction, synergetic.

Вступ. Ще в середині минулого століття найбільш розвинуті країни світу вступили в період постіндустріального розвитку, основною рисою якого є створення національних інноваційних систем (НІС). Подібна система розглядає сферу науки й техніки як елемент ринку, товаром на якому виступають нові знання і технології. Основними елементами НІС є наука, освіта, інфраструктура інноваційної діяльності та ринок наукомісткої продукції/послуг. Головним елементом НІС визнається виробництво та

виробничі підприємства – саме вони є споживачами нових технологій і формують попит на результати науково-технічних досліджень і розробок. У розвинутих країнах найбільш чуттєвим до нововведень і найбільш інноваційно-активним є власне малий бізнес, для підтримки якого на всіх рівнях розробляються спеціальні організаційно-економічні та фінансові механізми. Досвід розвитку світових господарських систем засвідчує, що без включення інноваційної діяльності в процес розширеного виробництва сучасна держава неконкурентоспроможна на світовому ринку, як і загалом не спроможна адекватно реагувати на тенденції та запити глобальної економіки.

Нині більшість інноваційно-активних підприємств України належить до великого та середнього бізнесу. Справді, мале підприємництво не ставить за мету вирішення загальнодержавних завдань, а спрямовує свої зусилля та ресурси на проблеми локального й приватного характеру. Водночас беззаперечним є той факт, що розвиток науково-технічної та інноваційної діяльності як одні з пріоритетних напрямів розвитку малого підприємництва – важливий стратегічний інструмент регіональної влади для подолання кризи та стабілізації економіки, що й доводить досвід передових економічно розвинутих країн.

Постановка завдання. У цьому дослідженні ми розглянемо роль малого підприємництва за сучасних глобальних трансформаційних процесів і з'ясуємо ступінь впливу постіндустріальних тенденцій світової економіки на формування національного сектора малого підприємництва. Наше завдання полягає в тому, щоб установити, яким чином інноваційна діяльність взаємодіє з процесами функціонування, механізмами підтримки та розвитку малого бізнесу, що надасть нам можливість ствердити або спростувати основоположний характер інноваційної діяльності як головного критерію для виокремлення поняття малого підприємництва.

Результати. В економічній літературі спроби виокремити основний критерій, який би комплексно характеризував мале підприємництво, продовжуються й донині. З терміном "малий бізнес" чи "мале підприємництво" зазвичай пов'язують невеликі розміри підприємств, хоча нерідко використовуються й різноманітні якісні критерії. Але, як засвідчила практика, кожний з критеріїв із часом не витримує критики та доповнюється або заперечується іншим.

Найбільш розповсюджена інтерпретація підприємництва початку 90-х зводилася до його розуміння як до будь-якої діяльності, що приносить прибуток. Таке спрощене визначення віддзеркалювало об'єктивні процеси зародження вітчизняного бізнесу за умов економічної деградації та масового розповсюдження лише найбільш простих видів підприємництва й було майже тотожне поняттю самозайнятості як різновиду нетрадиційної зайнятості, в основі якої лежить самоорганізація.

Подальша актуалізація підприємницького феномену в суспільній свідомості як визначного напряму розвитку вітчизняної економіки потребувала адекватного відображення в економічній літературі. Тому поняття підприємництва стало розглядатися як спроможність суб'єкта комбінувати ресурси та фактори виробництва таким чином, щоб отримати максимальний прибуток.

Розвиваючи визначення сутності підприємництва на основі індивідуального таланту, економісти звернулися й до внутрішніх мотивів підприємницької діяльності. За такого підходу підприємництво визначається як діяльність індивідууму або колективу однодумців, що прагне здійснювати активний вплив на процес розширеного відтворення. Саме так, як особливий вид економічної активності, розуміє підприємництво А. Бусигін. Серед інших підходів можна відмітити концепцію В. Яковлєва, що розглядав підприємницьку діяльність як системоутворюючий фактор ринкової економіки [1].

На нашу думку, слід чітко виокремлювати підприємництво як інноваційно-виробничий бізнес від імітаційно-інертного (надалі – просто "інертний"), де отримання

прибутку відбувається лише на етапі маркетингових трансакцій і ринкових спекуляціях на економічно-ефективних (уже впроваджених та успішно функціонуючих на інших ринках) інноваційних проектах.

Інертний бізнес для свого здійснення використовує ринковий дисбаланс як у сфері обігу, так і виробництва у формі географічної або часової різниці цін на товари чи нового сполучення факторів виробництва, що й надає бізнесмену можливість для здійснення різноманітних спекуляцій. Але в міру того, як усе більша кількість бізнесменів використовує подібну технологію отримання додаткового доходу, згідно з теорією граничної корисної вартості, ринок починає вирівнювати умови для виробництва й обігу в зазначеній галузі. Зниження галузевих доходів змушує бізнесменів переходити в іншу галузь і вже там здійснювати збалансування попиту й пропозиції. Таким чином ринковий бізнес використовує порушення рівноваги й у процесі свого функціонування відновлює її.

Навпаки, підприємництво як інноваційний бізнес, у силу іманентно властивого йому новаторства, відхиляє ринок від рівноваги, створюючи нові потреби, товари, технології і нові можливості для комерції у сфері виробництва й обігу.

На рис. 1 зображено зв'язок і взаємозалежність функціональних векторів інноваційного (АС) та інертного (В′В, ВВ′) бізнесу в процесі розширеного відтворення в проекції на площину ринку W.

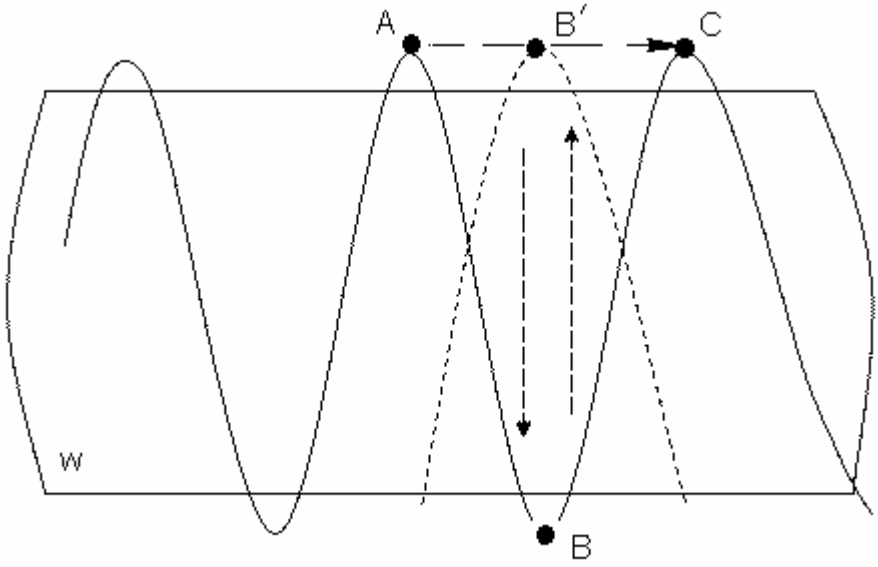

Рис. 1. Вектори функціонування та розвитку підприємництва в процесі розширеного відтворення

Використовуючи синергетичний підхід в економічному дослідженні (див. [2]), ми будемо розглядати розширене відтворення як відкриту (нелінійну та нерівноважну) систему. Тоді позиції ринкової рівноваги (початок упровадження товару на ринок або повний вихід з нього) будуть описуватися точками біфуркації А, В(В′) і С. Інноваційний бізнес стосовно інертного виконує флуктуаційну функцію: зіштовхуючи товар із точки А в площину W, інновація актуалізує новий простір для комерції – створює нову ринкову нішу. Функціональна площина інертного бізнесу детермінована й обмежена розвитком виробництва, а вектор спрямований лише до чергової "мертвої" точки В, тому подібний бізнес розвивається тільки перманентно "вібруючи" у площині ринку перпендикулярно відрізку АВ′. Говорячи в термінах синергетики, точки А, В, С, … є

атракторами, зонами абсолютного тяжіння для ринку, його утворення, формування та розвитку. Водночас ці точки є вихідними для зародження нового циклу інноваційного виробництва, й саме тому залежні від ринку, який визначає вектор подальшого розвитку інноваційного бізнесу. Отже, інноваційний та інертний бізнес взаємопов'язані оберненими функціями дисипативного характеру виробництва та ринку: у процесі розширеного відтворення виробництво підвищує ентропію на ринку; у свою чергу, ринкова структуризація підвищує невизначеність і збільшує ризики для наступного циклу виробництва.

Було би помилковим недо- або переоцінювати кожну з наведених категорій підприємництва. Проте в нас є всі підстави вважати, що за умов високотехнологічного типу міжнародної конкурентоспроможності, який забезпечується, насамперед, ціновими факторами та порівняльними перевагами у вартості природних ресурсів і робочої сили, саме інноваційне підприємництво визначає вектор економічного розвитку та є обличчям національної економіки загалом.

Ініціатива, спроможність прийняти на себе економічні ризики є, так би мовити, моральною передумовою підприємництва. Комбінування факторів виробництва з метою більш ефективного їх використання дозволяє підприємцю посилити свої позиції в конкурентному середовищі й може приймати різні форми – від удосконалення або заміни технології, яка зменшує затрати при фіксованій якості, до вдосконалення або заміни продукту, який більш адекватний потребам ринку. При цьому вдосконалення стосуються не лише виробничого циклу, але й системи розподілу та системи забезпечення ресурсами (маркетингові технології), охоплюючи весь розширений цикл "виробництво-розподіл". Також підприємець може ставити питання про вдосконалення механізму функціонування всієї організації, її адаптації до зовнішнього середовища, інтересам і потребам цільової групи споживачів та ін.

Висновки. На нашу думку, збільшення кількості малих підприємств до потенційно прийнятної межі є стратегічним завданням державної соціально-економічної політики, яке сприяє стабілізації та розвитку національної економіки, інтеграції у високотехнологічне зовнішнє середовище світового ринку та відкриває широкі можливості для реалізації економічного потенціалу загалом. Причини успішного функціонування малих підприємств в інноваційній діяльності як виробничій основі інноваційно-орієнтованої економіки, що спроможна задовольнити постійно відновлювані потреби в усіх галузях економіки та соціальної сфери, ми бачимо в такому:

1) поглиблення спеціалізації при здійсненні наукових розробок привело до того, що малі підприємства навіть при обмеженому обсязі фінансових вкладень є конкурентоспроможними порівняно з великими, оскільки працюють у вузькоспеціалізованому напрямі, що зумовлює відповідну концентрацію зусиль і ресурсів;

2) малі підприємства займаються розробками й освоєнням інновацій у тих областях, які, з огляду великих підприємств, є неперспективними або високоризиковими;

3) малі підприємства охоче беруться за розробку й освоєння оригінальних нововведень;

4) у малих підприємствах управління етапами інноваційного процесу здійснюється набагато ефективніше, ніж у великих, що прискорює отримання кінцевого результату інноваційної діяльності;

5) за допомогою інноваційної діяльності малі підприємства забезпечують передачу новітніх технологій, "ноу-хау" з фундаментальної науки та закритих галузей у сферу відкритої економіки.

1. Кузнецов А. Н. Инновации как основа развития и совершенствования малых и средних предприятий сферы услуг : дисс. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / А. Н. Кузнецов. – М., 2005. – 155 с.

2. Решетило В. П. Экономическая синергетика реализации рыночного потенциала институциональных систем : дисс. ... доктора экон. наук : 08.01.01 / Валентина Петровна Решетило; Харьков. нац. ун-т им. В. Н. Каразина. – Х., 2006. – 440 с. – Библиогр.: с. 399–429.
3. Барановська М. І. Інноваційний розвиток держав Європейського Союзу в контексті формування їх міжнародної конкурентоспроможності : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.00.02 / М. І. Барановська ; Донец. нац. ун-т. – Донецьк, 2010.
4. Дмитренко М. А. Інноваційні стратегії розвитку України: політологічний концепт [Текст] : монографія / М. А. Дмитренко ; Нац. пед. ун-т ім. М. П. Драгоманова, Ін-т досл. проблем держ. безпеки. – К. : Ун-т "Україна", 2010. – 504 с. – Бібліогр.: с. 469–503 (1000 екз.). – ISBN 978-966-388-314-4.
5. Васильєва Т. А. Інноваційна складова в структурі макроекономічних індикаторів економічного розвитку [Текст] : монографія / Т. А. Васильєва. – Суми : ДВНЗ "УАБС НБУ", 2010. – 118 с. : рис. – Бібліогр.: с. 117–118 (300 екз.). – ISBN 978-966-8958-53-3.

Рецензенти:
Баланюк І.Ф. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника;
Василюк М.М. – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

УДК 338.28
ББК 65.321

Червінська Л.П.

СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПЕРСОНАЛУ

Вищий навчальний заклад
Київський національний економічний університет
ім. В. Гетьмана,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра управління персоналом та економіки праці,
03680, м. Київ, просп. Перемоги, 54/1,
тел: 0444565610,
e-mail: tikaran@ukr.net

Анотація. Досліджено актуальні аспекти використання інноваційної праці інноваторів-науковців і виробничників. Визначено проблематику її стимулювання в сучасних умовах розвитку економіки.
Ключові слова: інноваційна праця, інноватори, раціоналізатори, креативність, мотиви, стимулювання, зацікавленість.

Annotation. Investigate the current aspects of the innovation work of innovators and scientists manufacturers. Detected problems of incentives in modern conditions of economic development.
Key words: innovative work, innovators, creativity, motivation, stimulation, interest.

Вступ. Необхідність формування в Україні нової моделі розвитку виробництва, пов'язаної з інноваційною діяльністю і посиленням конкуренції, зумовлюють підвищення вимог до професіоналізму працівників, їх інтелектуального рівня, зміну традиційних стереотипів мислення. У зв'язку із цим кожне підприємство, фірма, інша виробнича чи наукова структура у своїй діяльності повинні бути спрямовані на довгостроковий і стабільний розвиток персоналу як головного стратегічного ресурсу будь-якої організації, забезпечення його творчої, інноваційної активності як вирішального чинника високої якості праці.

Постановка завдання. Аналіз досліджень і публікацій показав, що означеним питанням присвячено чимало наукових праць. Зокрема, варто відмітити роботи таких

відомих учених [1–10]. Однак нові економічні реалії висувають на порядок денний необхідність подальшого більш глибокого вивчення означених питань для стимулювання розбудови інноваційної економіки.

Мета статті – розкрити основні особливості інноваційної трудової діяльності персоналу.

Результати. Як свідчать дослідження, мотиви інноваційної діяльності можуть бути досить різними. Це, зокрема, потреби в самовираженні й бажання якось проявити себе, отримати похвалу, визнання, захопленість розумовим, часто рутинним процесом і, зрештою, задоволення потреби пізнання, самоудосконалення на фоні емоційного підкріплення (надання переваги розумовій праці порівняно з іншими видами діяльності, коли поряд із виконанням заданого в експерименті завдання дослідник просить дати йому ще додаткові одне, два тощо. Тобто інноваційна трудова діяльність реалізується перш за все на основі розширення сфери аналізу експериментальної ситуації, виходу за її рамки, нестимульованого пошуку й відкриття нових закономірностей. Так, французький психолог Сурьє відмічав, що для того, щоб винаходити нове, необхідно думати "близько цього". Останнє психологи називають бічним "латеральним" мисленням, яке в більшості випадків і забезпечує отримання нового оригінального продукту (відкриття, винаходу).

Далеко не всі професіонали схильні до творчих самовиявлень через недостатність знань, досвіду, гнучкості мислення, здібностей, страху перед відповідальністю, духовну лінь. Так, за дослідженнями Т. Пахомової, щодо психологічної готовності державних службовців до інноваційної трудової діяльності інноваційно орієнтованих 13,2%, ситуаційно інноваційно орієнтованих 16,1%, консерваторів 60,6 % [1].

Найважливішими мотивами інноваційної творчої діяльності є внутрішні пізнавальні мотиви. Хоча занадто велика захопленість творчим процесом передбачає в собі й певний негативний момент. Пристрасть до винагороди, похвали, прагнення до суспільства найбільш сильних і сміливих, передових, бути найкращим на рівні здорового глузду важко диференціювати: "Геній завжди передбачає в людині прагнення слави, яка робить його нечутливим до всякого роду побажань, відкриває його душу лише для пристрасті пізнання" [2].

Поряд з відміченим така праця є вищим рівнем інтелектуальної активності, її часто характеризують терміном "креативний" (від лат. "creare" – творити, створювати). Останній часто ототожнюють із загальноприйнятим терміном "творчий". Однак поняття творчості більш широке з точки зору науковців, включає також процес мислення, літературну, артистичну, художню та інші види діяльності [3].

Виділяють такі основні форми творчості (креативності):

- ентузіазм – передбачає використання в роботі звичних методів, але з особливою самовіддачею, неформальним підходом; при цьому задля здійснення бажання працівник може поступатися власними коштами, часом, зусиллями;
- раціоналізаторство – удосконалення і раціоналізація окремих елементів використовуваних методик (правил, механізмів, технологій і т. п.);
- винахідництво – пропонування принципово нових прийомів, способів, методів, правил, форм організації, форм взаємодії (обліку, контролю і т. п.). Це найвища форма інноваційної діяльності, а створювані на цій основі інновації – найбільш прогресивна й економічно доцільна форма втілення знань і технологічних рішень.

Разом з тим стимулювання якісно нової і, як правило, найбільш продуктивної інноваційної праці характеризується відповідними суперечностями. Ще в працях І.А. Шумпетера було відмічено, що реалізація інновацій являє відповідну складність, оскільки все нове знаходиться за межами стереотипних зрозумілих усім завдань і доводиться переборювати опір середовища, який залежно від соціальних умов може

здійснюватися в різноманітних формах, зокрема, включаючи відмову фінансувати чи купувати нові товари й закінчуючи фізичною розправою над людиною, яка намагається створити щось нове. В цьому випадку необхідно мати особливі здібності, характерні лише невеликій частині населення, які визначаються як підприємницький тип, підприємницька функція [4].

На перший погляд, уявляється, що більшість працівників інноваційної сфери пов'язують перешкоди до власної повноцінної самовіддачі через працю, насамперед, з недоліками її матеріального, фінансового, організаційного, соціально-психологічного та іншого забезпечення. Це особливо стосується рівня оплати праці, який, як свідчать дослідження, влаштовує лише приблизно кожного сьомого працівника інноваційної сфери, або 15%, опитаних респондентів [5]. Так, середньомісячна зарплата науковців-інноваторів залишається нижчою від законодавчо визначеної, яка має дорівнювати подвійній середній зарплаті працівників промисловості. При цьому із загальної кількості випускників вищих навчальних закладів, що отримали статус магістра й спеціаліста, лише 0,6% влаштовуються на роботу в наукові організації [6]. Означені негаразди, низький рівень заробітної плати науковців, матеріально-технічного забезпечення науково-дослідних робіт, відсутність активної пропаганди інноваційних досягнень негативно відображаються на престижності науково-інноваційної діяльності в Україні.

З іншого боку, у наукових колах акцентується увага на тому, що спроможність генерувати нове знання стає нині досить важливим джерелом соціального визнання і соціального розвитку. У першу чергу, сучасна освічена людина прагне ввійти в новий клас не стільки заради підвищення добробуту, скільки з метою прилучення до більш захоплюючого й насиченого життя. Цікаву думку із цього приводу висловив академік НАН України А. Шпак: "Справжній вчений це не машина, яку коли не заправиш бензином – кінець… Учений не може не творити…" [7].

Фінські вчені Мануель Кастельс і Пека Хіманан стверджують той факт, що хоч інноваційна діяльність громадян переважно залежить від грошей, особистості мають забезпечити собі принаймні мінімальний рівень життя, щоб бути в змозі вкладати свою енергію в інноваційний процес. Із цього приводу певне наукове зацікавлення може представляти хакерська етика, згідно з якою "хакери" – це індивідууми, котрі бажають реалізувати свою пристрасть до творчості, ними рухає певна ідея, від утілення якої вони отримують задоволення і прагнуть повністю себе реалізувати. Вони продукують творчу працю і постійно перевершують самих себе [8].

В інформаційну епоху, надаючи найбільшого значення креативності й інноваціям, хакерська етика як культура інновацій набуває важливого значення. Вона розглядається як інноваційна культура й відповідним чином залучає, активізує дослідників, на чиїх теоріях будуються бізнес-інновації.

Оскільки творчість за своєю сутністю є особливим видом праці й деяким чином порівнюється з талантом, то, відповідно, ця праця і потребує особливого ставлення до неї. Зокрема, на творчу складову інноваційної діяльності дуже важко впливати такими відомими прямими методами, як примус чи винагорода, адже продукувати творчу, інноваційну активність спроможні не всі, а лише окремі особи, що володіють певними природними й набутими властивостями, за відповідних сприятливих для цього умов.

На відміну від інших видів діяльності для інноваційної праці неможливо та й недоцільно встановлювати суворе регламентування на виконання тих чи інших робіт. Творчі люди в періоди натхнення працюють із захопленням, переживанням, отримують задоволення від своєї творчості, як правило, не шкодуючи свого вільного часу, сил, здоров'я тощо.

Інноваційна праця не піддається вичерпному прогнозуванню кінцевого результату, установленню точної залежності результату дослідження від міри праці конкрет-

ного інноватора чи творчого колективу в цілому. У зв'язку із цим, таку діяльність майже неможливо нормувати чи контролювати або конкретно визначати можливі затрати на неї. Інноваційна діяльність завжди пов'язана з ризиком, що не забезпечує можливостей конкретного планування її фінансових, грошових і матеріальних витрат.

Тому, ураховуючи означене, можна відмітити, що недаремно деякі німецькі високотехнологічні передові компанії в системі мотивування своїх співробітників використовують інноваційне преміювання або преміювання за "провалені", помилкові проекти. І в цьому вбачається неабияка вигода: наукові відкриття і набутий досвід можуть бути використані в інших, більш ефективних напрямах; забезпечується економія тих коштів, які б даремно могли бути використані при повній реалізації проекту; звільняється основний людський капітал, "світлі голови", які одразу можуть використовуватись у роботі з іншими проектами. Але найголовнішим при цьому є психологічний аспект мотивування креативності: дослідники-інноватори при такій організації роботи не сковані страхом здійснення помилки й навіть при великих вкладаннях коштів у проект здатні мислити сміливо й неординарно, тобто вони можуть виступати з найсміливішими проектами без побоювання на можливу невдачу, а також ефективно використовувати напрацювання невдалих проектів.

Здавалося, що саме в ринкових умовах ставлення до інноваційної праці, наукових досліджень має корінним чином змінитися і підприємці будуть самі шукати новації, які забезпечують їм значні прибутки. Але, як свідчить практичний досвід, сам по собі ринок не підтримує наукову інноваційну діяльність, оскільки він зорієнтований на досягнення конкретних і швидких комерційних результатів. Для працівників підприємств і організацій упровадження інновацій справа дуже ризикована, адже їх реалізація здебільшого закінчується невдачею. Крім того, їх зусилля, у першу чергу, спрямовані на виконання традиційних для них поточних завдань, де все відрегульовано та звично. Тому нові ідеї, як правило, спочатку сприймаються непереконливо й отримують опір.

Інноваційна праця науковців низько стимульована через відсутність достатнього бюджетного фінансування, а також надходження коштів за рахунок продажу наукових розробок. Попит на результати інноваційної праці знизився, бо більшість підприємств не мають фінансових можливостей для підтримання наукових досліджень.

Зважаючи на такі далеко не ідеальні можливості реалізації інноваційної праці, вітчизняні вчені намагаються, з метою "виживання" і більш ефективного застосування свого інтелектуального продукту, використовувати різні способи продажу наукових розробок, комерціалізації своєї творчої діяльності. Це, зокрема, такі:

- спільне співробітництво із західними партнерами, коли вітчизняні вчені співпрацюють за конкретними домовленостями із зарубіжними партнерами. Позитивними моментами такого виду співробітництва для вітчизняних учених є: за відповідну оплату їм надаються можливості виконувати конкретні розробки; замовлення відомих західних корпорацій сприяють виробленню вітчизняними вченими високого рівня професійності в пріоритетних сферах, а також оволодінню правилами продажу свого інтелектуального продукту та розширюють усі можливості його просування на світові ринки;
- участь науковців у різноманітних тендерах і пошук замовників через Інтернет. У разі виграванння тендерів українські розробники можуть або запатентувати ноу-хау в Європі й продати замовнику ліцензію (інколи патент), або просто продати ідею, вартість якої рідко перевищує 100 тис. доларів США. При цьому отримання міжнародних патентів процедура досить складна й дуже витратна, нерідко перевищує кілька десятків і сотень тисяч доларів. Тому вітчизняні вчені часто вимушені продавати унікальні ідеї, що, як правило, у багато разів знижує вартість їх інтелектуальної праці;

- продаж вітчизняних розробок за кордон, вихід з готовою інноваційною продукцією на світовий ринок, коли наукові працівники власноручно виконують усі необхідні дії для просування інноваційного товару на основі патентування й продажу ліцензій і самих патентів. При цьому покупець отримує промислово освоєну та юридично захищену розробку, продаж якої здійснюється, головним чином, у вигляді ліцензій, оскільки продавець не бажає втрачати патент. Це найбільш комерційна й ефективна форма бізнесу на наукових розробках, найбільш вигідний спосіб використання інноваційної праці в ринкових умовах.

Варто відмітити, що розробки вітчизняних учених охоче купують за кордоном і приблизно п'ята частина наукового потенціалу України працює за іноземними замовленнями, при цьому у сфері технічних наук – майже чверть, в інститутах Міністерства промислової політики – більше 40% [9]. Процес продажу вітчизняних розробок іноземцям відрізняється певними негативними моментами, що пояснюється втратою авторських прав і значної частини доходів, адже основний дохід від інновацій приносить додана вартість, створена в результаті інтелектуальної діяльності.

Важливими перешкодами до застосування означених підходів щодо реалізації інноваційної праці є мовний бар'єр, самоізольованість українських учених від світової інформації (недостатнє знайомство із зарубіжною літературою, недостатнє користування сайтами), дуже мало хто з вітчизняних науковців і практиків має зв'язки із зарубіжними партнерами, зарубіжним бізнесом.

У той самий час можна відмітити й наявність дещо протилежної тенденції в розвитку інноваційної діяльності: за останні вісім років близько 40% загального обсягу нових технологій, необхідних для оновлення вітчизняних промислових підприємств, було придбано за межами України. Тобто вітчизняні підприємства фінансово підтримують не власних науковців, а іноземних винахідників та інноваторів.

Ефективним способом використання інноваційної праці для вітчизняної практики, як уявляється, міг би стати зарубіжний досвід організації "фабрик думок", що знайшли своє поширення в США та інших західних країнах. Названі структури некомерційного характеру створюються з метою здійснення науково-дослідних розробок у галузі нових технологій та інших сфер суспільної діяльності, працюють на замовлення великих корпорацій і різноманітних організаційних структур. У них задіяні сотні тисяч учених, інженерів, економістів і спеціалістів, що створюють інноваційну продукцію. Названі інноваційні організації законодавчо захищені в правах інтелектуальної власності та звільняються від сплати податків. Важливою перевагою в організації означених структур є те, що при їх формуванні не потрібно створювати статутний капітал, а джерелами їх фінансування є гранти, благодійницькі внески та інші види добровільної фінансової допомоги.

Важливим напрямом підвищення ефективності використання інноваційної праці є постійний і всебічний розвиток персоналу, удосконалення його знань, досвіду, навичок. При цьому важливо відмітити той факт, що перешкодою виникнення нових знань, нових ідей і, урешті-решт, інновацій є недостатність їх поширення на підприємствах і в організаціях. Як свідчать дослідження, з усіх видів знань лише 20% знань стають явними, решта залишається в тіні [9]. Найбільш цікавим виявляється той факт, що нові знання розпорошені в організації і знаходяться не лише на паперах і в документації, а переважно в "головах" співробітників. При цьому існує багато чинників як об'єктивного, так і суб'єктивного змісту, які заважають співробітникам бути ініціативними: відсутність інформації про те, як подати нову ідею та складність її подання; відсутність необхідного часу для розгляду нових пропозицій і консультативного супроводу стосовно формулювання нових ідей; відсутність в інноваторів необхідних мотивів на висунення нових ідей і відсутність переконаності в їх важливості тощо.

Значною перешкодою до поширення нових знань в організаціях є конкуренція. Конкурентне середовище в багатьох випадках стримує ініціативу людей щодо можливості передачі знань, досвіду, що особливо стосується молодих працівників і новачків організації. Певним альтернативним напрямом до вирішення цих проблем може бути інноваційна культура, прищеплення соціогуманітарних складових у свідомості персоналу. У цьому випадку може бути корисною така відома істина: чим більше люди одне від одного сприймають, тим швидше розвивається цивілізація.

Нові знання можуть мати попит лише в результаті взаємодії, спілкування, персональних групових комунікацій співробітників, які разом працюють в організації. Реалізація такого підходу сприятиме формуванню якісно нових знань, генеруванню нових ідей, оновленню існуючих знань. У цьому разі доцільно використовувати різні види конференцій, з'їздів, семінарів, круглих столів. В організаціях, ураховуючи зарубіжний досвід мотивації співробітників до інноваційного мислення, добровільного "вилучення знань" і вдосконалення бізнесу, можуть упроваджуватися такі прямі методи роботи з персоналом, як тренінги, заповнення відповідних, із забезпеченням доступу до них широкого кола співробітників, баз даних, що дає можливість не упускати найбільш цінні й приховані знання, які часто бувають настільки звичними для того чи іншого працівника, що навіть важко передаються словесно. Застосування таких підходів, як відомо із зарубіжної практики, дало можливість технологічно відсталим організаціям піднятися до рівня передових і успішних.

Певний науковий інтерес з точки зору використання і стимулювання інноваційної праці представляє ставлення до запозичень. Як свідчить досвід, новаторські запозичення і копіювання варто вважати корисними й необхідними в інноваційній діяльності. Це, зокрема, дає можливість, відштовхуючись від старих чи нових ідей, іти далі: збагатити їх, адаптувати й доопрацювати тощо. І в цьому полягає важливий успіх інноваційної праці, адже вдале запозичення завжди передбачає елемент творчості. Тих, хто ефективно розвиває чужі ідеї, Пітер Дрекер називав "творчими імітаторами", а Теодор Левіт увів термін "новаторське наслідування". При цьому варто дотримуватися певних меж запозичення бізнес-ідеї і викрадення технологій, що, у свою чергу, має визначатися законодавством. Усі незаборонені ним методи можуть бути припустимими.

Виходячи із зарубіжного досвіду, з метою поширення та вдосконалення знань в організаціях доцільно створювати проектні бібліотеки, у яких можуть формуватися банки проектних рішень, щоб кожний співробітник мав можливість будь-коли ознайомитися з усіма особливостями завершальних проектів та їх проблематичними моментами й вирішенням на практиці конкретних питань. Останнє деяким чином забезпечує мотивування співробітників до інноваційного системного мислення, пропонування нових ідей і вдосконалення бізнесу організації.

Певний науковий і практичний інтерес заслуговує японська практика формування проектних груп – "мозкового штурму", його систематизованого варіанта "синергетики". Здійснюється намагання впорядкувати й стимулювати процес групової творчості, інтенсифікувати акт способом використання ефективної групової динаміки (взаємного посилення творчого настрою, розвитку ідей, здогадок колег, лавиноподібного нарощування потоку ідей, взаємодії за принципом ланцюгової реакції, синтезу й перехресного "опилення" ідей тощо), впливати не лише на логічне мислення і підсвідомість, інтуїцію, чітко розмежовувати стадії творчості (етап зародження і накопичення, аналізу та відбору), але й групувати відповідним чином адекватні їм прийоми, здійснювати заохочення несподіваних і фантастичних ідей і пропозицій, використання табу на критику ідей у період їх генерування тощо [10].

Сучасні інтернет-технології дозволяють територіально розмежованим ученим здійснювати спільні теоретичні дослідження як у галузі фундаментальних, так і

прикладних досліджень, забезпечують віртуальну взаємодію вченого з кваліфікованим допоміжним персоналом експериментальної бази, а отже, сприяють реалізації можливостей учених до віртуальної участі в експериментальних дослідженнях.

Висновок. Таким чином, розглянуто деякі аспекти використання і стимулювання інноваційної праці на засадах застосування креативного ресурсу інноваторів. Інноваційна праці стає визначальною в сучасних умовах розвитку ринкових відносин, без якої національна інноваційна система не зможе ефективно функціонувати. Дослідження проблематичних аспектів стимулювання інноваторів створює передумови для розроблення методологічних підходів щодо мотивації та активізації інноваційної діяльності в Україні.

1. Пахомова Т. Державна служба: парадокси дослідження / Т. Пахомова // Збірник наукових праць УАДУ. – К. : Вид-во УАДУ, 2000. – Вип. 2 : в 4 т. – Ч. 3. – С. 96–99.
2. Гельвецій. Об уме / Гельвецій // Собрание сочинений : у 2 т. – М., 1972. – Т. 1. – 640 с.
3. Богоявленская Д. Б. Интеллектуальная активность как проблема творчества / Д. Б. Богоявленская. – Ростов : Изд-во Рост. ун-та, 1983. – 168 с.
4. Шумпетер И. А. Теория экономического развития. Исследования предпринимательской прибыли, кредита и цикла коньюнктуры / И. А. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – 455 с.
5. Бідак В. Я. Соціогуманістична складова регіональної інноваційної політики / В. Я. Бідак // Регіональні перспективи. – 2003. – № 5. – С. 48–51.
6. Кожевіна Н. Проблеми та негативні тенденції інноваційного розвитку економіки України / Н. Кожевіна, Н. Яремій // Наука та інновації. – 2009. – № 4. – С. 87–89.
7. Урядовий кур'єр. – 2009. – № 67. – 14 квітня.
8. Кастельс М. Информационное общество и государство благосостояния. Финская модель / М. Кастельс, П. Химанен. – М. : Логос, 2002. – 219 с.
9. Оноприенко М. В. Управление знаниями в научной организации / М. В. Оноприенко // Наука і наукознавство. – 2008. – № 3. – С. 67–75.
10. Портер М. Японская экономическая модель: может ли Япония конкурировать? / М. Портер, Х. Такеути ; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес, 2005. – 201 с.

Рецензенти:

Махортов О.Ю. – доктор економічних наук, професор, проректор з навчально-педагогічної роботи ДАЖКГ;

Дубас Р.Г. – кандидат економічних наук, доцент, декан обліково-економічного факультету ДАЖКГ.

УДК 332.1

ББК 65.9 (4 Укр)

Шахова Т.В.

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ФІНАНСОВОГО ІНВЕСТУВАННЯ В КОРПОРАТИВНИЙ СЕКТОР ЕКОНОМІКИ

Полтавський національний технічний
університет імені Юрія Кондратюка,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра фінансів, банківської справи та державного
управління,
36011, м. Полтава, Першотравневий проспект, 24,
тел.: 0532227770,
e-mail: k52@pntu.edu.ua

Анотація. Стаття спрямована на дослідження фінансового інвестування в корпоративний сектор економіки, а саме – на вкладення капіталу в прибуткові види фондових інструментів,

оскільки в нашій країні фондовий ринок є досить недосконалим і потребує великих зусиль для того, щоб мати дієвий і досконалий механізм свого функціонування.

Ключові слова: фінансове інвестування, цінні папери, фондовий ринок, акція, облігація, депозит, податкова ставка, відсоток.

Annotation. An article was directed on research of financial invest in the corporate sector of economy, namely: on the enclosures of capital in the profitable kinds of fund instruments, so far as in our country a fund market is pretty imperfect and needs large efforts in order to have an effective and perfect mechanism of its functioning.

Key words: financial invest, securities, fund market, action, bond, deposit, tax rate, percent.

Вступ. Нині корпоративний сектор економіки потребує залучення значних інвестицій. Ця потреба викликана такими проблемами, як:

- зношення виробничого обладнання майже на 70–80%;
- невідповідність сучасному світовому розвиткові технологій виробництва українських корпорацій;
- недостатність обігових коштів для ведення основної діяльності;
- низький рівень культури в корпоративних відносинах;
- інші не менш важливі проблеми, залежно від галузі функціонування корпорації.

У зв'язку із цим вітчизняні корпорації все більше зацікавлені у фінансовому інвестуванні.

Проблемам розвитку фінансового інвестування немало уваги приділено в працях вітчизняних учених і фахівців: О. Барабаша, О. Білоуса, В. Будкіна, О. Васильченка, С. Глущенка, М. Гольцберга, М. Грідчіної, В. Євтушевського, В. Ларіна, Д. Леонова, Ю. Лисенка, І. Михасюка, П. Морозова, С. Мочерного, М. Павловського, Н. Притули, Л. Птащенко, А. Римарука, О. Рудченка, В. Черняка, М. Чечетова та інших.

Незважаючи на велику кількість досліджень і публікацій, проблеми фінансового інвестування залишаються актуальними й потребують подальшої розробки.

Постановка завдання. На нинішньому етапі розвитку економічних відносин темпи нарощування інвестиційного потенціалу вітчизняними корпоративними утвореннями є недостатніми, тому їм потрібно активізувати фінансове інвестування, що, у свою чергу, сприятиме зміцненню їх позицій на ринку.

Результати. Фінансове інвестування, як невід'ємна частина сучасного інвестиційного ринку, усе більше приваблює своїми невичерпними можливостями. Воно представлене в таких основних формах:

- вкладення капіталу в статутні форми спільних підприємств;
- вкладення капіталу в прибуткові види грошових інструментів;
- вкладення капіталу в прибуткові види фондових інструментів [4].

Зупинимося на останній формі фінансового інвестування, оскільки в нашій країні фондовий ринок є недосконалим і потребує великих зусиль для того, щоб мати дієвий механізм свого функціонування.

Вітчизняний ринок цінних паперів ще дуже молодий – основні його інститути – комерційні банки, фондові біржі, інвестиційні компанії – сформувалися до середини 90-х років. Але й за цей відносно короткий час він пройшов значний шлях. Нині на ньому представлено практично всі види цінних паперів – акції, облігації, векселі, ф'ючерсні та опційні контракти, які випускають різні емітенти – державні органи влади, акціонерні компанії.

Проте для іноземних інвесторів український фондовий ринок є неліквідним, оскільки українські акціонери вважають, що єдиний шлях утримання контролю над компанією є зосередження 100% акцій у руках одного акціонера.

Причинами низької ліквідності фондового ринку, передусім, є такі: низькі стандарти корпоративного управління; непрозорість бухгалтерської звітності, структури власності; слабка захищеність акціонерів.

Якщо в країнах постсоціалістичного простору кодекси корпоративного управління стали невід'ємною частиною управління компаній, то в Україні тепер ситуація гірша.

Негативними рисами корпоративного управління українських товариств є: перерозподіл власності на користь членів органів управління АТ за рахунок порушення прав дрібних інвесторів; обмеженість вільного продажу акцій на вторинному ринку цінних паперів; монополізація влади виконавчим органом товариства або особисто його головою; віднесення офіційної інформації до конфіденційної; недостатній рівень професіоналізму корпоративного персоналу.

Непривабливість української корпорації можна пояснити таким чином. Будь-який інвестор, перш ніж розмістити свої кошти в таке утворення, насамперед проведе фінансову оцінку підприємства, а також зробить його податкову й аудиторську оцінку, і в тому разі, коли такі оцінки виявляться позитивними, розмістить свої вільні кошти. Та в наш час хорошими фінансовими результатами український корпоративний сектор економіки, напевно, не може похвалитися.

Зважаючи на специфіку вітчизняного фондового ринку, вкладення капіталу в акції є не зовсім привабливими. Отримати належний дохід на фондовому ринку України вкрай важко, оскільки вартість коштів, які може залучити емітент за рахунок продажу акцій на ринку, виявляється значно вищою, ніж вартість інших залучених фінансових інструментів.

Більш привабливими, на наш погляд, для інвестора й вигідними для емітента є корпоративні облігації.

Для корпорації безумовними перевагами випуску облігацій над емісією акцій є такі: відсутність загрози «розмивання» власності компанії; витрати на виплату відсотків за облігаціями підлягають відрахуванню з доходів корпорації. Отже, за інших рівних умов вони сприяють зменшенню оподаткованого прибутку, а значить, і самого податку. А дивіденди, які сплачуються власникам акцій, не підлягають подібним відрахуванням; у періоди інфляції виплата боргів за облігаціями обходиться корпорації дешевше, оскільки заздалегідь визначена величина доходу, що є певним відсотком від номіналу облігації. Дивіденди щодо акцій залежать від розміру прибутку корпорації; правління корпорації сподівається на збільшення доходів порівняно з початковим періодом. У цій ситуації виплата відсотків за облігаціями буде економічнішим видом витрат, ніж дивіденди.

Для інвестора облігація, як інструмент фінансового інвестування, має такі переваги перед акцією: у разі ліквідації корпорації або визнання її банкрутом зобов'язання перед власниками корпорацій задовольняються, як перед кредиторами, раніше, ніж перед власниками акцій; в умовах депресії, тобто коли спостерігаються застійні явища в економіці та низький попит на різні товари, значно легше реалізувати облігації, ніж акції. Причиною є стабільність доходу за облігацією та низький ступінь ризику.

Разом з тим випуск облігацій має й свої недоліки: платежі фіксовані й можуть припасти на несприятливий для корпорації період; облігації мають обмежений строк порівняно з акціями; при постійній потребі в грошових активах корпорації необхідно створювати резерв для сплати процентів і погашення облігацій [1].

Для порівняння відсоткових ставок за банківськими депозитами й корпоративними облігаціями спочатку відобразимо динаміку депозитних банківських ставок за період з 2006 до 2010 рр. на рис. 1 і динаміку ставок за корпоративними облігаціями (рис. 2). Ставки за корпоративними облігаціями за останні п'ять років поступаються депозитним банківським ставкам, оскільки банки лідирували на фінансовому ринку, але вже у 2010 році вони майже зрівнялися і корпоративні облігації в майбутньому зможуть конкурувати з банківськими депозитами.

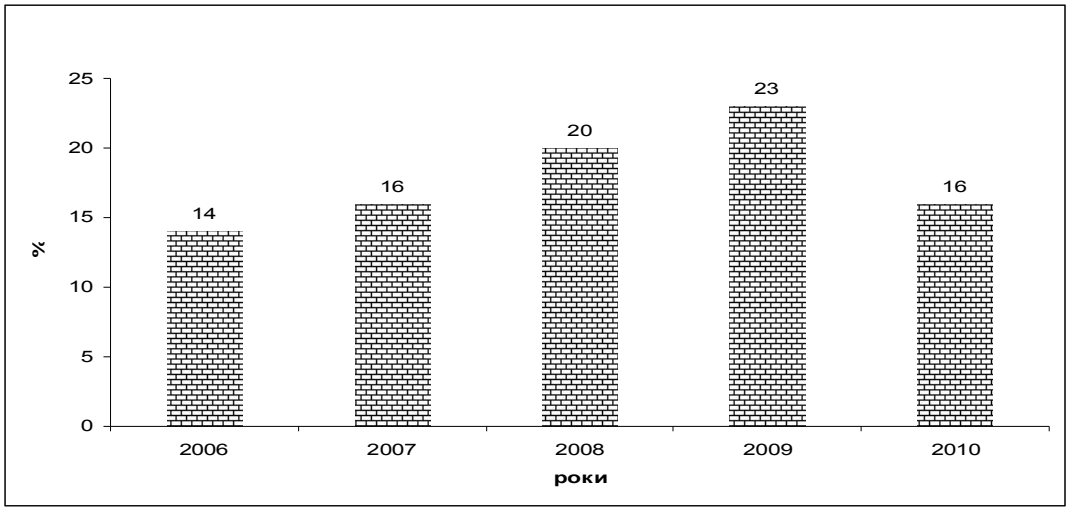

Рис.1. Динаміка депозитних банківських ставок за 2006–2010 рр.

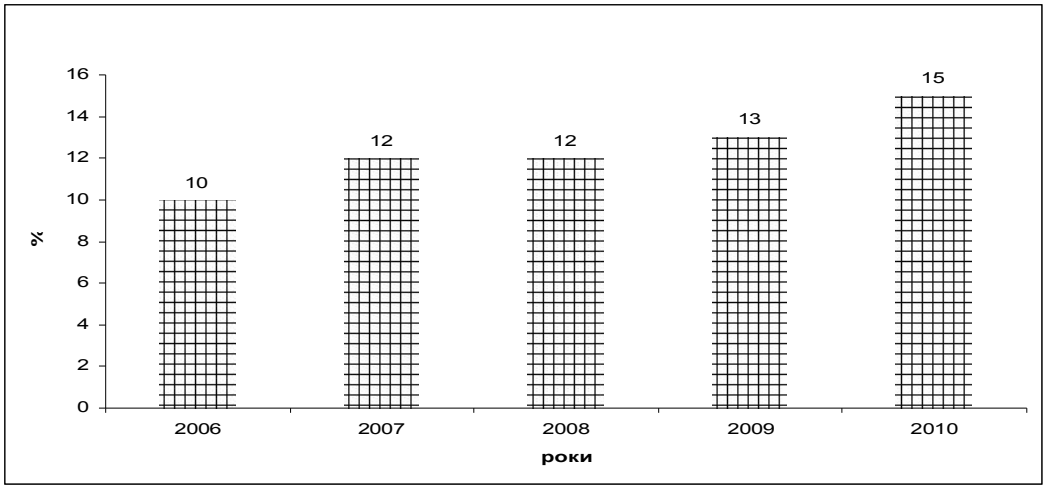

Рис. 2. Динаміка ставок за корпоративними облігаціями за 2006–2010 рр.

Залежно від того, яку політику проводить держава, будується і її податкова система. Якщо пріоритетним завданням є стратегічний розвиток реального сектора економіки, підтримка вітчизняного товаровиробника, заохочення інвестицій і реінвестицій у виробництво – тоді повинні стимулюватися довгострокові нагромадження, а отже, звільнятися від оподаткування інвестиції у виробництво. Якщо ж проблема лише в наповненні бюджету за всяку ціну, коли мета виправдовує засоби, тоді повинні діяти перш за все фіскальні складові системи оподаткування, а стимулюючі функції мають чекати на кращі часи. З метою створення сприятливих умов для розвитку фондового ринку, зростання залучення заощаджень населення в цінні папери, активізації механізму інвестицій в економіку через випуск цінних паперів, проектом Державної програми економічного і соціального розвитку України на 2008–2012 рр. передбачалося подання до Верховної Ради України в І кварталі 2007 р. проекту Закону України "Про внесення змін до Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств". Основними виконавцями цього законопроекту були визначені Державна податкова адміністрація, Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку, Міністерство фінансів, Міністерство економіки та Міністерство юстиції. Необхідність звільнення від оподаткування операцій із цінними паперами та доходів по них зумовлена, з одного боку, незначними надходженнями податків та інших обов'язкових платежів від фондового ринку, а з іншого, – пригніченням інвестиційної діяльності в країні, яке відбулося значною мірою

через дестимулюючу фіскальну орієнтацію діючої системи оподаткування. Перш за все це стосується застосування таких норм податкового законодавства, як:

- оподаткування в момент отримання позикових коштів, що залучаються боржником шляхом випуску боргових цінних паперів;
- подвійне оподаткування дивідендів для власника корпоративних прав – нерезидента у разі їх репатріації;
- оподаткування на боці емітента коштів, які вносяться інвестором у рахунок інвестиційних зобов'язань як обов'язкова умова конкурсного придбання в держави пакета акцій підприємства, що приватизується;
- оподаткування в джерела виплати доходів масового інвестора – громадян, отриманих від продажу належних їм цінних паперів юридичним особам, у порядку, установленому для оподаткування доходів на оплату праці, що призводить до викривлення бази оподаткування та безпідставного завищення податкових зобов'язань [2; 3].

Як наслідок, через блокування джерел надходження інвестиційних ресурсів у національне господарство істотно звузилась економічна база справляння податків та інших обов'язкових платежів, скоротилося використання окремих фінансових інструментів фондового ринку.

Також, на нашу думку, особливої уваги набувають питання розвитку ринку цінних паперів, з огляду на процеси глобалізації та євроінтеграції, які спостерігаються в Україні. Необхідно врахувати національні інтереси та зберегти важелі впливу на ці процеси.

Отже, найважливішими проблемами, які потребують вирішення в найближчий час, є такі: захист прав інвесторів, зосередження торгівлі корпоративними цінними паперами на організованому ринку та забезпечення його прозорості, удосконалення правових засад випуску й обігу цінних паперів і деривативів, сприяння запровадженню нових інструментів та поліпшенню їх інвестиційних характеристик, інституціалізація фондового ринку, розбудова національної депозитарної системи, підвищення ефективності державного регулювання.

Одним з найважливіших чинників поліпшення інвестиційного клімату в Україні є створення адекватного ринковій економіці правового поля.

Із цією метою на державному рівні необхідно зробити таке:

- проводити роботу, пов'язану з укладенням міждержавних угод про заохочення і захист інвестицій та уникнення подвійного оподаткування, обміном інформацією про нормативно-правові акти у сфері інвестиційної діяльності, формуванням стабільної законодавчої бази й умов провадження підприємницької діяльності;
- розширювати співробітництво з Міжнародним валютним фондом, Світовим банком і Європейським банком реконструкції та розвитку в питаннях надання фінансової допомоги Україні, здійснювати заходи для прискорення процесу вступу України до СОТ.

Для поступової адаптації національного законодавства до законодавства Європейського Союзу та до вимог СОТ повинні бути прийняті нормативно-правові акти, що регулюватимуть питання: подальшого реформування податкової системи; формування нормативно-правової бази, що сприятиме функціонуванню фондового ринку; захисту внесків громадян на недержавне пенсійне забезпечення.

Висновки. Отже, щоб збільшити інтерес інвесторів до цінних паперів українських корпорацій, зокрема до акцій та облігацій, потрібно дотримуватися таких вимог:

- надавати інвесторам достовірну та повну інформацію про емітентів;
- удосконалювати систему захисту прав інвесторів та акціонерів;
- законодавцям треба постійно вдосконалювати систему оподаткування операцій із цінними паперами;

- емітентам цінних паперів підвищувати якість корпоративного управління та ділову активність.

Такі заходи повинні сприяти підвищенню ліквідності та дохідності цінних паперів корпоративного сектора, що, у свою чергу, активізує потік фінансових інвестицій.

1. Закон України "Про цінні папери та фондовий ринок" від 23.02.2006 р. № 3480-IV із змінами і доповненнями.
2. Закон України від 01.03.2006 № 334/94-вр "Про оподаткування прибутку підприємств" із змінами і доповненнями.
3. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : навчальний посібник / О. О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2003. – 554 с.
4. http://www.kontrakty.ua/.

Рецензенти:
Птащенко Л.І. – доктор економічних наук, заступник завідувача кафедри фінансів, банківської справи та державного управління Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка;
Свистун Л.А. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, банківської справи та державного управління Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка.

УДК 658.15 (076.1)
ББК 65.052.2

Шарапова І.С.

СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-УПРАВЛІНСЬКИХ ІННОВАЦІЙ У СИСТЕМІ ОБЛІКУ ЗАТРАТ І КАЛЬКУЛЮВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ГРЯЗЕЛІКУВАННЯ

Кримський економічний інститут
ДВНЗ "Київський національний
економічний університет ім. В. Гетьмана",
кафедра обліку і аудиту,
95015, м. Сімферополь, вул. Севастопольська,
тел.: 0955454522,
e-mail: sharapow88@mail.ru

Анотація. Стаття присвячена впровадженню моделі стратегічного планування інновацій у системі обліку затрат і грязелікування. Описані переваги використання замкнутого технологічного циклу грязелікування та новітні методи регенерації грязей. Запропонована методика розрахунку прямих матеріальних затрат з урахуванням фізико-біологічних особливостей пацієнтів.
Ключові слова: стратегічне планування, інновація, грязелікування, управлінський облік, калькулювання собівартості, регенерація.

Annotation. Article is devoted to the introduction of models of strategic planning innovations in cost accounting of fangotherapy. Were described the advantages of a closed technological cycle of fangotherapy and innovative methods of regenerating mud. Were proposed method of calculation of direct costs including physical and biological features of patients.
Key words: strategic planning, innovation, fangotherapy, managerial accounting, calculation of the cost, regeneration.

Вступ. Діяльність санаторно-курортних закладів є одним з перспективних напрямів розвитку не тільки економіки АР Крим, але й України в цілому. Особливу роль у розвитку цієї галузі відіграє грязелікування. Розвиток і популяризація грязелікування в Російській Федерації, Ізраїлі, Йорданії, Болгарії, Італії та інших країнах зумовлює необхідність підвищення конкурентоспроможності українських курортів. Важливим

фактором підвищення конкурентоспроможності є стратегічне планування інновацій у системі обліку затрат на грязелікування, спрямоване на скорочення виробничої собівартості. Використання замкнутого технологічного циклу дозволить не тільки скоротити собівартість грязелікування, але й підвищити ефективність використання ресурсного потенціалу Криму. Зниження собівартості забезпечується багатократним використанням грязей за рахунок їх регенерації у спеціальних спорудах – регенераційних басейнах. Особливості замкнутого технологічного циклу зумовлюють використання нормативного методу обліку затрат і калькулювання собівартості грязелікування, найбільшу питому вагу в якій займають прямі матеріальні затрати. У результаті виникає необхідність розробки методики визначення прямих матеріальних затрат грязей з урахуванням фізико-біологічних особливостей пацієнтів.

Багато відомих економістів вивчали особливості впровадження та планування інновацій. Зокрема, В.Л. Дикань та І.М. Писаревський розглянули цілі та напрями інноваційної політики підприємства, а також методику оцінки її ефективності [1]. Г.Я. Гольдштейн досліджував особливості стратегічного планування інноваційної діяльності [2]. Вивченню управлінського обліку затрат і калькулювання собівартості присвячено багато наукових праць вітчизняних і зарубіжних авторів. А.Н. Коваленко розглянула сутність та принципи застосування нормативного методу калькулювання собівартості [3]. Т.П. Карпова дослідила різноманітні варіанти обліку фактичних і нормативних затрат, а також побудування облікових регістрів залежно від моделей нормативного методу обліку затрат [4]. В.С. Лень розкрив особливості побудови обліку при нормативному методі калькулювання собівартості [5]. Г.О. Партин, А.Г. Загородній та А.І. Ясінська розглянули особливості організації обліку нормативних витрат [6]. П.Й. Атамас дослідив вплив відхилень фактичних затрат від нормативних на прибуток підприємства [7].

Аналіз останніх досліджень і публікацій показав, що автори не зосереджували своєї уваги на розробці моделей стратегічного планування організаційно-управлінських інновацій у системі обліку затрат і калькулювання собівартості грязелікування, що обумовлює актуальність обраної теми дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є розробка моделі стратегічного планування організаційно-управлінських інновацій у системі обліку затрат і калькулювання собівартості грязелікування. Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі завдання: визначити цілі та завдання стратегічного планування інновацій виділеної сфери; проаналізувати пріоритетні напрями впровадження інновацій у системі обліку затрат на грязелікування; виявити фактори й обмеження, які впливають на процес упровадження інновацій; описати методику реалізації інновацій і механізми її впровадження в сучасних санаторіях; обґрунтувати економічну доцільність використання замкнутого технологічного циклу грязелікування; запропонувати методику розрахунку прямих матеріальних затрат з урахуванням фізико-біологічних особливостей пацієнтів з метою забезпечення контролю за витрачанням запасів грязей; описати порядок організації та контролю реалізації стратегії впровадження інновацій.

У процесі дослідження використовувались як загальнонаукові (аналіз, синтез, системний підхід) і статистичні (метод групування даних), так і специфічні методи управлінського обліку (калькулювання, оцінка, нормативний метод та ін.).

Результати. Нині існує безліч підходів до визначення стратегії інновації, проте всі вони орієнтовані на встановлення норм, напрямів, правил і механізмів роботи підприємства, які забезпечать підвищення конкурентоспроможності на базі впровадження досягнень науково-технічного прогресу як у галузі техніки та технології, так і в галузі інформаційного забезпечення, побудови адекватної системи управлінського обліку, контролю та аудиту.

Стратегія впровадження організаційно-управлінських інновацій у системі обліку затрат на грязелікування передбачає розробку новітніх методів і методик калькулювання собівартості на базі існуючої парадигми управлінського обліку.

Розглянемо модель стратегічного планування організаційно-управлінських інновацій у системі обліку затрат на грязелікування на підприємствах рекреаційно-курортного комплексу АР Крим (рис. 1).

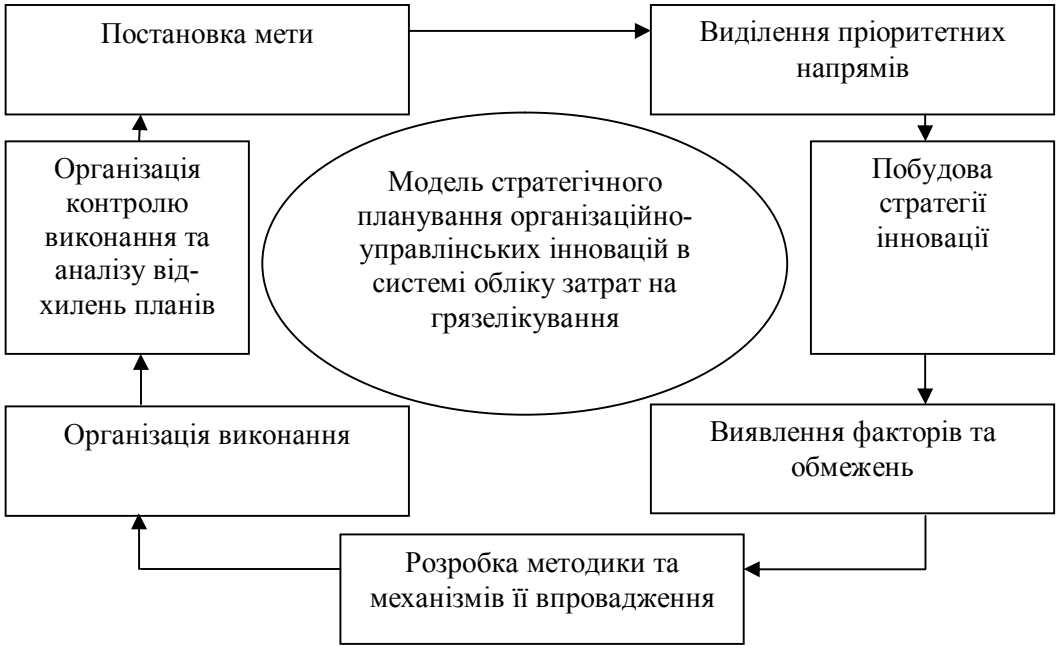

Рис. 1. Модель стратегічного планування інновацій у системі обліку затрат на грязелікування

З рисунка видно, що застосування моделі стратегічне планування організаційно-управлінських інновацій передбачає проходження ряду етапів.

І. Мета стратегічного планування організаційно-управлінських інновацій – упровадження технологій виробничого процесу та методик управлінського обліку затрат, які б дозволили скоротити собівартість грязелікування та підвищити конкурентоспроможність підприємств рекреаційно-курортного комплексу АР Крим.

ІІ. Виділення пріоритетних напрямів планування. Оскільки вплив різних видів затрат на формування собівартості грязелікування неоднаковий, необхідно визначити найбільш пріоритетні групи затрат. Для досягнення цієї мети можна провести АВС-аналіз затрат.

АВС-аналіз – метод, який дозволяє класифікувати ресурси та витрати підприємства за ступенем їх важливості. Суть методу АВС стосовно затрат полягає в тому, що відповідно до мети аналізу вибирається класифікаційна ознака, далі здійснюється ранжування витрат у порядку убування цієї класифікаційної ознаки [8, с.125].

АВС-аналіз дозволяє виділити найбільш релевантні групи затрат з метою зосередження на них найбільшої уваги управлінської ланки. Розглянемо алгоритм проведення АВС-аналізу (рис. 2).

З рисунка видно, що на першому етапі АВС-аналізу необхідно виділити мету аналізу.

Мета аналізу – відділення істотних позицій від несуттєвих для встановлення різних ступенів контролю над кожною з позицій, а саме – виділення найбільш важливих статей затрат у собівартості грязелікування для їх оптимізації та скорочення.

Дії за результатами аналізу – розробка основних напрямів стратегічного планування організаційно-управлінських інновацій у системі управлінського обліку затрат і калькулювання собівартості грязелікування.

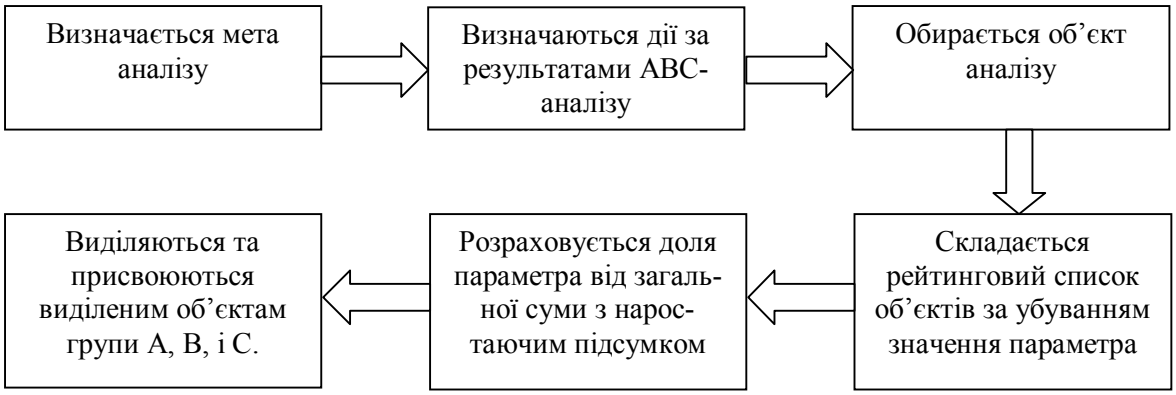

Рис. 2. Алгоритм проведення АВС-аналізу для виділення пріоритетних напрямів стратегічного планування інновацій

Об'єкт аналізу – затрати, які включаються у виробничу собівартість грязеліку-вання: прямі матеріальні затрати, прямі затрати на оплату праці, інші прямі затрати, змінні та розподілені постійні загальновиробничі витрати.

Як параметр суттєвості візьмемо питому вагу затрат у собівартості й складемо рейтинговий список об'єктів за зниженням параметра на підставі калькуляції основних аплікацій грязелікування, узагальнивши дані в табл. 1.

Таблиця 1

Рейтинговий список об'єктів затрат за ступенем релевантності

Стаття затрат	Питома вага, %	Рейтинг
Прямі матеріальні затрати	63,5	1
Прямі затрати на оплату праці	27,7	2
Змінні та розподілені постійні ЗВВ	6,3	3
Інші прямі затрати	2,5	4
Виробнича собівартість	100	-

Розрахуємо частку параметрів наростаючим підсумком, зобразивши результати розрахунків на рис. 3.

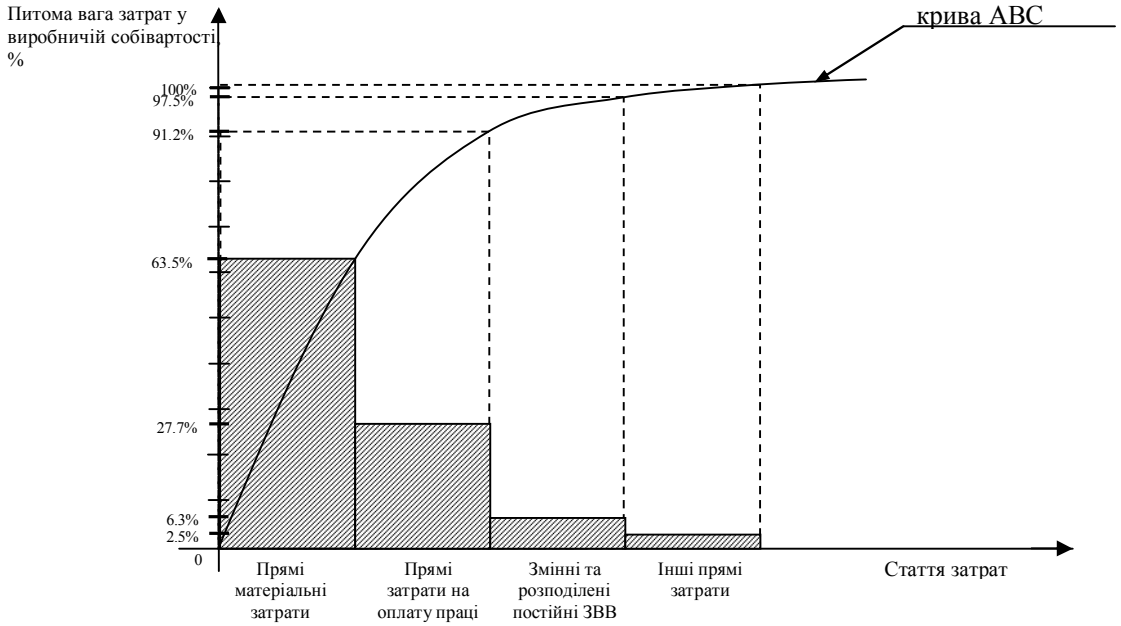

Рис. 3. АВС-крива затрат на грязелікування

З рисунка видно, що найбільш суттєвими в собівартості грязелікування є прямі матеріальні затрати. Їм присвоюємо групу "А". На другому місці за ступенем суттєвості перебувають затрати на оплату праці – група "В". Загальновиробничим витратам та іншим прямим затратам присвоюємо групу "С". Наведемо результати групування в табл. 2.

Таблиця 2

Розподіл затрат на грязелікування за результатами АВС-аналізу

Група	Питома вага затрат у собівартості аплікації, %
А	50–80
В	15–40
С	2–10

Таким чином, необхідно забезпечити суворий контроль за групою "А". Управлінцям важливо ретельно відстежувати затрати грязей і ропи на кожну аплікацію з урахуванням фізико-біологічних особливостей пацієнтів, виявляти нестачі сировини, аналізувати її природний убуток. Група "В" вимагає від управлінців звичайного контролю: арифметичної перевірки правильності розрахунку заробітної плати, обґрунтованості надання доплат і премій. Група "С" вимагає періодичного контролю шляхом проведення вибіркових арифметичних, нормативно-правових і взаємних перевірок.

За результатами АВС-аналізу можна зробити висновок, що група "А", тобто прямі матеріальні затрати, вимагає підвищеної уваги з боку управлінської ланки та її оптимізація приведе до значного скорочення собівартості окремих аплікацій у грязелікуванні.

Скорочення прямих матеріальних затрат можливе за рахунок:

- упровадження замкнутого технологічного циклу грязелікування;
- розробки такої методики розрахунку прямих матеріальних затрат, яка б ураховувала фізико-біологічні особливості пацієнтів.

III. Розглянемо основні фактори й обмеження, які впливають на реалізацію виділених на попередньому етапі напрямів упровадження організаційно-управлінських інновацій у системі обліку затрат на грязелікування.

1. Упровадження замкнутого технологічного циклу забезпечує значне скорочення прямих матеріальних затрат, проте багато українських підприємств відмовляються від використання регенераційних споруд, оскільки їх будівництво пов'язане із суттєвими капітальними вкладеннями.

2. Сучасні санаторії використовують норми затрат грязі, які були визначені ще в радянський час емпіричним шляхом. Таким чином, нині ще не розроблено адекватної методики розрахунку прямих матеріальних затрат з урахуванням фізико-біологічних особливостей пацієнтів. У таких умовах неможливо попередити зловживання, розкрадання та нестачі лікувальних грязей.

IV. Розробка методики та механізмів її впровадження. Розглянемо виділені пріоритетні напрями стратегічного планування інновацій у системі обліку затрат і калькулювання собівартості грязелікування.

1. Запровадження замкнутого технологічного циклу дозволяє не тільки скоротити собівартість грязелікування, але й підвищити ефективність використання ресурсного потенціалу Криму. Зниження собівартості забезпечується багатократним використанням грязей за рахунок їх регенерації в спеціальних спорудах – регенераційних басейнах.

Розглянемо процес грязелікування в умовах замкнутого технологічного циклу (рис. 4).

З рисунка видно, що відпрацьована грязь після її відстоювання та фільтрації завантажується в регенераційний басейн, у якому під впливом ультрафіолетового випромінювання відбувається відновлення її лікувальних властивостей.

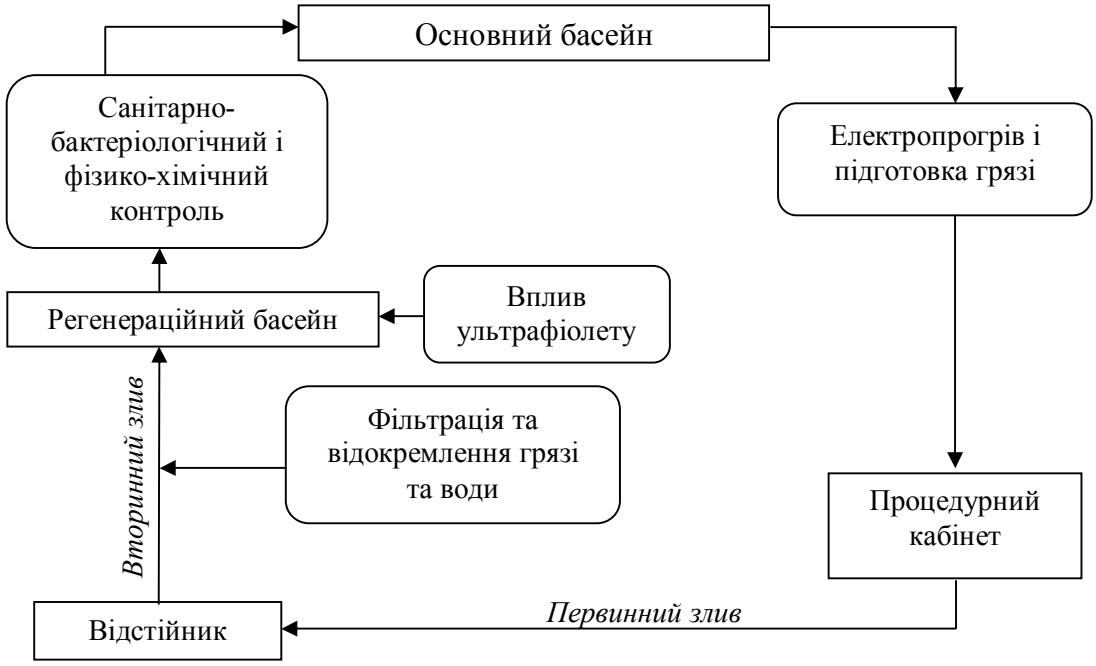

Рис. 4. Технологічний процес грязелікування

Регенерована грязь проходить обов'язковий санітарно-бактеріологічний і фізико-хімічний контроль, після проведення якого вона знову стає придатною для використання.

Використання замкнутого технологічного циклу забезпечує скорочення собівартості грязелікування майже вдвічі, а сучасні методи регенерації грязей дозволяють скоротити строк регенерації в 6–7 разів. Наприклад, санаторій з місткістю басейну 36 кубічних метрів, який забезпечує його річну потребу в грязі, при використанні одночасно фізичного та біологічного методів регенерації може скоротити обсяг басейну до 6 кубічних метрів за рахунок безперервної регенерації.

2. Упровадження методики розрахунку прямих матеріальних затрат з урахуванням фізико-біологічних особливостей пацієнтів.

Нині у санаторіях затрати грязі на аплікацію визначаються емпіричним шляхом, що зумовлює необхідність розробки методики розрахунку матеріальних затрат з урахуванням індивідуальних особливостей пацієнтів. Розрахувати вартість матеріальних затрат можна шляхом множення ціни за один кілограм на вагу грязі на дану аплікацію. Вага грязі на кожну аплікацію залежить від щільності грязі та площі поверхні людського тіла, яку вона займає. У Криму грязь перед її використанням обов'язково проходить фізико-хімічний аналіз. Висновок за результатами такого аналізу містить значення щільності грязі. Отже, для того, щоб визначити витрати грязі на окрему аплікацію, необхідно знати, яку частину поверхні людського тіла вона займає.

У хірургії при визначенні тяжкості ураження важливу роль відіграє площа опіку. Існує ряд методів для визначення площі опіку. В Україні хірурги найчастіше використовують так зване правило дев'яток [9, с.577]. Згідно із цим правилом, площа поверхні людського тіла розподіляється таким чином: площа голови й шиї – 9%, груди – 9%, живіт – 9%, задня поверхня тіла – 18%, руки – кожна по 9%, стегна – по 9%, гомілки та стопи – по 9%, промежина і зовнішні статеві органи – 1% поверхні тіла [9, с.577]. Отже, можна розрахувати, скільки відсотків від загальної площі поверхні людського тіла займає кожна аплікація в грязелікуванні.

Для визначення загальної площі поверхні людського тіла можна скористатися формулою Бойда:

$$BSA(m^2) = 0{,}0003207 \cdot weight\,(g)^{(0{,}7285-0{,}0188\log_{10} weight(g))} \cdot height\,(cm)^{0{,}3}, \qquad (1)$$

де BSA – площа поверхні тіла; weight – вага; height – зріст [10, с.302].

Упровадження наведених заходів дозволить значно скоротити прямі матеріальні затрати грязі – найбільш релевантну групу затрат за результатами АВС-аналізу. Як наслідок, отримуємо зниження виробничої собівартості грязелікування, підвищення конкурентоспроможності вітчизняних санаторіїв і збереження ресурсного потенціалу лікувальних озер АР Крим.

V. Раціональна організація виконання стратегії передбачає розробку тактичних та оперативних планів у рамках поставленої довгострокової мети. Управлінська ланка повинна забезпечити ретельно продуману систему делегування повноважень і ротації персоналу.

VI. Заключним етапом моделі стратегічного планування організаційно-управлінських інновацій у системі обліку затрат і калькулювання собівартості грязелікування є організація контролю за виконанням планів та аналіз можливих відхилень у розрізі їх причин і винних осіб.

Після проходження останнього етапу модель реверсує і замикається. За результатами контролю та аналізу відхилень відбувається корегування мети та завдань, а також окремих показників планів.

Висновки. Запропонована модель стратегічного планування інновацій у системі обліку затрат і калькулювання собівартості грязелікування дозволить підприємствам рекреаційно-курортного комплексу АР Крим значно скоротити собівартість грязелікування, підвищити конкурентоспроможність і забезпечить збереження ресурсного потенціалу регіону. Упровадження замкнутого технологічного циклу грязелікування дозволяє скоротити прямі матеріальні затрати майже вдвічі за рахунок багатократного використання грязей.

Запропонована методика розрахунку прямих матеріальних затрат дає можливість урахувати фізико-біологічні особливості пацієнтів і попередити зловживання матеріально-відповідальних осіб та розкрадання лікувальних грязей.

1. Дикань В. Л. Экономика предприятия : учебник для вузов / В. Л. Дикань, И. М. Писаревский. – Х. : Олант, 2002. – 224 с.
2. Гольдштейн Г. Я. Стратегический инновационный менеджмент : учебное пособие / Г. Я. Гольдштейн. – Таганрог : Изд-во ТРТУ, 2004. – 267 с.
3. Бухгалтерський облік в Україні: від теорії до практики / [Хом'як С. С., Харитонова А. Г., Шевченкова Л. С. та ін.] ; за ред. А. М. Коваленко. – Дніпропетровськ : ВКК "Баланс-Клуб", 2010. – 656 с.
4. Карпова Т. П. Управленческий учет : учебник для вузов / Т. П. Карпова. – М. : ЮНИТИ, 2003. – 350 с.
5. Лень В. С. Управлінський облік : навчальний посібник / В. С. Лень. – К. : Знання-Прес, 2006. – 317 с.
6. Партин Г. О. Управлінський облік : навчально-методичний посібник / Партин Г. О., Загородній А. Г., Ясінська А. І. – К. : Знання, 2006. – 235 с.
7. Атамас П. Й. Управлінський облік : навчальний посібник / П. Й. Атамас. – К. : Ценр навчальної літератури, 2006. – 440 с.
8. Бахрушина М. А. Бухгалтерский управленческий учет : учебник для вузов / М. А. Бахрушина. – 2-е изд., доп. и пер. – М. : ИКФ Омега-Л ; Высш. шк., 2002. – 528 с.
9. Петров С. В. Общая хірургія : учебник для вузов / С. В. Петров. – 2-е изд. – М. : ЮНИТИ, 2004. – 768 с.
10. Boyd E. Experimental error inherent in measuring growing human body / E. Boyd. Am J Physiol, 1930. – 432 p.

Рецензенти:

Чепурко В.В. – доктор економічних наук, професор, зав. кафедри "Фінанси" Кримського економічного інституту ДВНЗ "КНЕУ ім. В. Гетьмана";

Наливайченко С.П. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри "Економіка підприємства" Кримського економічного інституту ДВНЗ "КНЕУ ім. В. Гетьмана".

УДК 330.322
ББК **65.9(4Укр) – 56**
Щур Р.І.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У РЕГІОНІ

Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника,
Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України,
кафедра фінансів,
76000, м. Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 57,
тел.: 0342596176, факс: 0342231574,
e-mail: romanwur@mail.ru

Анотація. У статті здійснено аналіз інвестиційної діяльності в Івано-Франківській області за останні роки. Запропоновано основні пріоритетні напрями інвестиційного розвитку регіону. Сформульовано заходи щодо підвищення ефективності інвестиційної діяльності.
Ключові слова: інвестиції, інвестиційний процес, інвестиційна політика, валова додана вартість.

Annotation. The article analyzes the investment activity in the Ivano-Frankivsk region in recent years. The main priorities for investment in the area. Formulated measures to improve methods of investment performance.
Key words: investments, investment process, investment policy, gross value added.

Вступ. Стратегія економічного зростання України та її регіонів передбачає проведення поглиблених структурних перетворень в економіці країни, формування ринкового середовища на засадах конкурентних відносин у всіх сферах економічної діяльності, що вимагає відповідних інвестицій.

Реформування економіки країни, її структурні перетворення з якісним оновленням товаровиробництва, соціальної та ринкової інфраструктури, формування сучасного й майбутнього конкурентоспроможного середовища неможливі без відповідних капіталовкладень, розробки та здійснення науково аргументованих програм і проектів. Тому в сучасних умовах Україна постала перед об'єктивною необхідністю активізації інвестиційного процесу.

Низький рівень інвестиційної активності, непрозорість процесів, високі ризики та правова невизначеність вимагають подальшої наукової аргументації та методичної розробки розвитку механізму управління інвестиційними процесами. Головними напрямами його вдосконалення мають стати забезпечення активізації інвестиційних процесів відповідно до визначених пріоритетів, посилення економічної відповідальності за ефективність рішень у сфері державного інвестування, оптимальне використання мобілізаційних методів перерозподілу фінансових ресурсів в інтересах здійснення ефективних інвестицій у пріоритетні напрями розвитку господарства, створення дієвого й вигідного для інвестора механізму залучення вільних коштів у масштабні інвестиційні процеси, що забезпечить сприятливі економіко-правові передумови для здійснення високоорганізованої ефективної та цілеспрямованої інвестиційної діяльності в Україні.

Проблемі розвитку інвестиційної діяльності присвячені наукові праці багатьох учених, таких як: І.О. Бланк, П.Т. Бубенко, Г.С. Волинський, М.С. Герасимчук, Г.В. Ковалевський, А.В. Крушевський, М.І. Крупка, Р.Р. Ларіна, Т.В. Момот, М.М. Недашківський, А.А. Пересада, В.О. Поколенко, С.В. Покропивний, Г.В. Стадник, О.М. Тищенко, І.Г. Ткачук, Л.С. Шевченко, О.Д. Шеремет та багато інших. Проте вона залишається недостатньо вивченою і потребує подальшого поглибленого дослідження в

частині розробки практичних заходів підвищення ефективності процесу управління інвестиційним розвитком на регіональному рівні.

Постановка завдання. Мета статті – проаналізувати сучасні тенденції інвестиційного процесу в Івано-Франківській області; визначити форми інвестиційних ресурсів, які залучаються для здійснення інвестиційних вкладень; запропонувати перспективні напрями інвестиційної політики регіонів щодо стимулювання інвестиційного розвитку.

Результати. Темпи економічного розвитку й ефективне функціонування багатьох галузей економіки значною мірою визначаються інтенсивністю інвестиційних процесів у країні. Необхідність в інвестиційних надходженнях стала очевидною для всіх господарюючих суб'єктів з моменту трансформації економіки України з адміністративно-командної в ринкову.

Проблематика характеру, інтенсивності та спрямованості інвестиційних процесів була й залишається актуальною для сучасної економічної науки в Україні. Усе це, у свою чергу, тісно пов'язане з комплексом інших, стратегічно важливих для держави проблем соціально-економічного розвитку. Так, саме спрямованість інвестиційних потоків зумовлює структурні зміни як на галузевому, так і на відтворювальному рівні. Від активності інвестицій залежать рівень зайнятості, фінансова та взагалі макроекономічна стабільність, тип і характер економічного зростання [1, с.32–33].

Досліджуючи інвестиційні процеси й інвестиційні потоки в регіонах України, можна виділити такі основні фактори, які впливають на поведінку як закордонних, так і вітчизняних інвесторів. Внутрішні фактори: несприятливий інвестиційний клімат; недосконаліть і часта зміна законодавчої нормативно-правової бази; відсутність системного підходу до державного управління розвитком інвестиційної сфери; зниження фінансових можливостей бюджетів усіх рівнів; неефективне використання інвестиційного потенціалу країни та регіонів; низька конкурентоспроможність країни; слабка розвиненість фондового ринку; недосконаліть фінансово-кредитної системи; відсутність системи гарантів захисту інвестицій; відсутність розвитку інвестиційного партнерства держави та бізнесу; наявність проблем становлення довгострокових відносин підприємства з інвесторами та фінансовими інститутами; відсутність системи страхування ризиків інвесторів; нестабільність політичної ситуації; високий рівень корупції [2, с.240].

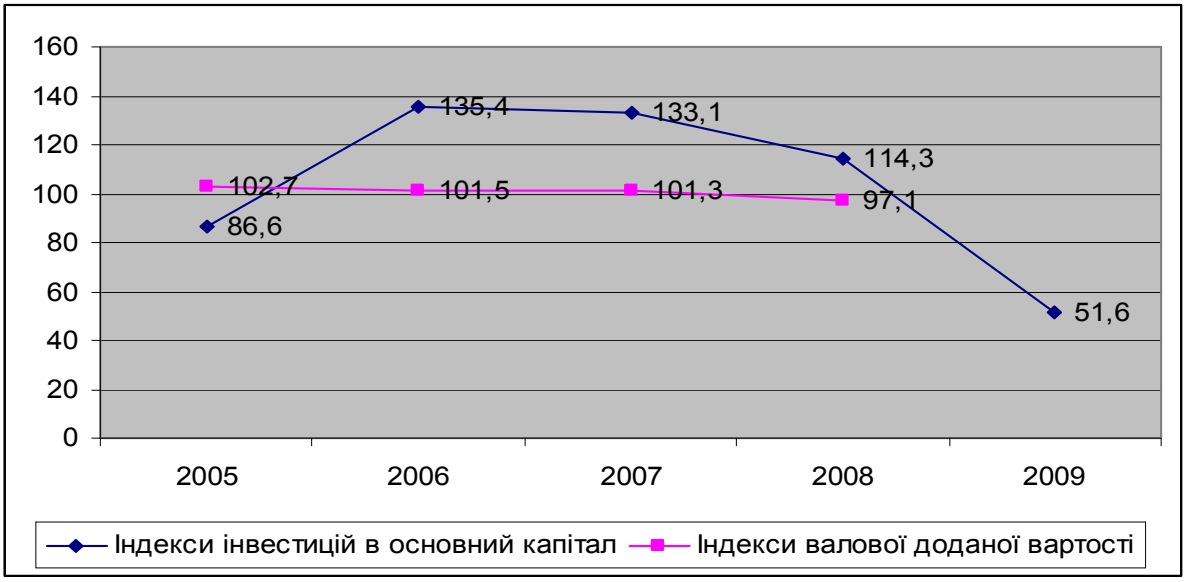

Рис. 1. Індекси обсягу інвестицій в основний капітал і валової доданої вартості в Івано-Франківській області протягом 2005– 2009 років

Показник абсолютного обсягу інвестицій дає лише кількісну інформацію. Якісним є показник відношення обсягу інвестицій в основний капітал до обсягу валової доданої вартості (ВДВ) як найважливішого індикатора розвитку економічного потенціалу області. Тобто інвестиційний розвиток економіки регіонів є одним з напрямів становлення й утвердження ринкової економіки, що потребує забезпечення випереджаючих темпів зростання інвестицій порівняно з темпами зростання ВДВ.

Так, у 2005 р. приріст інвестицій зменшився на 13,4% проти 2,7% темпів зростання валової доданої вартості, але, починаючи з 2006 р., спостерігається зниження темпів приросту як за обсягом інвестицій, так і за ВДВ. Так, приріст інвестицій становить 35,4%, а валової доданої вартості тільки 1,5%, у 2007 р. показники приросту майже не змінилися – 33,1% проти 1,3%, у 2008 р. – 14,3% за обсягом інвестицій проти зменшення приросту валової доданої вартості на 2,9%. Зважаючи на кризовий стан як світової економіки, так і національної, у 2009 р. спостерігається критичне зниження темпів приросту інвестицій, що, звичайно, зумовило спад у розвитку економіки країни.

Таблиця 1

Співвідношення інвестицій в основний капітал і ВДВ в Івано-Франківській області (період 2005–2009 рр.)

Показник	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**
ВДВ, млн грн	8 585	9 952	12 412	14 525,0	15 588,0
Інвестиції в основний капітал, млн грн	1 683	2 620	4 006	5 950	3 447
Питома вага інвестицій в основний капітал у ВДВ, %	19,6	26,3	32,3	41,0	22,1

Як свідчить інформація, подана в табл. 1, динаміка співвідношення обсягу інвестицій в основний капітал до обсягу ВДВ в Івано-Франківській області має позитивну тенденцію до 2009 р. Зокрема, аналізований показник з 19,6% у 2005 р. збільшився до 41,0% у 2008 р., тобто вдвічі. Але починаючи з 2009 р., спостерігаємо зворотну тенденцію – зменшення частки інвестицій до ВДВ, що зумовлено вищезазначеними проблемами розвитку економіки.

Для подальшої характеристики розвитку інвестиційного процесу доцільно здійснити аналіз джерел фінансування інвестицій в основний капітал та їх динаміку. Розподіл загального обсягу інвестицій в основний капітал за джерелами фінансування в Івано-Франківській області характеризують дані табл. 2 та рис. 2.

Таблиця 2

Інвестиції за джерелами фінансування*

Джерела фінансування	**Роки**				
	2005	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**
Кошти державного бюджету	59 119	89 994	131 573	420 563	132 909
Кошти місцевих бюджетів	56 918	123 133	179 298	285 690	115 288
Власні кошти підприємств та організацій	955 678	1 313 970	1 989 990	2 815 937	18 165 552
Кошти іноземних інвесторів	18 477	96 278	304 149	165 571	41 543
Кошти населення	180 809	400 864	559 863	820 970	493 991
Кредити банків та інші позики	218 533	507 027	554 418	1 170 867	519 734
Інші джерела фінансування	193 892	88 688	286 973	270 009	326 940

*У фактичних цінах (тис. грн)

Згідно з інформацією, поданою в табл. 2 та на рис. 2, основним джерелом інвестування в Івано-Франківській області протягом 2005–2009 рр. залишаються власні кош-

ти підприємств та організацій. Результати аналізу динаміки свідчать про поступове зменшення частки власних коштів у загальному обсязі. Так, якщо у 2005 р. ці кошти складали 56,8%, то у 2006 р. вони склали 50,2%, у 2007 р. – 49,7%, у 2009 р. – 52,7%. Відбулося також зменшення частки коштів державного бюджету в інвестиціях: у 2004 р. вони склали 17,0%, у 2005 р. – 12,3%. Слід відзначити, що в загальному обсязі інвестицій в останні роки зросли обсяги кредитів банків. Якщо у 2001 р. їх частка складала 2,0%, то у 2005 р. частка інвестицій, що фінансувалася за рахунок кредитів, склала 22,7%.

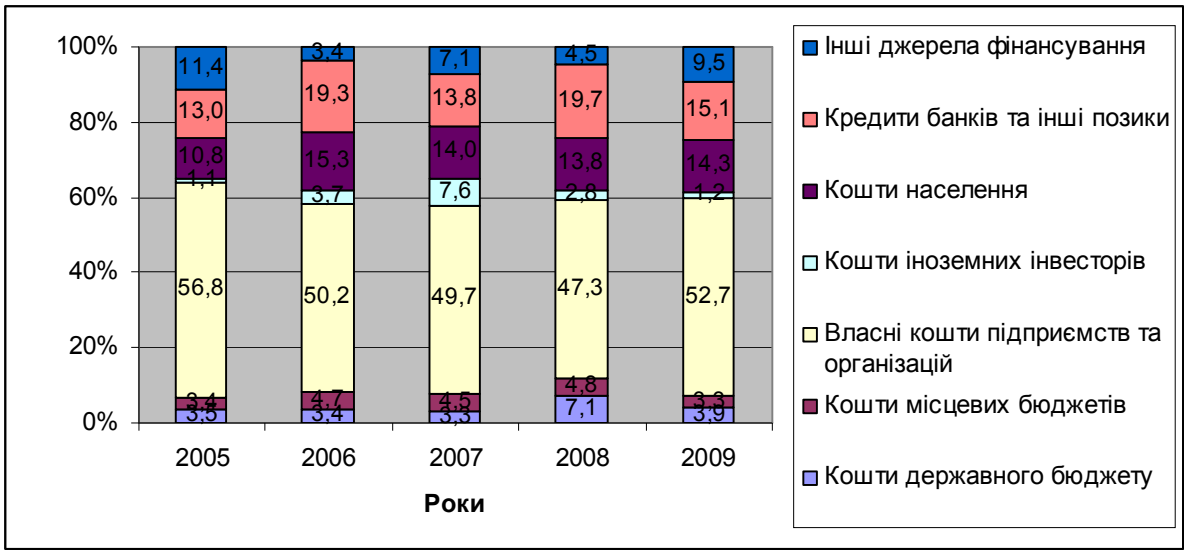

Рис. 2. Структура інвестицій в основний капітал за джерелами фінансування

Аналізуючи темпи зростання обсягу інвестованих коштів за окремими джерелами їх фінансування, необхідно відмітити надзвичайно високе значення цього показника щодо динаміки обсягів кредитів, наданих банками. За цією статтею інвестиції в аналізованому періоді зросли з 218 533 тис. грн у 2005 р. до 519 734 тис. грн у 2009 р., тобто більш як у 2 рази. Досить значні відмінності в темпах зростання обсягів інвестицій, своєю чергою, позначилися на динаміці структури інвестицій в основний капітал.

Також слід зазначити, що частка коштів іноземних інвесторів у 2009 р. становила лише 1,2%, і практично не змінилася порівняно з 2005 р., хоч у 2007 р. їх частка становила 7,6%. Це зумовлено тим, що зменшився обсяг вкладених коштів іноземних інвесторів в економіку Івано-Франківської області з 304 149 тис. грн у 2007 р. до 41 543 тис. грн у 2009 р.

Наведена інформація є підтвердженням того, яку значну роль в Івано-Франківській області відіграють внутрішньорегіональні джерела фінансування в загальній структурі інвестиційних ресурсів.

Для більш повної картини залучення інвестицій в основний капітал за видами економічної діяльності використаємо табл. 3. Найважливішу роль у структурі інвестицій за видами економічної діяльності відіграє промисловість, частка якої дещо збільшилася з 35,1% у 2005 р. до 38,4% у 2009 р. Значну частку займають операції з нерухомим майном, орендою, інжинірингом і наданням послуг підприємцям – 22,6% у 2009 р., що на 1,0% більше, ніж у 2005 р.

Катастрофічно низькими є інвестиції в освіту, охорону здоров'я, надання соціальної допомоги та державне управління. Так, інвестиції в освіту збільшилися з 1,1% (18,8 млн грн) у 2005 р. до 1,6% (56,5 млн грн) у 2009 р., тобто в абсолютному значенні обсяг інвестицій збільшився майже в 3 рази, але у відсотковому порівнянні це становить тільки 0,5%. Дещо кращими є зміни в інвестуванні такої сфери, як охорона

здоров'я. Частка інвестицій у галузь охорони здоров'я та надання соціальної допомоги збільшилися з 1,4% у 2005 р. до 3,5% у 2009 р., а в абсолютному значенні більше ніж у 5 разів; частка інвестицій у державне управління скоротилася з 1,2 до 0,6% відповідно.

Таблиця 3

Інвестиції в основний капітал за видами економічної діяльності

Види економічної діяльності	**Роки**									
	2005		**2006**		**2007**		**2008**		**2009**	
	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%
Усього	1 683	100	2 620	100	4 006	100	5 950	100	3 447	100
Сільське та лісове господарство, мисливство	69,9	4,2	121,9	4,6	165,5	4,1	236,1	4,0	89,1	2,6
Промисловість	591,1	35,1	956,2	36,5	1 727,7	43,1	2 412,8	40,6	1 324,3	38,4
Будівництво	52,3	3,1	90,9	3,5	172,7	4,3	460,1	7,7	132,1	3,8
Гуртова та роздрібна торгівля	106,6	6,3	222,7	8,5	275,3	6,9	461,1	7,7	194,8	5,7
Готелі та ресторани	5,9	0,4	9,4	0,4	112,2	2,8	85,6	1,4	24,1	0,7
Транспорт і зв'язок	399,1	23,7	211,6	8,1	340,8	8,6	561,1	9,4	359,6	10,4
Фінансова діяльність	18,8	1,1	23,1	0,9	45,4	1,1	79,5	1,3	30,2	0,9
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг і надання послуг підприємствам	363,6	21,6	567,9	21,7	895,1	22,3	1242,6	21,0	780,0	22,6
Державне управління	20,2	1,2	24,4	0,9	22,3	0,6	41,8	0,7	21,8	0,6
Освіта	18,8	1,1	38,4	1,5	58,3	1,5	72,3	1,2	56,5	1,6
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	22,9	1,4	24,6	0,9	54,1	1,3	68,9	1,2	119,3	3,5
Надання комунальних та індивідуальних послуг, діяльність у сфері культури та спорту	13,8	0,8	328,9	12,5	136,6	3,4	228,1	3,8	315,2	9,2

Статистичні дані дають можливість спостерігати нерівномірну динаміку показників, що свідчить про відсутність дієвих механізмів забезпечення ефективного інвестиційного процесу. Однак важливою умовою вирішення цієї проблеми є формування відповідної регіональної інвестиційної політики, основною метою якої є за-

безпечення комплексного соціально-економічного розвитку регіону. Відповідно до поставленої мети, базовим завданням регіональної інвестиційної політики повинно стати узгодження інтересів учасників інвестиційної діяльності на всій території регіону. Вона сприятиме надходженню інвестиційних ресурсів для розробки й реалізації інвестиційних проектів. Основними пріоритетними напрямами інвестиційної політики регіону мають бути:

1) забезпечення державними інвестиціями первинних умов для залучення приватних та іноземних інвестицій у пріоритетні галузі економіки;

2) формування регіональної інвестиційної та фінансової інфраструктури, страхових, консалтингових, аудиторських фірм, іпотечних та інвестиційних банків, формування й розвиток інноваційної інфраструктури, пристосованої до ринкового середовища; пайових, пенсійних фондів для залучення заощаджень населення;

3) залучення коштів вітчизняних та іноземних інвесторів через удосконалення механізму інвестиційної привабливості регіону;

4) реструктуризація та санація неефективних виробництв, продовження й удосконалення процесів приватизації, у тому числі приватизація під інвестиційні зобов'язання, розробка та впровадження системи заходів постприватизаційної підтримки підприємств;

5) використання кредитних ліній і залучення кредитів, грандів міжнародних фінансових організацій;

6) використання програм для малого та середнього бізнесу;

7) розробка стратегічних планів реалізації інвестиційних програм і проектів, управління інвестиційним процесом у регіоні, галузі, на підприємстві;

8) вибір найбільш ефективних інвестиційних програм і проектів, які відповідають інвестиційній стратегії держави, регіону, галузі, фірми.

Зростаюча необхідність забезпечення прискорених темпів розвитку економіки вимагає створення інвестиційно-орієнтованого економічного середовища. Саме приплив інвестицій забезпечує розширення масштабів виробництва й вихід економіки на новий, більш високий рівень соціально-економічного розвитку. При цьому інвестиційна політика повинна визначати пріоритетні напрями вкладення інвестицій, від яких залежить підвищення ефективності економіки регіону.

Висновки. Ефективне здійснення інвестиційної діяльності в межах окремих регіонів є дуже важливим, оскільки забезпечує створення належних умов пожвавлення інвестування, цілеспрямованого залучення та використання інвестиційних ресурсів, раціонального їх розподілу та забезпечення відповідного рівня інвестиційної привабливості самого регіону з метою посилення його позицій у рамках національної економіки.

Недостатня забезпеченість власними та залученими ресурсами, на нашу думку, повинна розглядатися як одна з ключових причин низького рівня інвестиційної активності в багатьох галузях і сферах економіки Івано-Франківської області. Оскільки без забезпечення належної концентрації ресурсів на пріоритетних напрямах соціально-економічного розвитку неможливе усунення характерних не лише для економіки Івано-Франківщини, а й для більшості регіонів України диспропорцій і забезпечення сталого розвитку базових та комплексоутворюючих галузей регіональних господарських систем, сприяння належному ресурсному забезпеченню та підвищення рівня інвестиційної активності суб'єктів господарювання є першочерговим напрямом інвестиційної політики як на загальнодержавному, так і регіональному рівні.

1. Біла С. О. Питання теорії та практики інвестиційних процесів у трансформаційній економіці України (90-ті роки XX – початок XXI ст.) / С. О. Біла // Історія нар. госп-ва та екон. думки України. – 2007. – Вип. 39–40. – С. 32–42.

2. Колісник М. К. Актуальні питання з розвитку інвестиційних процесів в Україні / М. К. Колісник, О. В. Яцишин // Науковий вісник НЛУУ. – 2007. – Вип. 17.2. – С. 238–243.
3. Статистичний збірник "Інвестиційна діяльність в Івано-Франківській області за 2009 рік / [за ред. О. В. Бліннікової]. – Івано-Франківськ, 2010. – 126 с.
4. Симканич О. В. Формування ефективної стратегії розвитку інвестиційного клімату регіону / О. В. Симканич // Регіональна бізнес-економіка та управління. – 2007. – № 2 (14). – С. 114–115.

ДАНІ ПРО АВТОРІВ

Александрова Марія Михайлівна – доцент кафедри фінансів Житомирського державного технологічного університету.

Анненкова Олена Вікторівна – к.е.н., старший науковий співробітник Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України.

Благодир Ярослава Ярославівна – к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту Львівського національного університету імені Івана Франка.

Бугель Юлія Володимирівна – к.е.н., доцент кафедри "Фінанси та банківська справа" Чортківського інституту підприємництва і бізнесу ТНЕУ.

Бондарчук Наталія Володимирівна – к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту Дніпропетровського державного аграрного університету.

Боднарук Оксана Олексіївна – к.ф.-м.н., доцент кафедри вищої математики та інженерно-технічних дисциплін Чернівецького торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету.

Васільєва Леся Миколаївна – к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту Дніпропетровського державного анрарного університету.

Внукова Наталія Миколаївна – д.е.н., професор, зав. кафедри управління фінансовими послугами.

Гаркуша Юлія Олександрівна – викладач кафедри банківської справи Одеського державного економічного університету.

Головіна Яніна Станіславівна – викладач кафедри банківської справи Одеського державного економічного університету.

Давиденко Надія Миколаївна – к.е.н, доцент кафедри фінансів Національного університету біоресурсів і природокористування України.

Дзяд Олена Василівна – к.е.н., доцент кафедри міжнародних фінансів Дніпропетровського національного університету ім. О. Гончара.

Дмитришин Марта Василівна – аспірант Львівської державної фінансової академії.

Довгалюк Віта Валентинівна – викладач кафедри фінансів Житомирського державного технологічного університету.

Дробот Наталія Миколаївна – к.е.н., доцент кафедри фінансів НУБіП України.

Дуда Богдан Юрійович – аспірант кафедри банківського і страхового бізнесу Львівського національного університету імені Івана Франка.

Жмурко Наталія Володимирівна – аспірант 3-го року навчання кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту Львівського національного університету імені Івана Франка.

Зянько Віталій Володимирович – д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів та кредиту Вінницького національного технічного університету.

Каблак Марія Іванівна – аспірант кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Киш Людмила Миколаївна – к.е.н., доцент кафедри інформаційних технологій в менеджменті Вінницького національного аграрного університету.

Кобичева Оксана Станіславівна – асистент кафедри фінансів Державного вищого навчального закладу "Українська академія банківської справи Національного банку України".

Корецька Наталія Іванівна – к.е.н., доцент кафедри банківської справи Луцького національного технічного університету.

Красноносова Олена Миколаївна – к.е.н., доцент, докторант Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку Національної академії наук України.

Кузьменко Сергій Володимирович – к.е.н., доцент кафедри світового сільського господарства та зовнішньоекономічної діяльності Національного університету біоресурсів і природокористування України.

Левандівський Омелян Тарасович – к.е.н., доцент кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Лещук Віктор Пилипович – к.е.н., доцент кафедри фінансів Луцького національного технічного університету.

Лижник Юлія Борисівна – ст. викладач кафедри економічної кібернетики Криворізького факультету Запорізького національного університету.

Михайлів Галина Василівна – к.е.н., доцент кафедри менеджменту та маркетингу Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Непочатенко Олена Олександрівна – д.е.н., доцент, завідувач кафедри фінансів та кредиту Уманського національного університету садівництва.

Нестерчук Юлія Олександрівна – д.е.н., доцент, професор кафедри економіки Уманського національного університету садівництва.

Ніколаєва Анжела Миколаївна – к.е.н., доцент кафедри фінансів Луцького національного технічного університету.

Новак Оксана Сергіївна – викладач кафедри фінансів Житомирського державного технологічного університету.

Олійник Алла Дмитрівна – науковий співробітник Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку Національної академії наук України.

Олійник Іван Васильович – аспірант кафедри фінансів та кредиту економічного факультету Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича.

Олійничук Валентина Миколаївна – к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту Чортківського інституту підприємництва і бізнесу ТНЕУ.

Павлова Галина Євгенівна – к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту Дніпропетровського державного аграрного університету.

Пепа Тарас Вадимович – д.е.н., професор, головний науковий співробітник Ради по вивченню продуктивних сил України НАН України.

Передерій Наталія Олександрівна – к.е.н., доцент кафедри світового сільського господарства та зовнішньоекономічної діяльності Національного університету біоресурсів і природокористування України.

Перконос Павло Петрович – аспірант кафедри банківської справи економічного факультету Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Петрішина Тетяна Олександрівна – асистент кафедри фінансів Криворізького економічного інституту ДВНЗ "Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана".

Пилипів Марія Ігорівна – аспірант кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Полчанов Андрій Юрійович – викладач кафедри фінансів Житомирського державного технологічного університету.

Пономаренко Євген Володимирович – к.е.н., доцент, докторант Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України.

Ратушняк Ольга Георгіївна – к.т.н., старший викладач кафедри економіки промисловості і організації виробництва Вінницького національного технічного університету.

Рубаха Марія Володимирівна – аспірант, асистент кафедри фінансів грошового обігу і кредиту Львівського національного університету імені Івана Франка.

Рум'янцева Галина Іванівна – ст. викладач кафедри фінансів Нововолинського факультету Тернопільського національного економічного університету.

Супрун Анатолій Анатолійович – к.е.н., доцент кафедри фінансів Криворізького економічного інституту ДВНЗ "КНЕУ ім. Вадима Гетьмана".

Супрун Наталія Вікторівна – асистент кафедри фінансів Криворізького економічного інституту ДВНЗ "КНЕУ ім. Вадима Гетьмана".

Тарануха Інна Юріївна – аспірантка Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Федорук Дмитро Леонідович – студент-магістрант факультету менеджменту Вінницького національного аграрного університету.

Фесенко Наталія Володимирівна – аспірант кафедри фінансів Полтавського університету економіки і торгівлі.

Фисун Ірина Владиславівна – к.е.н., доцент кафедри фінансів Полтавського університету економіки і торгівлі.

Хоменко Наталія Олександрівна – студентка Вінницького національного технічного університету.

Циганець В'ячеслав Вікторович – к.е.н., викладач кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Червінська Любов Петрівна – д.е.н., професор кафедри управління персоналом та економіки праці КНЕУ ім. В.Гетьмана.

Чернецька Ольга Віталіївна – к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту Дніпропетровського держаного аграрного університету.

Шарапова Ірина Сергіївна – асистент кафедри "Облік і аудит" Кримського економічного інституту ДВНЗ "КНЕУ ім. В. Гетьмана".

Шахова Тетяна Василівна – аспірант Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка.

Щур Роман Іванович – аспірант кафедри фінансів Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Якубів Валентина Михайлівна – к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Ярова Галина Миколаївна – ст. викладач кафедри фінансів Полтавського університету економіки і торгівлі.

Ярошенко Алла Станіславівна – аспірант, асистент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту ДВНЗ "Української академії банківської справи Національного банку України".

ЗМІСТ

Проблеми фінансово-кредитного та страхового ринку України

Александрова М.М. Система страхування сільськогосподарських культур в Україні.. 3
Благодир Я.Я. Теоретичні підходи до визначення сутності кредитного ризику лізингових компаній…… 8
Бугель Ю.В. Використання кредитних деривативів як перспективний спосіб управління кредитним портфелем банку…… 14
Внукова Н.М. Особливості формування транскордонних банківських кластерів…….. 20
Гаркуша Ю.О. Домінуюча роль банків на фінансовому ринку України…….. 27
Головіна Я.С. Структура власності та формування корпоративного контролю в українських банках……... 33
Дуда Б.Ю. Категорійно-понятійний апарат у дослідженні державного регулювання валютного ринку……... 39
Жмурко Н.В. Актуальні проблеми валютно-курсової політики України в умовах фінансової кризи…….. 44
Киш Л.М., Федорук Д.Л. Аналіз фондового ринку України на сучасному етапі…… 52
Кобичева О.С. Банківське проектне паралельне фінансування та особливості механізму його організації…….. 57
Корецька Н. І. Модель розвитку регіонального банку…….. 64
Левандівський О.Т. Банківське кредитування у відтворенні природних ресурсів……. 68
Михайлів Г.В. Місце й роль корпоративних облігацій на фінансовому ринку України… 74
Непочатенко О.О. Кредитні бюро як ланка інформаційного забезпечення банківського механізму кредитування……. 80
Ніколаєва А.М. Розвиток брокерської та дилерської діяльності на фондовому ринку України…….. 85
Новак О.С. Перспективи впровадження механізму сек'юритизації активів для недержавних пенсійних фондів……... 90
Олійник І.В. Проблеми функціонування ринку корпоративних облігацій України в умовах загострення фінансової кризи…… 95
Перконос П.П. Ринок спільного інвестування як сфера діяльності фінансових посередників…… 100
Петрішина Т.О. Моделювання процесу страхування майна вітчизняних підприємств.. 106
Пилипів М.І. Інструменти забезпечення стабільного функціонування банківської системи України……... 112
Полчанов А.Ю. Фінансова стійкість страхової компанії як об'єкт стратегічного управління…… 116
Рубаха М.В. Методи мобілізації фінансових ресурсів суб'єктами господарювання на фінансовому ринку України…… 122
Супрун А.А. Система раннього попередження фінансової кризи в страхових компаніях…….. 130
Супрун Н.В. Нові підходи до управління капіталом страхових компаній……... 138
Тарануха І.Ю. Реструктуризація заборгованості як метод управління проблемними кредитами…….. 145
Фисун І.В. Ярова Г.М. Перестрахування як ознака забезпечення фінансової стійкості страховиків…… 150
Ярошенко А.С. Світовий досвід державного антимонопольного регулювання банківської діяльності в контексті забезпечення банківської конкуренції……. 155

Стратегія розвитку сільського господарства в Україні

Давиденко Н.М. Особливості формування корпоративної культури на підприємствах АПК України…… 161
Каблак М.І. Оцінка стану внутрішнього інформаційного забезпечення сільськогосподарських підприємств…….. 166

Кузьменко С.В., Передерій Н.О. Моделі оцінки ефективності програмно-цільового управління в аграрних підприємствах…… 170
Нестерчук Ю.О. Стратегічне управління інтеграційними процесами в АПК…….. 175
Павлова Г.Є., Васільєва Л.М., Бондарчук Н.В. Документальне оформлення та облік виробництва продукції тваринництва…… 184
Чернецька О.В. Методичні підходи до визначення ефективності витрат сільськогосподарських підприємств в управлінському обліку……. 188
Якубів В.М. Оцінка тенденцій економічного розвитку сільськогосподарських підприємств і господарств населення…… 195

Інноваційно-інвестиційні моделі економічного розвитку України

Анненкова О.В., Пономаренко Є.В. Нормативно-правове забезпечення науково-технічного й інноваційного розвитку країн світу…… 201
Дзяд О.В. Інфраструктура інноваційного розвитку в економіці знань: теоретичні засади визначення…… 209
Дмитришин М.В. Інноваційні підходи до формування організаційно-фінансового механізму вищого навчального закладу……. 215
Довгалюк В.В. Венчурне інвестування як інструмент фінансування розвитку регіону.. 222
Дробот Н.М. Принципи управління ефективністю інвестицій в інновації на підприємстві…….. 228
Зянько В.В. Роль інноваційного підприємництва в розвитку економіки України……... 231
Лещук В.П. Фінансово-промислові групи в реалізації інвестиційних проектів……... 237
Лижник Ю.Б. Принципи формування та оцінки інвестиційно-інноваційного портфеля підприємства…….. 241
Олійник А.Д., Красноносова О.М. Науково-технічний та інноваційний потенціал України й Харківської області…… 245
Олійничук В.М. Напрями формування ефективного механізму мотивації інноваційної діяльності……... 253
Пепа Т.В. Стратегічний вектор організації інвестиційно-інноваційної діяльності в регіоні (методологічний аспект)……. 258
Ратушняк О.Г., Хоменко Н.О. Аналіз і формування критеріїв оцінки інноваційної діяльності на підприємствах…… 265
Рум'янцева Г.І. Особливості оцінки ефективності інвестиційної діяльності в регіоні.. 270
Фесенко Н.В. Методичні засади оцінки інвестиційно-інноваційної привабливості підприємства в сучасних умовах…… 276
Циганець В.В. Мале інноваційне підприємництво в системі розширеного відтворення.. 283
Червінська Л.П. Стимулювання інноваційної діяльності персоналу…….. 287
Шахова Т.В. Актуальні питання фінансового інвестування в корпоративний сектор економіки……... 293
Шарапова І.С. Стратегічне планування організаційно-управлінських інновацій у системі обліку затрат і калькулювання собівартості грязелікування……. 298
Щур Р.І. Перспективи розвитку інвестиційних процесів у регіоні…… 305

CONTENTS

Problems of financial-credit and insurance market of Ukraine

Aleksandrova M.M. Agriculture insurance system in Ukraine…….. 3
Blahodyr Y.Y. Theoretical approaches to defining the essence of credit risk of a leasing company…….. 8
Bugel Y.V. Use of credit derivativiv as perspective method of management of commercial bank credit brief-case…….. 14
Vnukova N. M. Features of forming thecross-border bank clusters……... 20
Garkyscha Y.O. The dominant role banks on financial market of Ukraine……. 27
Golovina Y.S. Ownership structure and formation of corporate control in ukrainian banks.... 33
Zhmurko N.V. Pressing problems of exchange rate policy at Ukraine in financial crisis conditions…… 39
Duda B. Y. Categorial-conceptual apparatus of the state foreign exchange market study……. 44
Kysh L.M., Fedoruk D.L. A fund market of Ukraine analysis is on the modern stage…….. 52
Kobycheva O.S. Banking project financing and the mechanism of its implementation…….. 57
Koretska N.I. Model of development of regional bank…… 64
Levandivskiy O.T. Bank crediting in the recreation of natural resources……... 68
Mykhailiv G.V. Place and role of corporate bonds in financial market of Ukraine……. 74
Nepochatenko O.O. Credit bureau as part of the information to provide banking lending mechanism……. 80
Nikolaeva A.M. Development of broker and dealer activity is at the fund market of Ukraine… 85
Novak O.S. Prospects of introduction the mechanism of assets securitization for non-state pension funds…….. 90
Oliynyk I.V. The problems of operation ukrainian corporate bond market in finansial crisis sharpening conditions……. 95
Perkonos P.P. Collective investment market as a scope of financial intermediaries´ activity…. 100
Petrishina T.O. Simulation of insurance of property of the domestic enterprises…… 106
Pylypiv M.I. Instruments of providing stable functioning for the banking system in Ukraine… 112
Polchanov A.Y. Financial strength of insurance company as object of strategic management….. 116
Rubakha M.V. Methods of mobilization financial resources by enterprises at financial market in Ukraine……... 122
Suprun A.A. Early warning system of financial crisis in the insurance companies……. 130
Suprun N.V. New approaches to capital management of insurance companies……... 138
Taranuha I.Y. Debt restructuring as unsettled credits management technique…… 145
Fysun I.V., Yarova G.M. Reinsurance as signs of providing of financial firmness of insurers…… 150
Yaroshenko A.S. World experience of state anti-monopoly banking regulation in the context of providing of banking competition……. 155

Strategy of agricultural development of Ukraine

Davydenko N.M. The peculiarities of corporate culture on the farms Ukraine…… 161
Kablak M.I. Evaluation of internal information support of agricultural enterprises…… 166
Kuzmenko S.V., Perederiy N.O. Models of efficiency evaluation of programme and target management of agrarian enterprises……... 170
Nesterchuk Y.O. Strategik management integration processes in AIC…… 175
Pavlova G.E., Vasilyeva L.M., Bondarchuk N.V. Accounting for documenting and livestock products…….. 184
Chernetska O.V. Approaches to the definition of expenses of agricultural enterprises in management accounting…… 188
Yakubiv V.M. Estimation of economic progress of agricultural enterprises and economies of population trends…… 195

Innovative-investment models of economic development of Ukraine

Annenkova O.V., Ponomarenko. E.V. Normatively legal providing of scientific and

technical and innovative development of the world countries……... 201
Dzyad O.V. Infrastructure of innovation development in the knowledge economy: theoretical bases for definition……... 209
Dmytryshyn M.V. The innovation approaches to the formation of the organizational-financial mechanism of the higher educational institution…… 215
Dovgalyk V.V. Venture investing as a tool for financing regional development……. 222
Drobot N.M. Principles of management of innovation investment effectiveness at the enterprise…… 228
Zyan`ko V.V. Role of innovative entrepreneurship in development of ukraine economy…… 231
Leschuk V.P. Financially industrial groups are in realization investment projects…….. 237
Luzchnik J.B. Principles of formation and estimation of investment-innovative portfolio of enterprise…… 241
Olijnyk A.D., Krasnonosova O.M. Scientific and technical and innovative potential of ukraine and kharkiv area…… 245
Oliynychuk V.M. Directions of forming of the efficient mechanism of innovative activity… 253
Pepa T.V. Strategy of organization of the investment-innovation activities in the region…… 258
Ratyshnyak O.G., Khomenko N.O. Analysis and estimation criteria of innovative activity forming on enterprises…… 265
Rumiantseva H.I. Special feature of the investment activity effectiveness in the region…… 270
Fesenko N.V. Methods' approaches to the assessment of current organization investment-innovation attractiveness…… 276
Tziganetz V.V. Small innovation enterprises in the expanded reproduction system…… 283
Chervinska L.P. Stimulation of innovative of personel…….. 287
Sharapova I. S. Strategic planning organization-management innovation in accounting of costs and calculating a prime cost of fangotherapy…… 293
Shahova T.V. Actual questions of financial invest in the corporate sector of economy……... 298
Shchur R.I. Prospects of investment processes in the region…… 305

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНУ

Науковий збірник

Випуск 7
Том 1

За редакцією **ТКАЧУК Ірини Григорівни**

В авторській редакції

Старший редактор *Василь ГОЛОВЧАК*
Комп'ютерна правка і верстка *Віра ЯРЕМКО*
Коректор *Надія ГРИЦІВ*

Підп. до друку 18.03.2011 р. Формат 60x84/8. Папір офсетний.
Гарнітура "Times New Roman". Друк на ризографі.
Ум. друк. арк. 37. Наклад 100 пр. Зам. 40.

Видавець
Видавництво Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника
76025, м. Івано-Франківськ, вул. С. Бандери, 1
тел.: 71-56-22
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру
від 12.12.2006 серія ДК 2718