

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Державний вищий навчальний заклад
«КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені ВАДИМА ГЕТЬМАНА»

Фінансово-економічний факультет
Інститут фінансово-банківської аналітики ДВНЗ "КНЕУ ім. В. Гетьмана"
Інститут фінансово-інноваційних досліджень ДВНЗ "КНЕУ ім. В. Гетьмана"
Наукове товариство студентів, аспірантів, докторантів та молодих вчених ДВНЗ
"КНЕУ ім. В. Гетьмана"
Centre for Blended Value Studies (CBVS)
Консалтингова компанія «Pro-Consulting»
Компанія «Дельта-лізинг»

Фінансове забезпечення інноваційних проектів малого та середнього бізнесу: глобальні виклики та українські реалії

**Збірник матеріалів
*I Міжнародної науково-практичної
конференції***

7 грудня 2016 року

УДК 336:005.8:330.341.1:334.012.61-022.51/.55
ББК 65.290.31-93я431
Ф59

Фінансове забезпечення інноваційних проектів малого та середнього бізнесу: глобальні виклики та українські реалії [Електронний ресурс] : зб. Матеріалів І Міжнародної науково-практичної конференції ; 7 грудня 2016 року, м. Київ. — К. : КНЕУ, 2016. — 239 с.

ISBN 978-966-926-127-4

У збірнику висвітлено результати досліджень у сфері фінансового забезпечення інноваційних проектів малого та середнього бізнесу. Проаналізовано зарубіжний та вітчизняний досвід фінансування проектів, виявлено основні проблеми та перспективні напрямки стимулювання інноваційного розвитку малого та середнього бізнесу.

УДК 336:005.8:330.341.1:334.012.61-022.51/.55
ББК 65.290.31-93я431

Голова організаційного комітету - Диба М.І., д.е.н., професор.

Відповідальний секретар оргкомітету - Коваленко О.С..

Члени оргкомітету: Опарін В.М., д.е.н., професор; Брітченко І.Г., д.е.н., професор; Ходакевич С.І. к.е.н., доцент; Осадчий Є.С., к.е.н., доцент; Поліщук Є.А., к.е.н., доцент; Сибірянська Ю.В., к.е.н., доцент; Сущенко О.М., к.е.н., доцент; Суторміна К.М., к.е.н., доцент; Пірожніков І.О., Соколов О.С.

Автори несуть повну відповідальність за зміст та якість опублікованих матеріалів.

ISBN 978-966-926-127-4

© КНЕУ, 2016

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1. «ОСВІТА-НАУКА-БІЗНЕС» НОВИЙ ФОРМАТ СПІВПРАЦІ ТА МІЖНАРОДНА ФІНАНСОВА ПІДТРИМКА ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

<i>Пашаев Т.Г., Циганов С.А.</i> Финансовая поддержка малых и средних предприятий в рамках пилотных программ регионального развития ЕС.	7
<i>Полінкевич О.М.</i> Реалізація партнерських відносин освітньо-наукових установ та бізнесу через науково-технологічні парки.	10

РОЗДІЛ 2. ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ ЯК ФАКТОР ЕКОНОМІЧНИХ ЗМІН

<i>Абакуменко О.В., Лук'яшко П.О.</i> Тенденції імпорту в Україну нафтопродуктів для потреб електроенергетики.	14
<i>Білошапка В.С.</i> До питання про вплив держави на формування інноваційно-орієнтованої економіки.	16
<i>Brychka S.</i> Modern mechanisms of meeting efficient green investment projects financial resources needs.	19
<i>Голуб С.М.</i> Особливості розвитку фінансового ринку Україн.	22
<i>Грушко О. В.</i> Тіньовий сектор як фактор формування корупції.	23
<i>Зеленський А.В., Краснолуцький О.В.</i> Сучасна модель державної підтримки аграрного сектора економіки України.	27
<i>Іващенко А.І., Рудик Н.В.</i> Проблеми фінансування інноваційних проектів малого та середнього бізнесу: державні гарантії та їх значення.	30
<i>Іринчина І.Б.</i> Фінансове забезпечення інноваційного розвитку фармбізнесу: глобальні виклики.	33
<i>Крук В.В., Кузьменко В.М.</i> Інвестиційна політика в системі державного стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу.	36
<i>Кулага Е.В.</i> Державна підтримка реалізації інноваційних проектів в Україні: проблеми та перспективи.	39
<i>Левандовський Ю.О.</i> Технологічне прогнозування як основа інноваційної політики держави.	41
<i>Никифоров А.С., Гавловська В. І.</i> Інвестиційна безпека та безпека інвестиційної діяльності: комплементарність та критерії розмежування.	45
<i>Охрименко І.Б.</i> Розвиток безготівкових розрахунків як фактор економічних змін.	49
<i>Сафонов Ю.М., Святовец Ю.А.</i> Скасування спеціального режиму ПДВ для аграріїв: необхідність чи загроза «смерті» для галузі.	52
<i>Студеннікова І.В.</i> Єдина публічна інформаційна платформа територіальних громад в Україні.	54
<i>Царенко Т.Б.</i> Інвестиції в інноваційному процесі.	56
<i>Чернев Є.В.</i> Проблеми законодавчого визначення венчурного капіталу.	57
<i>Yatnenko H.</i> State regulation of innovation development of Ukraine.	60

РОЗДІЛ 3. НОВІТНІ МОДЕЛІ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА ПІДТРИМКИ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

<i>Zahrebelny D., Gavrilyuk A., Barabas D.</i> Optimization of pressure on agricultural land of Ukraine and maximizing the profits of the agriculture sector.	63
--	----

<i>Власова І.В.</i> Особливості державно-приватного партнерства в інноваційній сфері.	65
<i>Коваленко В.В.</i> Методологічні основи фінансування проектів публічно-приватного партнерства.	67
<i>Королюк Т.</i> Європейський досвід публічно-приватного партнерства та особливості його розвитку в Україні.	70
<i>Нагорна О.В.</i> Розвиток аутсорсингу як новітньої форми державно-приватного партнерства у реалізації сучасних бізнес-проектів.	73
<i>Федірко О.А.</i> Регіональні інноваційні фабрики як різновид стартап-акселераторів малого інноваційного бізнесу: досвід ЄС.	75

РОЗДІЛ 4. ПРАКТИКА ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ ВІТЧИЗНЯНИМИ ТА ЗАРУБІЖНИМИ БАНКАМИ

<i>Бороденко С.М.</i> Оцінка вартості джерел фінансування інноваційної діяльності для підприємств малого та середнього бізнесу.	78
<i>Брітченко І.Г., Стойка В.С.</i> Роль комерційних банків у фінансуванні інновацій.	81
<i>Іваненко В.Ф., Іваненко Ф.В.</i> Реалізація інноваційних проектів енергетичного сектора економіки України.	84
<i>Косенко Г.В.</i> Проблеми фінансування інноваційних проектів малого та середнього бізнесу.	87
<i>Косташи К.А.</i> Необхідність генерації spin-off компаній в рамках академічного підприємництва.	89
<i>Малкіна Я.Д.</i> Шляхи фінансування інноваційних проектів комерційними банками України.	92
<i>Мірзаханян К.М.</i> Венчурне фінансування інноваційних проектів в Україні та в світі.	94
<i>Петрова І.К.</i> Оцінка ефективності інвестування стартап проектів.	96
<i>Поліщук Є.А., Василюшен Ю.В.</i> Фінансування малого та середнього бізнесу від горизонт 2020: нові можливості чи зайва робота.	99
<i>Продан М.В.</i> Використання банківських ресурсів у фінансуванні інноваційних проектів малого та середнього бізнесу.	100
<i>Проценко А.В., Шемет Т.С.</i> Проблема капіталізації банків в Україні в умовах виходу з кризи.	103
<i>Свириденко О.О., Сибірянська Ю.В.</i> Досвід підтримки суб'єктів малого і середнього бізнесу в Польщі, Туреччині, Грузії.	105
<i>Скитьова Г.С.</i> Практика ЄБРР щодо фінансової та консультативної гендерної підтримки МСП в Україні.	108
<i>Смірнова О.О., Зеленько М.П.</i> Шляхи розвитку інвестиційного бізнесу банку.	111
<i>Сосой С.В.</i> Механізм формування антикризового фінансового управління підприємством.	113
<i>Степура А.Т.</i> Проблеми активізації банківського кредитування малого та середнього бізнесу в умовах фінансово-економічної кризи в Україні та напрямки їх вирішення.	115
<i>Стрільчук Л.В., Стрільчук Ю.І.</i> Окремі проблеми фінансування підприємств малого та середнього бізнесу в Україні.	118
<i>Стрільчук Ю.І.</i> Вплив банківського кредитування населення на розвиток малого та середнього бізнесу в Україні.	121
<i>Терещенко С.В.</i> Роль кредитної політики банку як превентивного способу мінімізації ризиків.	123
<i>Finko O.</i> Small and medium business in Ukraine: key problems and ways of their solution.	126

РОЗДІЛ 5. РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТ У ФІНАНСУВАННІ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

<i>Вітлінський В.В., Ігнатова Ю.В.</i> Прийняття рішень в умовах невизначеності, конфліктності та зумовленого ними ризику.	128
<i>Осипова О.І.</i> Оцінка ефективності інноваційного проекту підприємства.	129

<i>Свириденко А.Ю.</i> Особливості визначення кредитного ризику банку при фінансуванні інноваційних проектів.	131
<i>Скрипченко К.Г.</i> Психологічні аспекти у прийнятті інвестиційних рішень.	133
<i>Чуб П.М.</i> Зовнішньобанківські методи ліквідації проблемної кредитної заборгованості.	135

РОЗДІЛ 6. СУЧАСНІ ІНСТРУМЕНТИ, ФОРМИ, МЕТОДИ ТА ТЕХНОЛОГІЇ У ФІНАНСУВАННІ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

<i>Бороденко Т.М.</i> Венчурні фонди в системі фінансування інноваційної діяльності.	139
<i>Буряченко А.Є.</i> Сучасні форми комунікацій в інноваційній сфері.	142
<i>Віннікова І.І., Марчук С.В.</i> Краудфандинг - як сучасний інструмент у фінансуванні малого і середнього бізнесу.	144
<i>Волосович С.В., Апостолюк О.Ю.</i> Фінансові інструменти державної підтримки інноваційних проектів малого бізнесу.	147
<i>Гернего Ю.О.</i> Технології фінансування інноваційних хабів в Україні.	149
<i>Грабовенко О.В.</i> Фінансове забезпечення диверсифікації діяльності підприємства.	153
<i>Діба О.М.</i> Крауд-технології інноваційних змін в Україні.	155
<i>Єфремова О.С.</i> Забезпечення інноваційного розвитку малого підприємництва в Україні....	158
<i>Задирака Ю.С.</i> Лізинг та факторинг у фінансуванні малих та середніх підприємств.	160
<i>Калашиник І.О.</i> Перспективи формування біржового ринку малих компаній в Україні.	163
<i>Кисільова І.Ю., Крамаренко М.І.</i> Теоретичні аспекти формування системи управління економічною безпекою підприємства в сучасних умовах господарювання.	164
<i>Кот В.В.</i> Краудінвестинг як інструмент альтернативного фінансування.	166
<i>Кубарева І.В.</i> Створення, просування та фінансування інновацій в управлінні бізнесом.	168
<i>Ляхова О.О.</i> Проектне фінансування при реалізації інноваційних проектів.	171
<i>Мазур О.Л., Гайворонська Т.Г.</i> Особливості формування та розподілу прибутку аграрних підприємств.	173
<i>Майорова Т.В.</i> Франчайзинг як інноваційна форма розвитку малого та середнього бізнесу в Україні.	175
<i>Максименко А.А.</i> Роль міжнародних фінансових організацій у підтримці малого та середнього бізнесу в Україні.	179
<i>Михайлевська Н.О.</i> Роль маркетингових досліджень в процесі інвестування капіталу.	182
<i>Мякишевська О.М.</i> Фінансова підтримка інноваційного потенціалу малого і середнього бізнесу	185
<i>Ольшєвська І.П.</i> Роль грошових переказів мігрантів в фінансуванні малого і середнього бізнесу.	188
<i>Онiкієнко С.В.</i> Кредитування інноваційних проектів підприємств малого та середнього бізнесу з нестандартною структурою грошових потоків.	191
<i>Орзул О.Ю.</i> Банк розвитку як інструмент держави у фінансуванні інноваційних проектів малого та середнього бізнесу.	192
<i>Осадчий Є.С.</i> Інноваційна діяльність фінансово-кредитних установ у фінансовому забезпеченні малого та середнього бізнесу.	195
<i>Островська О.А.</i> Альтернативні інструменти фінансування проектів Startup-компаній та суб'єктів МСБ.	198
<i>Парубок Н.В.</i> Методи та технології у фінансуванні інноваційних проектів ресторанного бізнесу.	201
<i>Савостьяненко М.В.</i> Сучасний інструментарій ЄБРР у фінансовому співробітництві з Україною.	204
<i>Свідерська І.М.</i> Проблеми фінансового регулювання діяльності комунальних підприємств.	207

<i>Стеценко Б.С.</i> Інституційна складова фінансової інфраструктури України: проблеми взаємодії з малим бізнесом.	209
<i>Терещенко Г.М., Клименко К.В.</i> Зарубіжний досвід стимулювання розробки та застосування інновацій через фінансові інструменти.	211
<i>Урванцева С.В.</i> Принципи та критерії оцінювання ефективності інвестиційних проектів.	214
<i>Фридель В.І.</i> Переваги використання зворотного лізингу при фінансуванні проектів малого та середнього бізнесу.	217
<i>Халітова А.Д.</i> Програми підтримки бізнесу.	220
<i>Ходакевич С.І.</i> Альтернативні механізми кредитування дрібного та середнього бізнесу в Україні.	223
<i>Ходакевич О.В.</i> Іпотечне кредитування: сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку в Україні.	225
<i>Шендерівська Л.П.</i> Фінансування інноваційної діяльності підприємств видавничо-поліграфічної галузі.	229
<i>Шкіренко В.В.</i> Особливості первинного обліку інвестиційних проектів за життєвими фазами. .	232
<i>Ярмоленко С.Г.</i> Моніторинг в управлінні інвестиційними ризиками страховика.	234
<i>Ходакевич Б.О.</i> Вартість і ціна інформаційних товарів.	237

РОЗДІЛ 1. «ОСВІТА-НАУКА-БІЗНЕС» НОВИЙ ФОРМАТ СПІВПРАЦІ ТА МІЖНАРОДНА ФІНАНСОВА ПІДТРИМКА ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

УДК 327.7:336

Пашаев Т.Г.

аспирант кафедры международных финансов

Институт международных отношений Киевского национального университета

имени Тараса Шевченко

Циганов С.А.

д.э.н., профессор,

профессор кафедры международных финансов

Институт международных отношений Киевского национального университета

имени Тараса Шевченко

ФИНАНСОВАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РАМКАХ ПИЛОТНЫХ ПРОГРАММ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ЕС

Европейская политика регионального развития базируется на политическом принципе, в соответствии с которым более богатые страны и регионы должны проявлять солидарность с более бедными странами и регионами, а также на экономическом принципе, в соответствии с которым более низкие объемы производства в бедных странах-участниках и регионах, или странах и регионах с высокими уровнями безработицы представляют собой потерю потенциала и возможности для Европейского Союза в целом. Инвестиции в современную инфраструктуру и инновационную деятельность, более качественное образование и профессиональная подготовка для людей в слабых регионах открывают ценные новые рынки и расширяют экономический потенциал всех стран-участников [1, с.4].

Политика сближения, которая проводится Европейским Союзом и предусматривает инвестиции в экономическое развитие на уровне отдельных регионов и секторов, в последние 20 лет была важным фактором, который помогал бедным регионам конкурировать на Едином европейском рынке и догнать более развитые территории.

Вместе с тем, региональная политика больше не рассматривается только как механизм помощи регионам в достижении средних показателей по ЕС (хотя этот аспект не утратил своего значения). Конкуренция все больше происходит между регионами мирового рынка, а успешные региональные экономики становятся реальными игроками в глобальных производственных сетях.

Региональная политика ЕС имеет и внешнюю составляющую. В 2006 г. было принято решение о создании партнерств в форме «меморандумов о взаимопонимании» с несколькими странами, которые не входят в ЕС. Четыре Меморандума о взаимопонимании в сфере региональной политики были подписаны с Китаем, Россией, Бразилией и (с июля 2009 г.) с Украиной. Меморандумы предусматривают изучение и использование европейского опыта выравнивания уровней экономического развития регионов, уменьшения региональных диспропорций, улучшения управления и создания динамичных стратегий, основу которых составляют местные информационные сети. Одновременно реализуется аналогичная модель сотрудничества ЕС с другими группами стран: *ASEAN* (Ассоциация стран юго-восточной Азии), стран Центральной Америки или Западноафриканским экономическим и валютным союзом (франц. сокр. *UEMOA*).

В 2009 г. Европейский Парламент выделил финансирование для пилотного проекта под названием «Усиление регионального и местного сотрудничества за счет продвижения региональной политики ЕС на глобальном уровне».

1 января 2016 г. вступило в силу Соглашение о зоне свободной торговли Украины и ЕС, что открывает украинскому бизнесу широкие возможности доступа на внутренние европейские рынки, в частности – малым и средним предприятиям (*small and medium*

enterprises; SME). Сектор SME является основой экономической стабильности, характеризуется наиболее динамичным развитием. Если в ВВП Украины доля МСБ приближается к 20%, то в ЕС этот показатель составляет 60%. Программы поддержки МСБ со стороны европейских властей имеют стратегическую цель — довести до 60% долю МСБ в ВВП групп стран и отдельных стран, в т.ч. Украины.

Основными источниками финансирования регионального развития являются Европейский фонд регионального развития, Фонд сближения и Европейский социальный фонд, однако существуют и другие связанные механизмы привлечения капитала и различных типов финансирования. Проекты (особенно те, которые могут обеспечить определенные поступления) все больше финансируются за счет комбинации грантов и ссуд или иных финансовых инструментов, например участия в капитале [1, с.9]. Примерами подходов с использованием методов финансового инжиниринга являются: *Jeremie (Joint European Resources for Micro and Medium Enterprises)*, или «Совместные европейские ресурсы для малых и средних предприятий»; *Jessica (Joint European Support for Sustainable Investment in City Areas)*, т.е. «Совместная европейская поддержка устойчивых инвестиций в городах»; *Jasmine (Joint Action to Support Microfinance Institutions in Europe)*, т.е. «Совместные действия для поддержки микрофинансовых учреждений в Европе»).

Крупнейшей программой финансирования исследований и инновационных разработок в ЕС является Horizon 2020 с бюджетом 80 млрд. евро на 2014-2020 гг.

Особый интерес представляет такое направление, как «Инновации для предприятий малого и среднего бизнеса» с общим бюджетом в 3 млрд. евро. В частности проект *SME Instrument* («Инструменты для МСБ») ориентирован на все типы компаний без каких-либо ограничений по отраслевому или тематическому принципу. Участниками программы SME Instrument в рамках Horizon 2020 могут стать как одна компания, так и консорциум предприятий МСБ при условии, что хотя бы одна из компаний зарегистрирована в стране-члене ЕС или стране, имеющей статус ассоциированного члена ЕС. Главное условие для участников — продемонстрировать намерение развиваться и выходить на международные рынки со своими инновационными разработками.

На первом этапе *SME Instrument* финансирует оценку осуществимости и жизнеспособности предлагаемых компаниями проектов. Собственно, в этом случае можно рассчитывать на разовую выплату в размере 50 тыс. евро. На втором этапе компаниям, предлагающим инновационные разработки, может выделяться финансирование на демонстрацию проекта, испытания, создание прототипов, опытных образцов, масштабирование продукта, проектирование и создание рыночного образца. Здесь можно рассчитывать на финансирование в размере до 70% (лишь в исключительных случаях — 100%) предполагаемых затрат. На третьем этапе МСБ получает поддержку в доступе к государственному и частному рисковому капиталу [2].

К европейским механизмам поддержки МСБ относится также и *COSME* — Европейская программа для малого и среднего бизнеса с бюджетом 2,3 млрд. евро на 2014-2020 гг. Программа *COSME* облегчает МСБ доступ к гарантиям, кредитам и акционерному капиталу. Перечень подпрограмм, ежегодно реализуемых в рамках *COSME*, постоянно меняется и зависит от решений Еврокомиссии. Украина пока присоединилась лишь к нефинансовой части программы. Тем не менее представителям МСБ в 2016 г. доступны 25 проектов, которые разделены по трем направлениям: упрощение выхода на внешние рынки; поддержка конкурентоспособности; формирование культуры ведения бизнеса [2].

Наиболее крупная подпрограмма *COSME* — Европейская сеть предприятий (*European enterprise network, EEN*), созданная в 2008 г. Участие в EEN позволяет МСБ находить партнеров в 65 странах, участвовать в программах трансфера технологий, облегчает поиск инвесторов за границей для вывода на рынок новых технологий, продуктов и услуг, а также помогает обеспечить защиту интеллектуальной собственности. Сейчас EEN объединяет более 600 организаций поддержки МСБ из разных стран (всего — более 2,5 млн участников) [2].

С 2011 г. в Украине действует консорциум EEN-Ukraine, в который входят Минэкономразвития, МИД, Институт физики НАН Украины, Киевский городской центр инвестиций и развития, ТПП, КНУ им.Тараса Шевченко, Бизнес-ассоциация «Споживач» (г. Днепропетровск) и Новая международная корпорация. Данный консорциум был создан в Украине по инициативе Института физики, который имеет опыт реализации международных проектов в рамках программы Horizon 2020. При этом следует отметить, что, согласно правилам ЕС, в рамках проекта EEN на территории Украины могут быть созданы пять-шесть консорциумов. Регистрация нового регионального объединения предприятий и организаций возможна во время проведения ЕС соответствующего конкурса [3].

Особенностью европейской поддержки малого и среднего бизнеса (как в Украине, так и в других странах) является финансирование образовательных программ и экспертная поддержка. Среди представленных на Форуме организаций можно отметить немецкую *GIZ GmbH* и нидерландскую *PUM*.

Немецкое общество международного сотрудничества *GIZ GmbH* при поддержке правительства ФРГ и Министерства экономического развития и торговли Украины предлагает программу стажировок для менеджмента предприятий с экспортно-импортным потенциалом «Готовы к сотрудничеству с Германией» (*Fit for partnership with Germany*). Приоритетными направлениями сотрудничества являются энергоэффективность в промышленности, строительство, возобновляемые источники энергии, здравоохранение, пищевая промышленность и аграрный бизнес. Участники стажировок (менеджеры высшего и среднего звеньев) смогут наладить внешнеэкономические контакты, а также улучшить навыки ведения переговоров и налаживания кооперации с партнерами из Германии и других стран ЕС. По состоянию на конец 2015 г. программы стажировок *GIZ GmbH* прошли более 1 тыс. украинских менеджеров. Партнерами *GIZ GmbH* являются организации из 17 стран.

PUM – неприбыльная организация, которая оказывает содействие развитию предпринимательства и устойчивому экономическому росту в развивающихся странах. Организация предоставляет услуги квалифицированных советников для компаний МСБ, которым для реализации своих проектов не хватает знаний или средств для привлечения коммерческих консультантов. Организация имеет за плечами 35-летний опыт работы в 70 странах. По данным организации, 3,2 тыс. ее экспертов реализуют 2 тыс. проектов ежегодно — от реализации проектов ирригации и развития сельхозкультур до логистики и переработки отходов.

Обобщая вышеизложенное, следует отметить, что финансовая поддержка регионального развития со стороны ЕС, в частности малых и средних предприятий, осуществляется с использованием разнообразных методов финансового инжиниринга, в целом носит инновационно-инвестиционный характер и охватывает все три ключевые направления европейской региональной политики: во-первых, экономическое сближение, чтобы помочь менее развитым регионам (которые расположены в основном в новым странах-участницах) уменьшить свое отставание от более развитых стран. Во-вторых, улучшение региональной конкурентоспособности и занятости. В-третьих, содействие сотрудничеству между регионами и странами, чтобы уменьшить экономическое значение национальных границ.

Литература

1. European Commission, Главное управление региональной политики. Европейская региональная политика: источник вдохновения для стран, которые не входят в ЕС? Применение принципов и обмен опытом / OFFICE OF THE OFFICIAL PUBLICATIONS OF THE EUROPEAN UNION. – Luxembourg: L-2985. – 2009. – 15 с.
2. Официальный сайт Европейской комиссии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: ec.europa.eu
3. Предпринимателям представилась возможность освоить европейские программы поддержки малого и среднего бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.business.ua/money/evro_vvedenie-280557

Полінкевич Оксана Миколаївна
доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри економіки, безпеки та
інноваційної діяльності підприємства,
Східноєвропейський національний університет
імені Лесі Українки,
kravomp@gmail.com

РЕАЛІЗАЦІЯ ПАРТНЕРСЬКИХ ВІДНОСИН ОСВІТНЬО-НАУКОВИХ УСТАНОВ ТА БІЗНЕСУ ЧЕРЕЗ НАУКОВО-ТЕХНОЛОГІЧНІ ПАРКИ

Розглянуто тенденції створення науково-технологічних парків в Україні та Польщі. Визначено основні пріоритети реалізації партнерських відносин освітньо-наукових установ та бізнесу через науково-технологічні парки.

Ключові слова: бізнес, освіта, партнерські відносини, науково-технологічні парки

Вступ. Сучасні підходи до управління визначають нові критерії, дотримання яких ідентифікує одиницю господарювання як суб'єкт успішний та конкурентоспроможний на світовому та вітчизняному ринку. Одним із таких критеріїв є використання інновацій у всіх сферах діяльності підприємства. Про доцільність впровадження інновацій на підприємствах засвідчують не лише численні дискусії серед науковців і практиків, але й серед державних установ і організацій. Не завжди окремі одиниці господарювання мають власні науково-дослідні центри, які можуть розробляти та проваджувати наукові помисли та ідеї. Це зумовлено значними витратами на утримання інновацій. Одним із способів вирішення проблеми є створення на базі науково-дослідних установ науково-технологічних парків, які б виконували функції генерування нових креативних ідей та їхньої комерціалізації.

Постановка проблеми. У розвитку «наукових парків» чітко простежуються два етапи: 60-ті роки, коли виникло більшість «наукових парків» на їх батьківщині – в США – і з'явилися зародкові їхні форми в західноєвропейських країнах – Великобританії, Франції, ФРН. У 80-ті роки почало формуватися друге покоління технопарків у США і Західній Європі, з'явилися технопарки і в країнах, де їх раніше не було (Японії та інших країнах Далекого Сходу), різноманіття «парків» поповнилося новими їхніми різновидами. На сьогодні сформувалися три моделі розвитку Наукового парку – американська (США, Великобританія), японська (Японія) та змішана (Франція, ФРН).

Результати дослідження. Науковий парк (науково-технологічний парк, технопарк) – це науково-виробничий комплекс, до якого входить дослідний центр і виробнича зона, що прилягає до нього, де на орендних чи інших умовах розташовані наукоємні фірми. Технопарки можуть значно відрізнятися за масштабністю, структурою та обсягом послуг, що надаються, мірою наукомісткості, складом учасників. У зв'язку з ускладненням структури техно-парків виділяють такі основні їхні типи [2]:

а – «інкубатори» – інноваційний центр, інкубатор бізнесу, науковий готель тощо;

б – технологічні парки — науковий, промисловий, екологічний, конверсійний, інноваційний, бізнес-парк тощо; технополіси;

в – регіональні науково-технологічні парки. Ефективність технопарків багато в чому зумовлена тісними зв'язками з дослідними закладами.

Як правило, технопарки створюються в безпосередній близькості до великих університетських центрів. Створені в технопарках підприємства залучають для роботи над замовленнями наукових працівників університету, які, своєю чергою, отримують можливість впроваджувати в практику свої дослідження, надавати фірмам консультаційні послуги.

Перші українські технопарки функціонують понад 10 років, тоді як у Польщі більше 20 років. У табл. 1 розміщена порівняльна характеристика кількості технологічних парків.

Таблиця 1

Технологічний парки в Польщі та Україні [1–3]

Парк науковий в Польщі	Рік	Парк науковий в Україні
1	2	3
Познанський парк науково-технологічний (Poznański Park Naukowo-Technologiczny)	1995	
Краківський парк технологічний (Krakowski Park Technologiczny)		
Вроцлавський парк технологічний (Wrocławski Park Technologiczny) Парк науково-технологічний політехніки Кошалінської (Park Naukowo-Technologiczny Politechniki Koszalińskiej)	1998	
Щечинський парк науково-технологічний (Szczeciński Park Naukowo-Technologiczny)	2000	«Інститут електрозварювання ім. Є.О. Патона» (м. Київ) «Інститут монокристалів» (м. Харків)
Поморський парк науково-технологічний в Гдині (Pomorski Park Naukowo-Technologiczny w Gdyni) Опольський парк науково-технологічний (Opolski Park Naukowo-Technologiczny) 2001	2001	«Напівпровідникові технології і матеріали, оптоелектроніка та сенсорна техніка» (м. Київ) «Вуглемаш» (м. Донецьк)
	2002	«Інститут технічної теплофізики» (м. Київ) «Укрінфотех» (м. Київ)
Белхатовсько-Клещовський парк промислово-технологічний Belchatowsko-Kleszczowski Park Przemysłowo-Technologiczny) Бидгостський парк промислово-технологічний (Bydgoski Park Przemysłowo-Technologiczny) Парк науково-технологічний Технопарк в Лодзі (Park naukowo-technologiczny Technopark w Łodzi) Парк науково-технологічний Польща-Схід в Сувалках (Park Naukowo-Technologiczny Polska-Wschód w Suwałkach)	2003	«Київська політехніка» (м. Київ) «Інтелектуальні інформаційні технології» (м. Київ)
Технопарк Глівіце (Technopark Gliwice) Плоцький Парк промислово-технологічний (Płocki Park Przemysłowo-Technologiczny)	2004	
Голеньовський парк промисловий (Goleniowski Park Przemysłowy) Торунський парк технологічний (Toruński Park Technologiczny) Парк промисловий і з надання послуг в Бельську-Бялій (Park Przemysłowy i Usługowy w Bielsku-Białej)	2005	
Nickel технологічний парк в Познані (Nickel Technology Park Poznań) Гданьський парк науково-технологічний (Gdański Park Naukowo-Technologiczny) Парк технологічний 3.0 3.0 MMC Brainville (Park Technologiczny 3.0 MMC Brainville)	2006	
Легніцький парк технологічний (Legnicki Park Technologiczny)	2007	«Агротехнопарк» (м. Київ) «Еко-Україна» (м. Донецьк) «Наукові і навчальні прилади» (м. Суми) «Текстиль» (м. Херсон) «Ресурси Донбасу» (м. Донецьк) «Український мікробіологічний центр синтезу та новітніх технологій» (УМБІЦЕНТ) (м. Одеса) «Яворів» (Львівська область)
Євро-Центр Парк науково-технологічний в Катовіцах (Euro-Centrum Park Naukowo-Technologiczny w Katowicach) Ягелонський парк і інкубатор Life Science (Jagielloński Park i Inkubator Life Science – Park LifeScience)	2008	«Машинобудівні технології» (м. Дніпропетровськ)

1	2	3
Парк технологічний в Кошаліне (Park Technologiczny w Koszalinie) Дольношльонзський парк технологічний «Т-Park» (Dolnośląski Park Technologiczny „T-Park”)	2009	
Інвестиційний парк Hajduki (Invest Park Hajduki) Любуські парк промислово-технологічний (Lubuski Park Przemysłowo-Technologiczny)	2010	
Сосновецький парк науково-технологічний (Sosnowiecki Park Naukowo-Technologiczny) Eureka технологічний парк в Донброве к Познаня (Eureka Technology Park w Dąbrowie k. Poznania) Дольношльонський парк інновацій і науки (Dolnośląski Park Innowacji i Nauki) Любельський парк науково-технологічний (Lubelski Park Naukowo-Technologiczny) Любуський парк промислово-технологічний (Lubuski Park Przemysłowo-Technologiczny) Регіональний парк науково-технологічний в Лодзі (Regionalny Park Naukowo-Technologiczny w Łodzi) Регіональний Стардартський парк високих технологій (Regionalny Stargardzki Park Wysokich Technologii) Підкарпатський парк науково-технологічний в Жешуві (Podkarpacki Park Naukowo-Technologiczny w Rzeszowie) Елблонський парк технологічний (Elbląski Park Technologiczny) Хімпарк технологічний в Бжегу Дольним (ChemiPark Technologiczny w Brzegu Dolnym) Келеський парк технологічний (Kielecki Park Technologiczny) Бялостоцький парк науково-технологічний (Białostocki Park Naukowo-Technologiczny) Лудзький регіональний парк науково-технологічний «Технопарк Лудзь (Łódzki Regionalny Park Naukowo - Technologiczny «Technopark Łódź»	2012 і до сьогодні	

Висновки. За даними табл. 1 простежується тенденція, яка пов'язана із стрімким зростанням кількості науково-технологічних парків в Польщі починаючи з 2003 року. В Україні їхня кількість значно менша та припинений розвиток після 2007 року. До сьогодні в Україні відсутній нормативно-правовий акт, який розмежовує поняття науковий, науково-технологічний та промисловий парк. Налагодження партнерських відносин освітньо-наукових установ та бізнесу можливе через активізацію науково-технологічних парків, які будуть здійснювати ідеї фінансування найкращих інноваційних рішень окремих проблем суспільства, міститимуть сучасні лабораторії для проведення наукових досліджень, комерціалізуватимуть інновації та охоронятимуть інтелектуальні права винахідників.

Література

1. Мазур А.А. Технологічні парки України: цифри, факти, проблеми / А.А. Мазур, С.В. Пустовойт. – Наука та інновації. – 2013. – Т. 9. – № 3. – С. 59–72.
2. Петришин Г.П. Наукові парки: функціонально-технічні та територіально-просторові напрями розвитку [Електронний ресурс] / Г.П. Петришин, С.Б. Солан. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/21425/1/39-Petryshyn-239-247.pdf>.
3. Park technologiczny [Zasób elektroniczny]. – Dostęp: https://pl.wikipedia.org/wiki/Park_technologiczny.

РОЗДІЛ 2. ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ ЯК ФАКТОР ЕКОНОМІЧНИХ ЗМІН

УДК 339.9:621.31

Абакуменко Ольга Вікторівна
д.е.н., професор
професор, Чернігівський національний технологічний університет
e-mail: harp-of-winds@yandex.ua

Лук'яшко Павло Олександрович
к.е.н., доцент
доцент, Чернігівський національний технологічний університет
e-mail: pavelluk@ukr.net

ТЕНДЕНЦІЇ ІМПОРТУ В УКРАЇНУ НАФТОПРОДУКТІВ ДЛЯ ПОТРЕБ ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИКИ

На основі динаміки виробництва мазуту в Україні, а також, показників експорту-імпорту товарів згідно коду УКТ ЗЕД 271019, констатовано поєднання тенденцій до зростання імпортозалежності та диверсифікації джерел постачання в даній сфері.

Геополітичні процеси чотирьох останніх років суттєвою мірою трансформували українське суспільство, економіку та зовнішньоекономічні відносини. Втрата частини території країни з її населенням і виробничим потенціалом з одного боку знизила потребу у електроенергії, що сприяло зменшенню обсягів її виробництва в 2015 році майже на 20% в порівнянні з 2013 роком [1; 2]. В той самий час втрата контролю над значною частиною вуглевидобувних потужностей та погіршення торговельних зв'язків із традиційним партнером в енергетичній сфері (Російською Федерацією) сприяли диверсифікації та відповідній зміні цінових параметрів імпорту енергоносіїв в Україну.

Нафтопродукти, зокрема мазут, є одним із основних видів енергоносіїв, котрі використовуються в Україні для потреб електроенергетики. Щоправда починаючи з 2010 року частка даного виду енергетичної сировини в обсязі енергетичних матеріалів, переданих на потреби електроенергетики знижувалася та у 2014 році не досягала навіть 0,5%. З іншого ж боку, значення даного показника в 2009 році (майже 5%) засвідчує досить високий його потенціал як варіанту диверсифікації сировинних ресурсів електростанцій [3].

Внутрішні потреби України в мазуті покриваються за рахунок внутрішнього виробництва та імпорту. У статистичних матеріалах щодо зовнішньоекономічної діяльності топковий мазут обліковується за кодом УКТ ЗЕД 2710190000. Нажаль деталізації саме за даним продуктом статистичний матеріал не містить, тому змушені працювати з даними по товарній підпозиції в цілому. Показники виробництва мазуту, імпорту та експорту цінностей за товарною підпозицією 271019 наведені в таблиці 1.

Статистичні дані засвідчують перманентне зниження обсягів внутрішнього виробництва мазуту починаючи з 2009 року. При чому в 2015 році було вироблено всього 2,4% від рівня 2008 року, тобто очевидним є повний занепад даного виробництва. Занепад внутрішнього виробництва при збереженні потреби в споживанні цілком закономірно спричинив зростання імпорту та зниження експорту цінностей за товарною підпозицією 271019 УКТ ЗЕД. Обидві названі тенденції актуалізувалися вже в 2011 році.

Протягом періоду, що розглядається, відбулися суттєві зміни у структурі постачання імпортової продукції в Україну. Якщо в 2008-2010 роках основним постачальником виступала Російська Федерація (59%-68% загального обсягу імпорту), то з 2011 року відбулося суттєве зростання частки Республіки Білорусь. При чому вважаємо за необхідне вказати на

нестабільність ролі Білорусі в структурі поставок. Різке зростання частки даної країни відбулося в 2011 році (42% в порівнянні з 7% в 2010 році), після чого в наступному році було досягнуте значення у 53%. В 2013 ж році спостерігалось не менш різке зниження частки Білорусі (до 37%) на користь Російської Федерації (42% проти 30% у 2012 році). В 2014 та 2015 роках частка Білорусі знову зросла та становила відповідно 52% та 46% проти 25% та 27%, що припадали на Росію. У відхиленні від загальної тенденції поступової відмови України від домінування російських енергоносіїв на внутрішньому ринку, котре спостерігалось в 2013 році, вбачаємо прояви політичної боротьби. Уряд Президента Януковича так чи інакше намагався послабити засилля російської продукції на вітчизняному енергетичному ринку, що прослідковується в географічній структурі закупівель не тільки нафтопродуктів, але і паливних елементів для атомних електростанцій та природного газу у 2011-2012 роках. Не маючи змоги і підстав говорити про мотиви вказаних дій (дійсне прагнення забезпечити енергонезалежність країни чи намагання підвищити ціну її „продажу”) можемо засвідчити лише, що політика кардинально змінилася в 2013 році. Відновлення ж курсу на диверсифікацію постачання енергоносіїв та забезпечення енергонезалежності відбулося вже після політичних подій кінця 2013 року.

Таблиця 1

Дані щодо виробництва мазуту та зовнішньоекономічних операцій України за товарною підпозицією 271019 УКТ ЗЕД у 2008-2015 роках*

Показники	од.вим.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Внутрішнє виробництво мазуту	тис. т.	2270,0	2391,9	2296,9	2030,0	715,3	600,1	380,2	55,2
Імпорт товарів підпозиції 271019 УКТ ЗЕД всього, в т.ч.:	тис. т.	4497	2234	1941	4750	5433	4680	5153	5341
	млн.\$	3866	1107	1322	4480	5306	4541	4695	2969
	\$/т.	859,58	495,45	681,23	943,23	976,69	970,30	911,13	555,96
з РФ	тис. т.	2754	1323	1319	1940	1612	1947	1274	1440
	млн.\$	2304	585	818	1742	1526	1786	1149	817
	\$/т.	836,51	442,42	620,52	898,25	946,81	916,87	902,13	567,38
з РБ	тис. т.	749	138	143	1982	2877	1753	2678	2480
	млн.\$	642	72	90	1874	2774	1711	2380	1325
	\$/т.	858,01	520,57	633,41	945,64	964,43	975,77	888,49	534,30
Експорт товарів підпозиції 271019 УКТ ЗЕД	тис. т.	3634	2320	3159	3001	1115	797	546	264
	млн.\$	2227	963	1594	2266	888	572	363	110
	\$/т.	612,89	415,25	504,61	755,31	796,66	718,09	665,94	416,59

*Складено на основі [4; 5]

Цінові параметри основних імпортерів нафтопродуктів за товарною підпозицією 271019 УКТ ЗЕД характеризуються високим рівнем кореляції. Даний факт цілком закономірний, адже ціни на білоруську продукцію встановлюються не просто з урахуванням цінової динаміки світового ринку, але й під впливом цінових коливань російської нафти, від постачань котрої залежить нафтопереробна галузь Білорусі. Цікавість однак викликає той факт, що білоруська продукція була дорожчою за російську лише до 2014 року, коли співвідношення змінилося. В даному відношенні слід щоправда враховувати елемент дискримінації у відносинах Україна-Росія в енергетичній сфері. Середня ціна російської нафти для України в 2014 році становила 819,76 \$ за тону, тоді як середня ціна її закупівлі Білорусією дорівнювала 338,95 \$ за тону [6].

Тож, загалом можемо вказати на такі основні тенденції імпорту в Україну нафтопродуктів для потреб електроенергетики. По-перше, імпортозалежність України в

даному питанні суттєво зросла через згортання власного виробництва мазуту. На користь даного висновку свідчить і факт згортання експорту. По-друге, з 2012 року намітилася трансформація кола постачальників даної продукції. На провідні позиції в імпорті відповідних товарів в Україну вийшла Білорусь, замінивши Росію. По-третє, у відносинах України з Російською Федерацією з приводу закупівлі енергетичної сировини очевидні факти цінової дискримінації. Енергетична сфера використовується правонаступником СРСР для провадження неімперіалістичної політики та здійснення політичного тиску, тому питання забезпечення енергетичної безпеки та енергонезалежності України на даному етапі слід вважати питанням національної безпеки.

Література

1. Черноусенко О.Ю. Стан енергетики України та результати модернізації енергоблоків ТЕС / О.Ю. Черноусенко // Проблеми загальної енергетики. - 2014. - Вип. 4. - С. 20-28.
2. Енергетична галузь України: підсумки 2015 року. – К.: Центр Разумкова, Видавництво „Заповіт”, 2016. – 71 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://razumkov.org.ua/upload/2016_ENERGY.pdf
3. Енергетичний баланс України // Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>
4. Статистична інформація // Офіційний сайт Міністерства енергетики та вугільної промисловості України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/uk/publish/archive?cat_id=35081
5. Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу // Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>
6. Импорт товаров в Республику Беларусь за январь-декабрь 2015 года // Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.belstat.gov.by/upload-belstat/upload-belstat-pdf/oficial_statistika/6znak-2015-god-29-07-2016/TT100I05.pdf

УДК: 330.341

Білошапка Вікторія Степанівна,
канд.екон.наук, доцент,
доцент кафедри банківської справи
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана», м.Київ
e-mail: 2docent@ukr.net

ДО ПИТАННЯ ПРО ВПЛИВ ДЕРЖАВИ НА ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ОРІЄНТОВАНОЇ ЕКОНОМІКИ

Анотація. Розкрито специфічні риси інноваційно-орієнтованої економіки, показано вплив держави на її формування, представлено майбутні результати формування інноваційно-орієнтованої економіки в Україні.

На сучасному етапі надзвичайно актуальним завданням України є формування інноваційної економіки. Відмінною ознакою такої економіки стає постійна поява нових продуктів і послуг, а також більш короткий термін життєвого циклу інновацій. Сучасним науковим товариством доведено, що поліпшення конкурентоспроможності як підприємств, так і країн в цілому, неможливо без підвищення інноваційної складової в економічному розвитку. Інноваційний характер економіки є засобом поліпшення функціонування господарських систем, підвищення продуктивності праці, і, в підсумку - поліпшення якості життя населення, що є глобальною метою будь-якої держави.

Від того, наскільки значною буде інноваційна складова економічного розвитку країни, залежить її роль і місце у світовій економічній системі, стабільність і рівень розвитку національної економіки на даному етапі і в майбутньому. Дане питання є особливо важливим для України, яка активно шукає своє власне місце у світовій економічній і політичній системі.

Інноваційна модель розвитку країни – це забезпечення структурних зрушень в економічному процесі країни та підвищення її технологічного рівня. Її реалізація передбачає науково-дослідне забезпечення довгострокових програм розвитку, створення механізму фінансування нововведень, реалізацію концепцій маркетингу в підрозділах інноваційної організації, здійснення інноваційних програм, створення прогресивної системи інформаційного забезпечення, вирішення стратегічних і соціальних суспільних проблем.

Інноваційно-орієнтована економіка розвинених країн визначається низкою специфічних рис:

- чітко визначеною спрямованістю відтворювального процесу на досягнення високої технологічної конкурентоспроможності країни за рахунок наукових знань, технологій та інформації;

- наявністю соціально-економічної інфраструктури, що відповідає завданням зростання технологічної конкурентоспроможності до рівня найбільш розвинених країн світу;

- наявністю технологічного і виробничого потенціалу – матеріальних і людських ресурсів, здатних забезпечити випуск конкурентоспроможної високотехнологічної продукції;

- порівняно з традиційною економікою значно більш високими показниками економічної ефективності виробництва, які здебільшого досягаються за рахунок інноваційних чинників.

Для країн – інноваційних лідерів характерними ознаками є висока концентрація найбільш рентабельних видів бізнесу (з найбільшим вмістом доданої вартості в ціні продукту), переважно високотехнологічна структура національного виробництва, винесення за межі власної країни ресурсоемних та екологічно небезпечних виробництв, зосередження у своїх руках найбільших фінансових потоків[1].

Цілі та напрямки впливу держави визначаються, перш за все, характерною особливістю тієї чи іншої галузі, її виробничо-економічним потенціалом й рівнем конкурентоспроможності основної продукції[2]. Всі галузі народногосподарського комплексу країни в залежності від рівня конкурентоспроможності своєї продукції можна розділити на три групи.

Перша група галузей має великий конкурентоспроможний потенціал і давно працює на світовому ринку. Це галузі паливно-енергетичного комплексу, хімічна і алюмінієва промисловість.

Галузі другої групи виробляють продукцію, близьку до конкурентоспроможної на світовому ринку. Це оборонна промисловість, машинобудування.

Галузі третьої групи включають в себе агропромисловий комплекс, легку та харчову промисловість. Їх продукція на світовому ринку котирується слабо або не котирується, тому вони орієнтовані головним чином на внутрішній ринок.

Вплив держави на ці групи галузей відрізняється за характером, масштабами, обсягом ресурсів.

Вплив держави на формування інноваційно-орієнтованої економіки реалізується через:

- розробку і вдосконалення нормативно-правового забезпечення інноваційної діяльності, механізмів її стимулювання

- створення системи підтримки інноваційної діяльності, розвитку виробництва, підвищення конкурентоспроможності та експорту наукомісткої продукції;

- розвиток інфраструктури інноваційного процесу, включаючи систему інформаційного забезпечення, систему експертизи, фінансово-економічну систему, систему сертифікації і просування розробок тощо;

- розвиток малого інноваційного підприємництва шляхом формування сприятливих умов для функціонування малих організацій і надання їм державної підтримки на початковому етапі діяльності;

- вдосконалення конкурсної системи відбору інноваційних проєктів і програм.

Безумовно, необхідно враховувати можливості муніципальних, корпоративних та інших інноваційних систем, які діють в тому чи іншому регіоні, а також соціальну структуру економіки: перша складова потрібно для створення стабільних зв'язків і їх вірної конфігурації в системі; друга складова - щоб визначити, на який вид власності можна спиратися, а який слід розвивати.

Міжнародний досвід інноваційного розвитку дозволив виявити ключові закономірності впливу держави на формування інноваційно-орієнтованої економіки:

- фінансування науки та освіти;

- стимулювання виробничого сектору економіки;

- розвиток інфраструктури економіки;

- висока роль регіонів і окремих територіальних міжрегіональних комплексів у розвитку національної інноваційної системи.

Проблеми недосконалості впливу держави на формування інноваційно-орієнтованої економіки України можуть бути представлені в такий спосіб:

- відсутність системності в законодавстві в сфері інноваційної політики відбивається і на самій інноваційній системі - не регулюються взаємовідносини суб'єктів, не визначені ролі, не виявлено стратегічні напрямки науки і технологій;

- не закріплено високу роль університетської науки (затягування ВНЗ в сферу наукових досліджень без адекватного законодавства, фінансування, інфраструктури, майданчиків взаємодії з бізнесом і владою);

- відсутність стимулів до продовження наукової та дослідницької роботи, їх недофінансування;

- відсутність сучасних форм інноваційної інфраструктури (західні зразки, впроваджені в практику України, не працюють);

- слабкий розвиток фінансових інститутів (інвестиційних банків, венчурних фірм);

- безсистемність пільг і преференцій, адміністративні бар'єри.

Рішення більшості вказаних проблем не вимагають принципово нових знань, можна використовувати набутий досвід. Треба йти шляхом Китаю, який ефективно використовує відібрані світовою практикою підходи для вирішення завдань формування незалежної інноваційної економіки без політичних і соціальних потрясінь[3].

Поки ж в Україні політична складова інноваційної кампанії істотно випереджає її економічний компонент. При всій пильності уваги влади до інноваційної сфери, ясно, що не можна створити в нашій країні інноваційну економіку виключно лише методами адміністративного регулювання. Досвід інших країн наочно свідчить, що найбільшу ефективність дає розумне поєднання цільової державної політики, яка вибудовується елітами, і ринкового механізму.

Інноваційний шлях є стратегічним вектором розвитку людства на найближчу перспективу, оскільки забезпечити іншим шляхом політичну стабільність і економічне зростання не представляється можливим. Тільки формування та успішний розвиток інноваційно-орієнтованої економіки дасть змогу Україні перетворитися з відсталої транзитивної країни прецесійного типу на країну з високим рівнем добробуту переважної частини суспільства [4, с. 37].

Побудова органічної економічної моделі, заснованої на знаннях, креативі і перспективному баченні майбутнього, передбачає створення умов для перетворення науково-технічного потенціалу України в один з головних драйверів політичного і соціально-економічного зростання.

Яскравими майбутніми результатами формування інноваційно-орієнтованої економіки в Україні повинні стати:

- якісно новий рівень ресурсозбереження;
- зростання продуктивності праці й фондівіддачі;
- зниження матеріаломісткості, енергомісткості, капіталомісткості продукції;
- досягнення високої конкурентоспроможності продукції;
- докорінне перетворення структури народного господарства і зовнішньої торгівлі в бік розвантаження сировинного сектора економіки і збільшення внеску виробничих галузей;
- якісно новий рівень життя населення;
- подолання технічного відставання країни.

Література

1. Інноваційний потенціал України : монографія / А. А. Мазаракі, Т. М. Мельник, В. В. Юхименко, В. М. Костюченко, Л. П. Кудирко [та ін.] ; за заг. ред. А. А. Мазаракі. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2012. – 592 с.
2. Панченко Є. Моделі фінансування інновацій / Є. Панченко, А. Жеваго, М. Кір'якова // Ринок цінних паперів України. – 2012. – № 8. – С. 3–14.
3. Никонова, Я.И. Инновационная политика в системе государственного регулирования устойчивого развития национальной экономики: монография / Я.И. Никонова; Новосибирский государственный технический университет. – Новосибирск : Изд-во НГТУ, 2010. – 259 с.
4. Соскін О. І. Теоретико-методологічні аспекти аналізу національної економічної моделі /О. І. Соскін // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 3. – С. 36–45.

УДК 336.6

Brychka Solomiia,
Student,
Kyiv National Economic University
named after Vadim Hetman,
Sb0674512323@gmail.com

MODERN MECHANISMS OF MEETING EFFICIENT GREEN INVESTMENT PROJECTS FINANCIAL RESOURCES NEEDS

In these thesis is highlighted the mechanism of stimulus of private equity firms and individuals to allocate their resources into the green investment projects and the instruments of government policy, those should be used.

In the last years term “green investing” becomes more and more well-known together with its rising importance and significance. Nowadays environmental issues are discussed among countries’ leaders who try to get them solved.

As green investing is a far modern category, it would be appropriate to analyze its substance.

Green investments are traditional investment vehicles (such as stocks, exchange-traded funds and mutual funds) in which the underlying businesses are somehow involved in operations aimed at improving the environment. This can range from companies that are developing alternative energy technology to companies that have the best environmental practices. Unfortunately, because individual beliefs on what constitutes a "green investment" vary, exactly what qualifies as a green investment is a bit of a gray area. Purchasing stock in a business that is an industry leader in terms of employing environmentally conscious businesses practices in a traditionally "ungreen" industry may be considered a green investment for some, but not for others. [1] Because of a clear uncertainty of understanding and determination of this basic term, it may also bring the uncertainty into evaluation of volumes or tendencies of this issue. We need to conclude of how we think of green investments. We consider them as asset inflows, those are used for upgrading existing technologies or creating new ones, which result in improvement and decreased negative influence on environment together with generating other positive social effect or creating income for investor.

There are two main branches of eco-investments, that attract most of the resources and have the biggest impact on the environment: decreasing emissions technologies and renewable power and fuel. Both of these branches have been growing during the last several years, excluding year 2015. Due to economic crisis, which is getting more harsh, the investors' activity for eco-investments has reduced (resulting in number of deals) together with overall volume.

Coming closer to industry statistics: PE firms have completed 83 deals in global clean energy companies thus far in 2015, according to the PitchBook Platform, a 27% drop from the decade high of 113 deals completed last year. Also, the decline seems to parallel the sharp decrease in oil prices since 2014, perhaps influenced by the long-held perception that cheaper oil undermines demand for clean energy.[2]

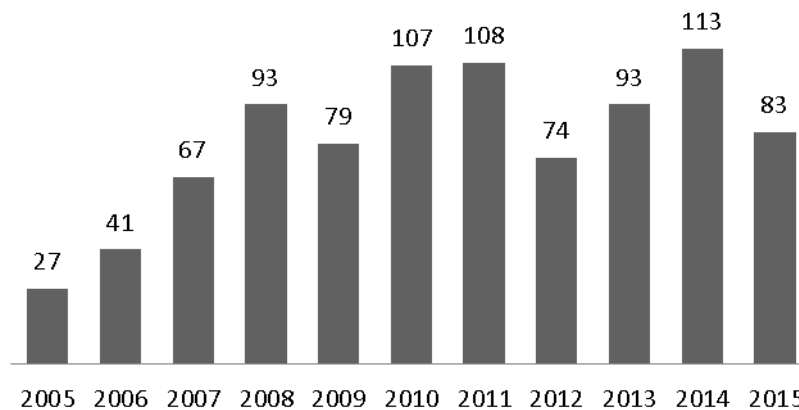


Figure 1. Number of private equity deals concerning green investments (in units)

Concluding on geographical structure of renewable power, it's worth saying that global investment in renewable power and fuels (excluding large hydro-electric projects) was \$270.2 billion in 2014, nearly 17% higher than the previous year. This was the first increase for three years, and reflected several influences, including a boom in solar installations in China and Japan, totalling \$74.9 billion between those two countries, and a record \$18.6 billion of final investment decisions on offshore wind projects in Europe. Investment in Europe advanced less than 1% to \$57.5 billion. A key feature of 2014 was the continuing spread of renewable energy to new markets. Investment in developing countries, at \$131.3 billion, was up 36% on the previous year and came the closest ever to overhauling the total for developed economies, at \$138.9 billion, up just 3% on the year. [3]

So, there are several regions, acting as key-drivers for eco-investments: Japan, China, European region and emerging markets. From the analysis it becomes evident, that green investment tended to grow during the last several years, but spontaneous oil's prices decrease influence the reduction of green-investments, because of their decreased business efficiency. Therefore, they need additional stimulus for growth and government fiscal police could be the most important one.

As far as green growth considered the only sustainable way of development for the world, but public finance cannot meet all the needs in resources the green investment gap turns to appear and grow. The best solution is hidden in mobilizing private finance through the smart use of limited public finance. In such conditions, attraction of private finance is crucial for the further growth and development. The total sum of needed additional resources is estimated at \$US 698 bn (from 2013 perspective).

Mobilization of such amount of required investments could be implemented with the help of public regulative tools. Among them are:[4]

- 1.Public support mechanism.
- 2.Public financing instruments.

The first one includes special police support and project level assistance. This tool is used as a government-power, not government-investor. The most convincing part seems to be fiscal policy.

Highlighting it we should strictly understand two basic concepts: fiscal taxes and environmental taxes.[5, p.28-30] The purpose of fiscal taxes is to raise revenues for public provided goods. In order to minimized efficiency loss, fiscal taxes should be levied where they are least likely to change economic behavior. But quite often it is considered to impose fiscal and environmental taxes on the same good. This raises both: theoretical and practical issues. Sandmo shows that the optimal tax on a good that is taxed both for fiscal and environmental purposes is not the sum of the fiscal tax and marginal environmental damage. Rather it is a weighted average of the fiscal tax and marginal environmental damage. Also the usage of tax credits, renewable energy quotas and repealing support for ‘brown’ sectors could be an efficient instrument as well. It can attract private investors by increasing their incomes by reducing costs. The second tool is mostly directed into better lending facilities and risk reduction. There are 3 groups of instruments: [4]

- Lending (debt): direct project lending, ‘green bonds’, debt funds, concessional and flexible loan terms;

- Direct equity investment;

- De-risking instruments: loan guarantees, insurance, foreign exchange and liquidity facilities.

The last group might seem even the most important. Because mostly green investments stated as venture ones and risk issue is clearly rough. Private investment in green technologies faces a number of risks:

- Political risks include changes in government that affect the legal system, and the risk of civil unrest in certain countries.

- Macroeconomic risks include fluctuations in economic conditions and commodity prices, interest and exchange rates.

- Policy risks entail regulatory changes, such as those to feed-in tariffs or fossil-fuel subsidies that can alter a project’s economic viability.

- Technology and operational related risks are those intrinsically related to the technology in question. These range from performance-related risks, where revenues might be lower than expected, to risks resulting from the lack of or unreliable supporting infrastructure, such as electrical and water-grid networks.

- Capacity risks refer particularly to development assistance and aid, where institutions and governments are unable to ensure funding is disbursed to projects and utilized.

In conclusion, it’s worth saying that developing green initiatives and supporting green investment projects have dramatic impact on the whole world’s future. Therefore, the idea of realizing the importance of such issue itself isn’t an efficient stimulus for private equity investors as it doesn’t necessarily mean the financial efficiency of the projects and there profitability in the future. In this case, government as the instance, which is interested in availability of future perspectives for economic growth and development should perform the policy, consisted of instruments and mechanisms mentioned above.

Sources:

1. Article: What are green investments? Investopedia, by Albert Phung// E-resource: [http://www.investopedia.com/ask/answers/07/green-investments.asp#ixzz46H6UbprQ]

2. Article: Recharging green investments: A look at PE activity in clean energy by Joanna Nolasco December 28, 2015// E-resource: [https://pitchbook.com/news/articles/recharging-green-investments-a-look-at-pe-activity-in-clean-energy]

3. Frankfurt School Collaborative center together with Bloomberg report, ‘Global trends in renewable energy investment’, 2015 //E-resource: [http://fs-unep-centre.org/sites/default/files/attachments/key_messages.pdf]

4. World Economic Forum, “Green Investment Report”, 2013 // E-resource: [http://www3.weforum.org/docs/WEF_GreenInvestment_Report_2013.pdf]

5. The financial crisis and fiscal consolidation in green budgets. TemaNord, 2013, p.28-30

Голуб Світлана Миколаївна,
старший науковий співробітник
відділу фінансових ринків
ДННУ «Академії фінансового управління»
asp-09@mail.ru

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Дослідження сучасних тенденцій розвитку світової фінансової системи обумовлено новітніми процесами як у світовому господарстві в цілому, так і у його фінансовому секторі. Світовий фінансовий ринок є глобальною системою акумулювання вільних фінансових ресурсів та надання їх позичальникам із різних країн на принципах ринкової конкуренції. Сьогодні цей ринок набув величезних масштабів і перетворився на одне з найважливіших джерел фінансових ресурсів, став визначальним фактором господарського життя всіх без винятку країн світу.

Фінансовий ринок є важливим постачальником ресурсів у реальний сектор економіки. Фінансові посередники виконують основні його функції: акумулювання тимчасово вільних грошових ресурсів, їх трансформацію та надання кредитів суб'єктам господарювання.

У країнах з розвиненою ринковою економікою функціонують високоефективні фінансові ринки, які забезпечують механізм перерозподілу фінансових ресурсів серед учасників ринку і сприяють ефективному розміщенню заощаджень серед галузей економіки. В Україні та країнах, що ступили на шлях ринкових перетворень в економіці, фінансові ринки перебувають на різних стадіях формування та розвитку. Розвитку фінансових ринків у таких країнах сприяють масова приватизація, подолання кризових явищ та позитивні зрушення в економіці. Паралельно з цим, як правило, відбувається формування відповідної законодавчої бази та механізму, що гарантує її виконання.

В Україні внутрішня та зовнішня криза, а також ескалація конфлікту на сході країни негативно вплинули на розвиток економіки, знизили довіру та розбалансували фінансові ринки на початку 2015 року. Економічна активність скоротилася. Як наслідок знецінення національної грошової одиниці та зростання адміністративних цін інфляція споживчих цін у 2014 році прискорилося. Так, на кінець 2014 року інфляція досягла 25 відсотків річних, з огляду на те, що гривня втратила майже половину своєї вартості відносно долара США. Такі тенденції призвели до погіршення якості кредитного портфеля, що спричинило необхідність створення значних резервів.

Ринок фінансових послуг залишається дуже фрагментарним з низькою капіталізацією через нестабільні умови ведення бізнесу, незахищеність права власності та низький рівень корпоративного управління. Крім того, подальший розвиток фінансового ринку стримують:

- недосконалість ефективного механізму захисту прав споживачів та кредиторів;
- низький рівень розвитку інституційних інвесторів;
- обмеженість фінансових інструментів;
- складність процедур реструктуризації;
- недовіра та необізнаність роздрібного інвестора;
- відсутність належних пруденційних вимог та регулювання ринку небанківських фінансових послуг;
- недосконалість податкового законодавства;
- обмеження валютного законодавства.

Також для економіки України характерний високий рівень доларизації, готівкових розрахунків та процентних ставок, що є наслідком насамперед непослідовної та неефективної державної економічної політики минулих років. Невідповідність економічної політики економічним реаліям протягом останніх років призвела до

накопичення внутрішніх дисбалансів у всіх сферах економіки. Бюджетна підтримка неефективних галузей економіки, невважена цінова політика щодо енергоносіїв для домогосподарств, утримання штучного фіксованого валютного курсу - усе це спричинило втрату конкурентоспроможності українських виробників, зростання дефіциту рахунку поточних операцій, суттєвий фіскальний дефіцит та нарощування державного боргу.

На сьогодні в Україні роль недержавних інституцій у процесі регулювання є слабкою та потребує додаткових стимулів та державної підтримки для ефективного розвитку. Враховуючи цей факт, пріоритетними напрямками державної діяльності в Україні мають бути:

- вдосконалення та контроль податкової функції (в першу чергу це може бути досягнуто за умов поступового зниження податкового навантаження на економіку та підсилення контролю за повнотою сплати податків);
- законодавче стимулювання розширення доступу до глобальних фінансових інструментів та глобальних фінансових ринків в цілому;
- державна підтримка та стимулювання розвитку неурядових організацій;
- активна участь у процесі координації податкової та в цілому фінансової політики країн світу та випрацюванні спільних стандартів правління з метою відстоювання національних інтересів України.

Для того, щоб досягти активного зростання в середньостроковому періоді, країні необхідно рішуче просуватися шляхом зміцнення макроекономічної та фінансової стабільності, а також запровадження широкомасштабних та амбіційних структурних реформ, які б забезпечили поліпшення бізнес-клімату, залучення більшого притоку інвестицій та підвищили конкурентоспроможність України. Здійснення ефективної монетарної та фінансової політики допоможе утримати інфляційні очікування, а впровадження глибоких і комплексних фінансових та економічних реформ забезпечать повернення довіри до фінансового ринку та відновлять доступ до ринків капіталів для державного та приватного секторів, що зробить Україну привабливим об'єктом для інвестицій і поліпшить перспективи країни на середньостроковий період.

Також варто звернути увагу на світовий досвід, який демонструє, що вирішенню окремих соціальних та економічних проблем, що виникатимуть у процесі фінансової лібералізації в Україні, значною мірою сприятиме розвиток та підвищення ролі неурядових організацій.

Література

1. Білорус О. Г., Лук'яненко Д. Г. та ін. Глобалізація і безпека розвитку: Монографія. — К.: КНЕУ, 2001. — 736 с.
2. Макогон Ю.В. Трансформація світового фондового ринку: світові тенденції та виклики для України: монографія / під ред. проф. Ю.В. Макогона. — Донецьк: ДонНУ, 2013. - 267 с.
3. Поліщук Є. А. Особливості розвитку світового фінансового ринку на сучасному етапі//Проблеми економіки № 3, 2014

УДК 330.101

Грушко Олександр Володимирович
аспірант кафедри макроекономіки та
державного управління КНЕУ ім. В. Гетьмана,
e-mail: alexandergrushko@gmail.com

ТІНЬОВИЙ СЕКТОР ЯК ФАКТОР ФОРМУВАННЯ КОРУПЦІЇ

Анотація. Проаналізовано суть тіньової економіки як системоутворюючого фактора корупційних процесів економіки, виявлено її негативний вплив на економічну систему суспільства. Досліджено причини розвитку та форми прояву корупційно-тіньових відносин.

Дослідження тіньової економіки і корупції займає особливе місце в економічній науці, але вагомою проблемою, що ускладнює дослідження “тіньової економіки”, а також корупції, є суттєва нестача, а нерідко і повна відсутність необхідних інформаційно-статистичних даних. Дослідженням перешкоджає або кон’юнктурне відомче приховування необхідної наявної інформації, або фактична неможливість застосування загальноприйнятих підходів до предметного дослідження суб’єктів і об’єктів системи “тіньових” економічних відношень та характерних особливостей функціонування внутрішніх структур, і складових механізмів зазначеного економічного укладу [4, с. 7]. Сьогодні симбіоз корупції та тіньової економіки охопив практично усі сфери життя українського суспільства та держави.

Тіньовий сектор економіки є складовим елементом будь-якої економічної системи, що призводить до соціально-економічних втрат суспільства. Однією з проблем тіньової економіки є сфера корупційних послуг. Варто зазначити, що корупція широко розповсюджена в державних органах влади, яка повинна боротися з корупцією, але будучи сама корумпованою, фактично повинна боротися сама з собою. Тобто в цьому і парадокс та складність антикорупційної політики, адже для державної влади корупційно-тіньові доходи є джерелом отримання політичної ренти. Тому головним стимулом корупції є можливість одержання економічного прибутку, пов’язаного з використанням владних повноважень, а головним середовищем для цього стає тіньовий сектор.

Тіньова економіка розглядається як особлива система економічних стосунків зі складним переплетенням легальних і нелегальних зв’язків, які відображають особливу логіку та стратегію поведінки економічних агентів, що відрізняються запереченням формальних інститутів, поєднані приналежністю до неформальних інститутів одного характеру, мають специфічні мотиви економічної поведінки у певних ситуаціях [8, с. 34]. Тобто виникають тіньові економічні відносини – це такі відносини, що складаються між людьми з приводу користування й розпорядження офіційними правовими статусами керівника або господарника за рахунок задоволення приватного інтересу. Уся сукупність прав власності, яку здобуває одна із сторін у результаті здійсненні угоди між підприємцем і чиновником, має бути еквівалентною благополуччю іншої сторони. Такі тіньові економічні відносини зумовлюють існування корупції [3, с. 70]. Тому головною метою тіньової економічної діяльності є отримання прибутків, які неможливо отримати в суворій відповідності з чинним законодавством країни. Їх отримання є формою протиріч між інтересами держави та окремих ринкових суб’єктів, які не мають можливості легальної економічної діяльності [2, с. 4].

Розвиток тіньової економіки значною мірою визначається масштабами корупційної діяльності, яка набула в Україні небаченого розмаху як на рівні держави, так і на рівні окремих галузей, і регіонів. Тіньова економічна діяльність створює реальні загрози економічній та національній безпеці України, оскільки видозмінює найважливіші якісні характеристики економічної системи, вступає у суперечність із здатністю держави підтримувати нормальні економічні умови, що перешкоджає реалізації державних інтересів і пріоритетів економічного, і соціального розвитку суспільства

Однією з головних причин розростання тіньової економіки – це панування рентоорієнтованої поведінки в усіх сферах економічного і політичного життя [6, с.201]. Зацікавлені у збереженні та процвітанні тіньової економічної діяльності й представники керівництва частини державних підприємств, установ, організацій. Користуючись фактичною безконтрольністю використання державної власності, вони переводять юридично державні виробничі ресурси під фактичний приватний контроль, забезпечуючи, таким чином, себе тіньовою дохідністю. Така діяльність сприяє поширенню хабарництва, що набуває форми адміністративної корупції.

Тіньова економіка тісно пов’язана з пошуком суб’єктами господарювання вигоди, отримання «ренти» обумовлене особливим місцем в системі економічних і неформальних

зв'язків. Поруч з природною рентою, яка є у будь – якій економіці, на етапі переходу до ринку, з'являється багаточисельна група штучно створених рент:

- забезпеченням для певної групи підприємців особливого (пільгового) режиму функціонування;
- нерівними умовами участі різних суб'єктів господарювання в приватизаційному процесі;
- невідрегульованістю відносин власності;
- правом багатьох політичних і бюрократичних структур (їхнього апарату) впливати на прийняття рішень щодо розподілу матеріальних благ, доходів, власності.

Загальна послідовність процесу отримання політичної ренти з тіньового сектору включає такі етапи. Спочатку законодавчими і органами контролю вводяться формальні правила в такому вигляді і таким чином, що їх дотримання господарськими агентами у повному обсязі або практично неможливе, або вимагає значних витрат (часу, матеріальних і моральних ресурсів). При цьому офіційні органи майже завжди (свідомо або вимушено) залишають певне коло невизначеності, що створює можливості різного трактування формальних правил. В цій ситуації господарські агенти прагнуть не просто ухилитися від контролю, а намагаються змінити його на свою користь шляхом «тіньового» лобіювання індивідуальних або групових інтересів. Замість відкритого заперечення певних формальних правил або судового опротестування способів їх застосування, укладаються «тіньові» угоди щодо конкретних умов реалізації цих правил щодо певних агентів або їх груп. В результаті цим агентам в певних межах дозволяється порушувати встановлені формальні правила. Така стратегія захисту від селективного контролю в умовах масового нехтування формальними правилами вимагає певних трансакційних витрат. Вони включають плату за обхід правил і плату за безпеку і можуть бути досить високими, але не вищими за витрати легалізації, тобто тих витрат, які господарський агент змушений зазнавати при дотриманні всіх формальних правил [6, с.182-183].

Масштаби тіньового сектору економіки України, а також рівень корупції в різних її галузях сьогодні стали одним із найсерйозніших факторів, які перешкоджають успішному розвитку нашої країни та громадянському суспільству. Подальша тінізація економіки, її вкоріненість у трансформаційних суспільствах зумовлює макроекономічні диспропорції та структурні деформації суспільно-економічного розвитку, що призводить до визнання тіньової економіки однією із загроз національним інтересам країни й національній безпеці в економічній сфері [1, с. 49].

Фактори, які сприяють розвитку корупційно-тіньових відносин у сучасній Україні:

- 1) фінансово-економічні: несправедливий первинний розподіл капіталу; недосконалість податкової системи; триваючі протягом багатьох років широкомасштабні розкрадання бюджетних коштів; відсутність державної системної політики економічного і соціального стимулювання виходу підприємств із тіні; архаїчна структура фінансів;
- 2) правові: суттєві суперечності і прогалини в законодавстві, які сприяють безвідповідальності у нелегальній діяльності, за надмірного регулювання відкритої ділової активності; значною мірою корумпована система правоохоронних і судових органів; незахищеність відкритого ефективного приватного бізнесу від свавілля чиновників;
- 3) адміністративні: відсутність ефективної державної вертикалі управління; заборонне, каральне адміністрування; безвідповідальність і некомпетентність державного управлінського апарату;
- 4) суспільно-політичні відносини: невпевненість більшості підприємців у стабільності ринкового економічного курсу держави; соціальна і політична незахищеність більшості населення; деградація культури, моралі, пропаганда культу криміналітету і всюдозволеності [7, с. 8].

Зростання тінізації економіки, її кримінальних наслідків завдає значної шкоди суспільству, гальмує процеси державотворення в Україні. Крім того, постає нагальна соціальна проблема: у суспільній свідомості формується сумнів щодо спроможності

державних інститутів, насамперед правоохоронних, гарантувати суспільну безпеку, захистити особистість та майно громадян. Катастрофічними є моральні наслідки тіньової економіки, оскільки вона деформує свідомість людей, породжує соціальний песимізм [5, с. 143]. Проблема значної тіньової економіки і масової корупції стала для України важкою системною проблемою національної безпеки, вирішити яку можливо лише шляхом реалізації широкого цілеспрямованого комплексу заходів у всіх сферах діяльності держави і суспільства, спільними зусиллями держави і суспільства. Україна залишається системно-корумпованою. Корупцією в Україні охоплені всі без винятку публічні інститути та сектори, як на національному, так і на регіональному рівнях. Антикорупційна політика української влади підміняється імітацією. Незважаючи на зміну політичних партій при владі і посилення вимог міжнародних партнерів до України виконувати взяті на себе зобов'язання у сфері боротьби з корупцією, продовжуємо спостерігати відсутність політичної волі до реальних змін. Розв'язанню цієї проблеми сприятиме лише докорінна зміна політичного устрою держави та стійкий запит до змін з боку суспільства [7, с. 8].

Висновки. Корупційно-тіньовий сектор, який виник в Україні в процесі трансформації, призвів до системно-утворюючого елемента економічної політики та способу життя українського суспільства. Все це дало свої плоди у вигляді низького рівня економічного розвитку, постійних політичних криз та відсутність будь-яких реальних реформ. Тобто симбіоз цих двох понять став не просто складовим елементом економічної системи, а її визначальним, що дає змогу отримувати політичну ренту. Таким чином держава стає інструментом перерозподілу доходів та ресурсів на користь політико-економічних груп, а не виробником суспільних благ.

Література

1. Баранов С. О. Тіньова економіка: сутність, причини, соціально-економічні наслідки та шляхи подолання в Україні / С. О. Баранов. // Вісник НАДУ. – 2015. – №3. – С. 47–54.
2. Заверуха М. М. Системний аналіз суті та закономірностей функціонування тіньової економіки / Заверуха М.М. // ЛРІДУ НАДУ. – 2015.
3. Мазур І. Корупція як інститут тіньової економіки // Економіка України. – 2005. – № 8. – С. 68-74.
4. Мандибура В.О. “Тіньова” економіка України та напрями законодавчої стратегії її обмеження. К.: Парламентське видавництво, 1998. – 135 с.
5. Подмазко О. М. Вплив тіньової економіки на загрози економічній безпеці країни / О. М. Подмазко// Економіка: реалії часу. – 2014. – № 4 (14). – С. 142-151.
6. Прутська О.О. Інституціоналізм і проблеми економічної поведінки в перехідній економіці: монографія. – К.: Логос, 2003. – 256 с.
7. П'ясецька-Устич С.В. Корупція як системне явище в економіці України // Причорноморські економічні студії. – 2016. – № 6. – С. 5-10.
8. Тінізація економіки України: причини та напрями подолання: монографія / Онищенко В.О., Козаченко Г.В., Погорелов Ю.С., Рудніченко Є.М., Онищенко С.В., Кравченко М.В., Лапінський І.Е.; за заг. ред. В.О. Онищенка а Г.В. Козаченко. – Полава: ПолтНТУ ім. Ю. Кондратюка, 2016. – 324 с.

Зеленський Андрій Вікторович
кандидат економічних наук
заступник завідувача кафедри фінансів, банківської справи
та страхування, Подільський ДАТУ,
zelenskiv2306@gmail.com

Краснолуцький Олег Васильович
викладач, Шепетівський коледж ПДАТУ,
shepkol@ukr.net

СУЧАСНА МОДЕЛЬ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У роботі досліджено сучасну модель державної підтримки аграрного сектора економіки України. Обґрунтовано основні напрями державного регулювання сільськогосподарського виробництва та основних інструментів їх реалізації.

В умовах інтеграції України до світового економічного простору аграрний сектор є однією з пріоритетних та стратегічно важливих галузей національної економіки. Аграрна галузь України забезпечує 12% валового внутрішнього продукту, 22% зайнятості населення та 38% вартості експорту. Сталий розвиток аграрного сектора економіки України значною мірою залежить від ефективності аграрної політики і належної участі держави в її формуванні та реалізації [5, с.3]. Сучасна система аграрного виробництва в Україні є результатом пристосування сільськогосподарської галузі до реальних умов функціонування квазіринкової економіки України у ході несистемних реформ. У цьому результаті поєдналися, з одного боку, прагнення аграрної еліти і власників капіталу позааграрного походження до максимізації прибутку від їхнього аграрного бізнесу, а з іншого - потреби продовольчого самозабезпечення громадян і виживання села, яке охопила суцільна бідність, спричинена перерозподілом ресурсів у процесі аграрної реформи [7].

В економічній літературі поняття «державна підтримка» трактують далеко не однозначно. Найчастіше дане поняття ототожнюють із системою державного регулювання, державним економічним регулюванням, системою фінансової або бюджетної підтримки, державною допомогою АПК та ін. В умовах обмеженості бюджетних ресурсів особливого значення набуває необхідність активізації механізму державного регулювання економічних процесів, що реалізується методами правового, адміністративного та фінансово-економічного впливу. Ключове місце в державному регулюванні економіки займають методи фінансового регулювання, які включають використання інструментів бюджетної, податкової, митної, грошово-кредитної, цінової та інвестиційної політики. Тому дослідження фінансового регулювання аграрного сектора економіки набуває особливого значення, з огляду на обмеженість фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств, тенденцію до скорочення бюджетних видатків на розвиток галузі, загострення соціально-економічних проблем внаслідок політичної та економічної нестабільності в країні та інтеграцію України до світового економічного простору. Враховуючи специфіку сільськогосподарського виробництва, під фінансовим регулюванням аграрного сектора економіки слід розуміти процес цілеспрямованого впливу на потенціал аграрних суб'єктів, що передбачає використання спеціалізованого регулюючого механізму з метою підвищення прибутковості сільськогосподарських підприємств, збільшення доходів державного бюджету та забезпечення конкурентоспроможності аграрної продукції на вітчизняних і зовнішніх ринках.

Для досягнення максимального стимулюючого ефекту необхідна комплексна та ефективна взаємодія усіх складових механізму фінансового регулювання аграрного сектору економіки України, структурна будова якого представлена на рис. 1.

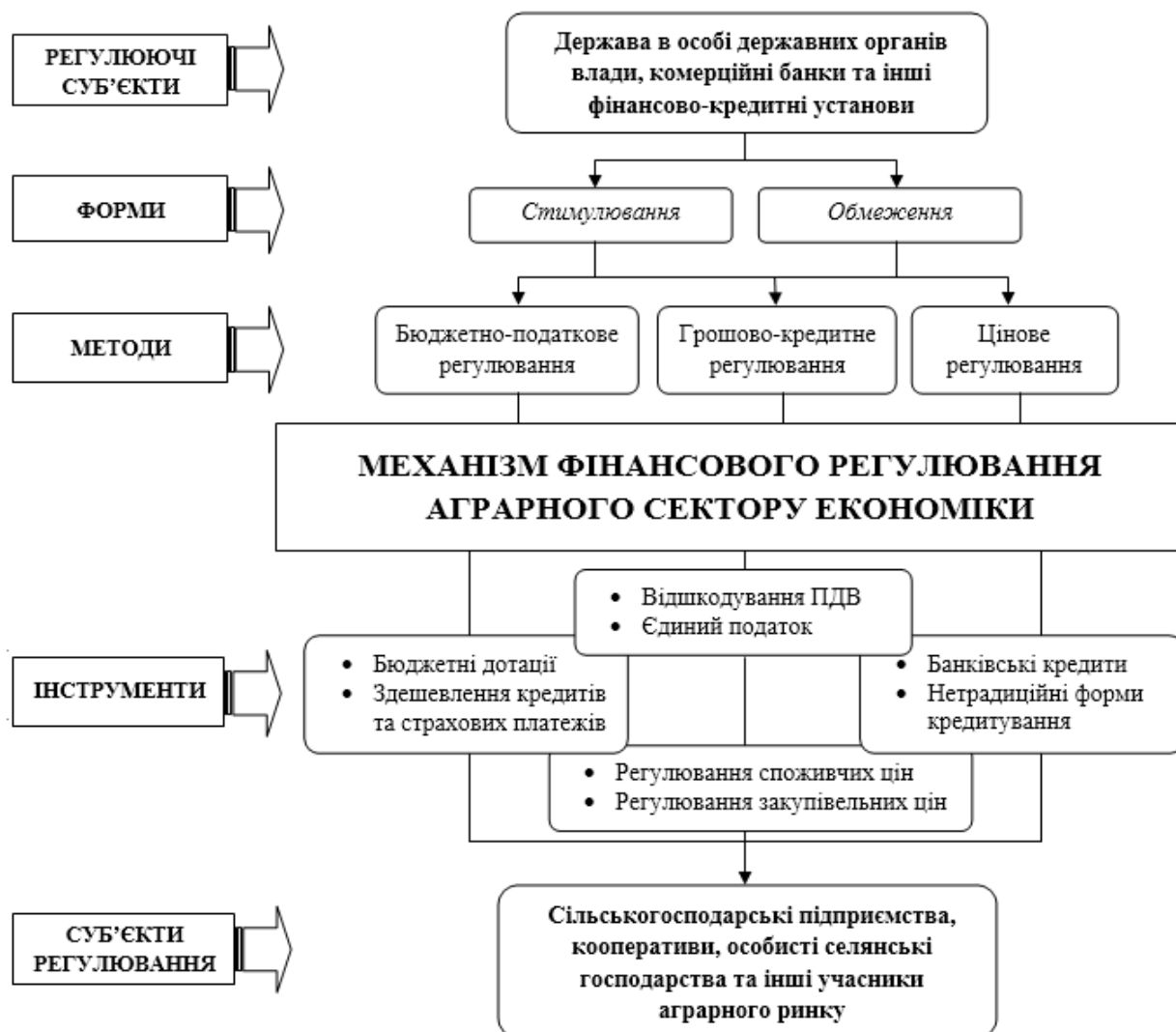


Рис.1. Механізм фінансового регулювання аграрного сектору економіки

На сьогодні існує необхідність не стільки одержання державної підтримки, скільки ефективного її використання. Організаційно-економічний механізм державної підтримки агропромислового виробництва повинен формуватися на підставі наступних принципів:

- достатність, гласність і контроль виділених бюджетних засобів і строге планування бюджетного фінансування;
- своєчасність надання підтримки й сприяння в рішенні невідкладних проблем агропромислового комплексу;
- доступність, гнучкість і прозорість державної підтримки для різних видів господарств;
- облік регіональних особливостей при фінансуванні бюджетних програм і формуванні єдиного ринкового простору [3, с. 24].

Стосовно сільського господарства, як показує аналіз дослідженої літератури, використовуються наступні механізми державної підтримки:

- податкова політика, що здійснюється шляхом призначення диференціальної ставки податків, введення податкових пільг, звільнення від податків тощо;
- грошово-кредитна політика, за допомогою якої уряд впливає на грошовий обіг;

- бюджетна політика – розподіл коштів бюджету за різними напрямками, виділяючи пріоритетним на даний момент галузям великі асигнування. Держава здійснює субсидування відсоткових ставок за кредитами для агропромислових підприємств, формування регіональних і державних продовольчих фондів, лізинг та ін.;
- цінова політика в цілому здійснюється шляхом регулювання цін, установлення граничних цін на деякі суспільно значимі товари й послуги, граничних рівнів рентабельності для підприємств-монополістів і критеріїв, що визначають величину цін. У сільському господарстві застосовують механізм гарантованих цін, що встановлюються органами влади на рівні, що забезпечує господарствам мінімальну рентабельність виробництва й одержання доходів, достатніх для розширеного відтворення, граничних цін, якщо ціни на внутрішньому ринку істотно вище імпортних, а збут вітчизняного продовольства ускладнений, моніторингу паритету цін і поліпшення їхнього співвідношення, закупівельних і товарних інтервенцій, диференціації транспортних тарифів на перевезення сільськогосподарської продукції й продовольства;
- планування, якому належить особливе місце в системі підтримки аграрного сектора. Інструментами при цьому є прогнози, цільові програми, перспективні й поточні плани, що мають рекомендаційний характер. Воно включає прогнозування, розробку програм і планів різного призначення, що дає змогу передбачити позитивні наслідки прийнятих рішень;
- дотації з бюджету – це асигнування з державного бюджету, що виділяються підприємствам за продажу продукцію для покриття збитків, у тому числі планових, наприклад дотації до цін на продукти харчування для зниження витрат споживачів;
- підтримка сфер освіти, охорони здоров'я, охорона навколишнього середовища, соціальна політика – підтримка наукових досліджень по тематиці, що представляє інтерес для агробізнесу, сприяння розвитку соціальної сфери села (регулювання умов праці, трудових відносин, оплати праці, заходів пенсійного забезпечення, допомога інвалідам, дітям, страхування життя й здоров'я селян), заходів щодо захисту природи;
- державне замовлення, коли держава виступає най- більшим прямим замовником продукції; – механізм обмежень і заборон певних видів економічної діяльності, державне ліцензування та реєстрація;
- зовнішньоекономічна політика, що припускає законодавче встановлення ставок мит, обмінних курсів валют, використання іноземних позик, інвестицій, валютних обмежень. Це, наприклад, установлення квот, мит на імпорту або експорт сільськогосподарської продукції та продовольства з метою захисту вітчизняних товаровиробників і продовольчого ринку [4, с. 126–142; 2, с. 258–265; 1].

Аналіз еволюції теоретичних концепцій державної підтримки економіки свідчить, що в умовах ринкового господарювання вона є суб'єктивно необхідною: сільське господарство через наявність притаманних йому особливостей не може отримати від реалізації виробленої продукції дохід, який міг би повністю перекрити витрати виробництва, забезпечити розширене відтворення виробництва та соціальний розвиток села. Однак сільське господарство на сьогоднішній день не є самостійною галуззю економіки та не здатне до розвитку на принципах самофінансування та самоокупності. Насамперед сільське господарство залежить від природно-кліматичних умов, має сезонний циклічний характер виробництва та є набагато відсталою в технічному забезпеченні галуззю, ніж промисловість. Усі зазначені особливості свідчать про необхідність визначення ролі держави та ступені її участі в регулюванні аграрного сектора та розробці заходів державної підтримки, що сприяють стабілізації та розвитку даного сектору економіки [6, с. 78–86].

Література

1. Гайдуцький А. Інвестиційні аспекти вступу до СОТ для аграрних секторів країн Центральної і Східної Європи / А. Гайдуцький // Економіка України. – 2009. – № 7. – С. 83–89

2. Господарський механізм агропромислового комплексу кризового періоду / Відп. ред. редкол. Б.Й. Пасхавер. – К.: НАН України; Інститут економіки, 2011. – 350 с.
3. Державні програми підтримки аграрного сектора: Проект «Реформа у галузі сільського господарства, вдосконалення нормативно-правової бази». – К.: USAID, 2007. – 44 с.
4. Дмитриченко Л.И. Государственное регулирование экономики: методология и теория / Л.И. Дмитриченко. – Донецк: УкрНТЕУ, 2001. – 330 с.
5. Зеленський А.В. Фінансове регулювання аграрного сектору економіки України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / А.В. Зеленський – Київ, 2016. – 22 с.
6. Латинін М.А. Аграрний сектор економіки України: механізм державного регулювання / М.А. Латинін. – Х.: Магістр, 2006. – 320 с
7. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
http://gazeta.dt.ua/ECONOMICS/yaka_model_agrosectoru__neobhidna_ukrayini.html

УДК 334, 336

Рудик Наталія Василівна
к.е.н., асистент кафедри фінансів,
ДВНЗ Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана,
Nataly_Rudyk@ukr.net

Іващенко Алла Іванівна
к.е.н., доцент кафедри корпоративних фінансів і контролінгу,
ДВНЗ Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана,
alla_ivaschenko@inbox.ru

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ: ДЕРЖАВНІ ГАРАНТІЇ ТА ЇХ ЗНАЧЕННЯ

Анотація. Визначена проблематика фінансування інноваційних проектів малого та середнього бізнесу. Враховані можливі варіанти вирішення проблеми, зокрема через пропозиції використання фінансових інструментів, а також альтернативні кредитуванню варіанти залучення фінансових ресурсів.

В умовах кризи українські і зарубіжні банки обмежували свою діяльність практично на всіх сегментах фінансового ринку, що негативно вплинуло на фінансування як власного інноваційного розвитку, так і на інвестиції в інноваційні проекти реального сектору економіки. Кредити для малого та середнього бізнесу (МСБ) є значно дорожчими, особливо у часи фінансової кризи, ніж для великих корпорацій. Невеликий бізнес має вкрай обмежені власні ресурси і, як правило, не залучає інвестиції напряму на фондовому ринку, а отже потребує посередництва у фінансуванні для забезпечення власного існування. В питанні фінансування інноваційних проектів одразу постає два проблемних аспекти. По-перше, це зазначений вище обмежений доступ до фінансових ресурсів для МСБ, а по-друге – ризиковість інновацій як об'єкта інвестування. За таких умов МСБ потребує зменшення ризику залучення фінансових ресурсів як для кредитора так і для позичальника шляхів.

Детальну характеристику міжнародного досвіду в цій сфері розкривають міжнародні експерти за проектами Світового банку [1; 2], GIZ [7], ОЕСР [4], особливо слід відзначити економістів Герасимчука В., Мірошніченка О., Онікієнка В. [5], які розглядають МСБ як фактор формування середнього класу в суспільстві, наполягаючи на ролі МСБ у розв'язанні соціально-економічних проблем зайнятості. Наявні також праці, присвячені оцінці впливу інновацій на економіку країни та регіонів, зокрема Реверчука С., Крамарчука Б., Мегеца М.

[9, с. 227–235], оцінці ефективності інновацій в МСБ та їх участі в інноваційних освітніх кластерах, зокрема Умеров Р., Волга В. [3, с. 108-115]. В той же час питання полегшення доступу до кредитів банків для МСБ залишається невирішеним, а держава й досі не може визначитись із інструментами фінансової політики підтримки МСБ та варіацій її реалізації.

Не новим є питання необхідності державної підтримки у розвитку підприємництва, зокрема МСБ, шляхом регламентації фінансових відносин та безпосередньої фінансової допомоги. Зокрема, Розпорядження Про схвалення Концепція Загальнодержавної програми розвитку малого і середнього підприємництва на 2014-2024 роки [10] та Закон України “Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні” [6] у складі статті 20 визначають необхідність: “Державну підтримку суб’єктів малого і середнього підприємництва у сфері інновацій, науки та промислового виробництва...”. Тобто потреба підтримки МСБ визнана на законодавчому рівні.

У західній практиці сьогодні активно використовується такий фінансовий інструмент як кредитні гарантії. Вони стають ефективним інструментом, що орієнтується на забезпечення виконання МСБ кредитних зобов’язань за договорами банківського кредитування в умовах недостатності заставного забезпечення. Фактично використання кредитних гарантії дає можливість в разі перевищити гарантійні активи, що відображається через ефект мультиплікатора. Отже, використовуючи механізм кредитних гарантії, суб’єкти МСБ залучають фінансування, яке в кілька разів перевищує наявну у них заставу, та дозволяє банкам розділити з державою ризики, пов’язані з фінансуванням МСБ, і тим самим стимулює банки розвивати даний сегмент бізнесу. За умови використання даного інструмента обсяг нових виданих кредитів в разі перевищуватиме витрати державного бюджету.

Звичайно можна й надалі проводити грантове фінансування чи пряме кредитування МСБ як внутрішніми так і зовнішніми кредиторами, але у сфері інновацій система кредитування виходить на зовсім інший рівень, а саме рівень “стовідсоткового ризику”. За цих умов Україна не можна виключно копіювати чужу стратегію інноваційного розвитку бізнесу. Адаптація можлива лише за умови врахування менталітету населення, та аналізу наслідків, до яких може призвести стратегія запозичень на основі тих чи інших фінансових інструментів. Відкритими залишаються буденні питання МСБ. Зокрема, з найбільш запитуваних послуг щодо інфраструктурної підтримки підприємств загалом, а саме: захист прав підприємців, навчання та підвищення кваліфікації, консультаційна та юридична підтримка, відстоювання інтересів підприємств, інформаційна та комунікаційна підтримка та інші. Якщо говорити про інновацію як результат діяльності підприємства, то неприпустимим є використання зарубіжних науково-технологічних розробок для здійснення інновацій у власній економіці за рахунок нищення власного наукового потенціалу.

В світовій практиці вирішення проблеми фінансування інноваційних проектів малого та середнього бізнесу реалізується через реалізацію інституційної підтримки та певних форм стимулювання. Зокрема, Німеччина реалізує функцію стимулювання МСБ через формування Консорціуму малого інноваційного бізнесу та Державних спеціалізованих банків (Банк кредитів на відтворення та Німецький банк вирівнювання, Міністерство економіки, Міністерство наукових досліджень та технологій та інші). В свою чергу організаційна структура Великобританії в даній сфері представлена Радами з науки та техніки, урядовими радами за напрямками досліджень та інші. Японія, як країна високих технологій та новацій, у своїй організаційній структурі інституційної підтримки зосереджена на існуванні Державних фондів для заохочення науково-дослідної діяльності та Фондів сприяння малим і середнім венчурним підприємствам. Форми стимулювання реалізуються здебільшого через пільгове кредитування, податкові пільги та знижки, цільові безоплатні субсидії, дотації, прискорена амортизація, списання витрат на НДДКР на собівартість продукції.

Державна підтримка в Україні, незважаючи на її необхідність, здебільшого проявляється у красномовних лозунгах та запозичених термінах відповідних зарубіжних напрацювань. В той же час синергія та підтримка фінансування інноваційних проектів МСБ

може бути досягнена за умови повноцінної реалізації Проекту Закону “Про Загальнодержавну програму розвитку малого і середнього підприємництва на 2014 - 2024 роки” [8] та Проекту документу “Стратегія розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року”, де в пункті 2 “Забезпечення доступу до фінансів” визначено розвиток інструментів гарантування кредитів через створення незалежного та надійного фонду гарантування кредитів, який надаватиме адресну допомогу діючим МСП з надійними бізнес-планами; співпрацю з комерційними банками щодо розвитку механізмів кредитно-гарантійного забезпечення МСП; удосконалення нормативно-правового регулювання операцій з кредитними гарантіями, вироблення оптимальних, прозорих правил відбору претендентів на отримання гарантій, створення фонду гарантування кредитів за програмою EU SURE [11].

Державні гарантії є дієвим інструментом за умови економічного зростання, а в умовах стагнації та недовіри до дій уряду, та ще й їх використанням в операціях підвищеного ризику, даний інструмент втрачає свої привілеї. Значення державних гарантій включає в себе складову довіри суб'єктів економіки до держави, як гаранта, та її компетентності у відносинах розподілу та перерозподілу. Держава має відповідати критеріям довіри як внутрішніх так і зовнішніх кредиторів: 1) стабільності національної грошової одиниці, 2) позитивною тенденцією до економічного зростання, 3) незначною волатильністю ринку капіталів, 4) прозорістю механізму отримання та використання фінансових ресурсів, 5) звітністю та контролем їх цільового використання.

Якщо держава хоче будувати партнерські відносини з бізнесом, зокрема з МСБ в її основних мотивах, з огляду формування фінансової системи має лежати особливий підхід до забезпечення умов фінансової діяльності, зокрема щодо доступу зазначених суб'єктів господарювання до фінансових ресурсів. По-перше, фінансові установи мають опанувати не лише практику кредитування, а й інвестування. По-друге, фінансування інвестиційних проектів, на відміну від інвестиційного кредитування, здійснюється через пайові схеми, в яких фінансові установи виступають учасниками угоди і спільно з клієнтом розподіляють як прибутки, так і збитки, а значить і ризики. По-третє, залучення ресурсів має здійснюватися за допомогою пайових контрактів на довірчих засадах. При цьому кошти вкладають у надійні проекти, а розмір вигоди визначається розподілом із фінансовими установами майбутніх прибутків. По-четверте, фінансові установи повинні намагатися уникати невизначених ситуацій, що можуть призвести до значних збитків. Водночас необхідно створювати сприятливі умови для малого і середнього бізнесу. Ризики мають розподілятися між банком і позичальником, а за ідеальних умов – гарантійною установою.

Література

1. Credit Guarantee Schemes for SME lending in Central, Eastern and South"Eastern Europe. — A report by the Vienna Initiative Working Group on Credit Guarantee Schemes. — November 2014 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.eib.org/attachments/efs/viwig_credit_guarantee_schemes_report_en.pdf
2. SME and Entrepreneurship Financing: The Role of Credit Guarantee Schemes and Mutual Guarantee Societies in supporting finance for small and medium"sized enterprises. — Final Report. — Organisation for Economic Co"operation and Development 30 Jan. 2013. CFE/SME(2012)1/Final [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=CFE/SME\(2012\)1/FINAL&docLanguage=En](http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=CFE/SME(2012)1/FINAL&docLanguage=En)
3. Волга В. О. Участь малого бізнесу у територіальних інноваційно-освітніх кластерах (зарубіжний досвід) //Actual problems of international relations. – 2016. – Т. 2. – №. 126. – С. 168-181.

4. Впровадження схем гарантування кредиту в Україні: приклад агробізнесу. Посібник до реалізації рекомендацій, ОЕСР, 2012. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.oecd.org/daf/psd>
5. Герасимчук В.І., Мірошніченко О.В., Онікієнко В.В. Малий та середній бізнес як сфера зайнятості: методологія, аналіз, проблеми розвитку /за ред. В.В.Онікієнка. - К.: УІСД, 2002. – 116 с.
6. Закон України від 22.03.2012 № 4618-VI “Про Загальнодержавну програму розвитку малого і середнього підприємництва на 2014—2024 роки” [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/4618-17/paran3#n3>
7. Ковальчук А. Інструменти політики щодо малого та середнього підприємництва: міжнародний досвід. — Агентство США з міжнародного розвитку (USAID). — Київ, 2015 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.ier.com.ua/ua/sme_development/working_papers_sme?pid=5015
8. Проект Закону “Про Загальнодержавну програму розвитку малого і середнього підприємництва на 2014 - 2024 роки” (Додатки) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=49543
9. Реверчук С., Крамарчук Б., Мерец М. Прямі іноземні інвестиції та їхній вплив на регіональну економіку в Україні // Науковий вісник національного лісотехнічного університету України : збірник науково-технічних праць . — Львів — 2010. — Вип. 20.5. — 332 с.
10. Розпорядження від 28 серпня 2013 р. № 641-р “Про схвалення Концепції Загальнодержавної програми розвитку малого і середнього підприємництва на 2014—2024 роки.” — Кабінет Міністрів України. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/641-2013-p#n9>
11. Стратегія розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://knteu.kiev.ua/file/MTc=/25e8d58d9a7a6bf32aa6aa090b83b96f.pdf>

УДК 339.5

Іринчина Інна Борисівна
к.е.н., доцент,
доцент кафедри міжнародної торгівлі ВДНЗ
«КНЕУ імені Вадима Гетьмана»
Irynychyna@gmail.com

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ФАРМБІЗНЕСУ: ГЛОБАЛЬНІ ВИКЛИКИ

***Анотація** Глобальні загрози життєдіяльності населення безперешкодно охоплюють держави як с потужною економікою так і ті, що розвиваються. В умовах коли Уряд не в змозі сприяти створенню власного потужного та ефективного фармацевтичного бізнесу. Слід сприяти забезпеченню національного ринку імпортованими інноваційними препаратами та втілювати західну модель економіки здоров'я, як передумови інноваційного гармонійного розвитку фармбізнесу.*

Вступ. Добробут окремо взятої національної економіки й глобального співтовариства, як сукупності національних економічних утворень передбачає наявність працездатної (здорової) робочої сили, що поряд з інноваціями забезпечує високу продуктивність праці – передумову ефективного господарювання, а, отже, й добробуту. Глобального масштабу набуває проблематика економічної та екологічної сталості. Екологічна система Землі переживає значне навантаження. Небезпечне самовпевнене відношення до людського здоров'я та значні успіхи в охороні здоров'я призвели до того, що світ перебуває у стані самозаспокоєння, і це дійсно небезпечно. [1] Зростаюча опірність, зокрема, антибіотикам

може призвести до краху перевантажені системи охорони здоров'я, а тісні зв'язки між різними куточками світу дають змогу пандемії легко поширюватися. Тому, ґрунтовним й нагальним є вибір фармацевтичного бізнесу для економічного дослідження, позаяк тільки симбіоз наук здатен продукувати ефективні рішення в умовах асиметрії та непередбачуваності глобальної проблематики.

Постановка проблеми. Асиметрія інноваційного розвитку міжнародного фармацевтичного бізнесу полягає у де мотивації прямих інвестицій у процес диверсифікації та оновлення господарського портфелю виробниками лікарських препаратів з одного боку та потребою вирішення проблем безпеки здоров'ю та життєдіяльності внаслідок появи нових і нових загроз (хвороб). Сучасна система державних регуляторних інструментів та методів жорсткої регламентації цін, унеможлиблює відшкодування фінансових та професійних вкладень у процес винайдення новітніх рішень проблематики світових загроз здоров'ю націй й де мотивує пряме інвестування.

Результати дослідження. Особливістю фармринку як частини ринку споживчих товарів і послуг є тенденція до світової глобалізації, основними причинами якої є [5]:

- єдина для всього людства необхідність збереження здоров'я й природне прагнення до збільшення тривалості життя;
- схожість у багатьох різних країнах динаміки й поширеності основних захворювань;
- пошук найефективніших фармакотерапевтичних засобів;
- висока вартість розробки й впровадження нових лікарських засобів, що вимагає інтеграції зусиль у міжнародному масштабі;
- прагнення фармацевтичних компаній до якомога більшого розширення границь бізнесу й завоювання більшої частки ринку.

Основною причиною об'єднання великих корпорацій у ще більші структури є збільшення ними витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи. Щоб компанія могла успішно конкурувати з іншими, їй необхідно випускати на ринок щороку кілька нових оригінальних ліків (брендів), але на створення такого лікарського засобу потрібно до 10 років досліджень та сотні мільйонів доларів на рік. Такі ризиковані й довгострокові проекти потребують фінансування. Отже, об'єднані наукові бюджети провідних фармкомпаній досягають щороку розмірів від одного до 7 млрд дол. США.

Зворотню стороною динамічного розвитку фармацевтичного бізнесу й недостатнього регулювання у країнах що розвиваються ринку економіки здоров'я, не кажучи про її відсутність у складі взаємодії учасників ринку. Впровадження моделі прорахунку учасників фармбізнесу як національних так і імпортерів на основі розрахунку показників ефективності лікування «витрати-ефективність», дозволить передбачити систему доказової протокольної медицини покликаної впровадити систему «ціна-якість препаратів – як результат - довго тривалість-якість життя»

В більшості провідних країн-лідерів світового ринку фармації та біотехнологій (Німеччина, Велика Британія, Швеція, США та ін.) найпотужнішим фактором, що сприяє розвитку інновацій які є єдиною передумовою панування на означених ринках «завтра» й «післязавтра» є держава, яка виступає в якості замовника й частково спонсора інноваційних досліджень. Окрім того, найновітнішим трендом стає співробітництво держав – обмін знаннями та новітніми технологіями – як гарантія зниження ризиків та максимізації очікувань й надалі розподілу світових ринків – прибутків. На думку експертів, міжнародне науково-виробниче співробітництво створює основу для значного прискорення процесів, модернізації та інноваційного оновлення. Міжнародне співробітництво з урахуванням наявних у кожній з сторін оригінальних підходів та перспективних розробок, дозволяє не поглиблювати наявну асиметрію у технологічних можливостях, а навпаки дати імпульс розвитку кожній державі й відповідно стимулювати прискорення продукування витребуваного споживачем фармацевтичного та біотехнологічного продукту [17]. Важливим аспектом є розвиток технологічного контролю якості та регулювання ринку лікарських

засобів, які б відповідали сучасним реаліям, й спонукали прискорення процесу реєстрації та гарантували надійність погодженим продуктам.

Отже, виникає потреба вивчення набутого досвіду функціонування суб'єктів світового ринку фармації та біотехнологій з метою набуття конкурентних перспектив для національних суб'єктів. Динаміка фармацевтичного ринку України вірогідна лише за умов мотивації інноваційного розвитку й міжнародного співробітництва з боку держави. Більш того, виходячи з сучасних умов занепаду національного ринку біотехнологій та міжнародно неконкурентного функціонування національного ринку фармації, держава має покласти на себе основне навантаження по запуску інноваційного циклу у галузях з наступним рефінансуванням досліджень та розробок за рахунок ресурсів індустрії. В Україні це сфера охорони здоров'я. У провідних країнах Західної, Північної Європи, США її назва - це економіка здоров'я. Суб'єкти економіки здоров'я: 1) Фармацевтичний бізнес; 2) Медичні структури; 3) Страховий бізнес; 4) Держава; 5) Цільова аудиторія - Споживач (робоча сила, населення)

Результати проведеного дослідження дозволяють стверджувати, що подолання кризи взаємин суб'єктів ринку економіки здоров'я (держави, фармбізнесу, медичних установ, споживача та страхової системи) сприятиме виникненню перспектив мотивації інноваційних вкладень у процес вирішення глобальної проблематики забезпечення національних економік працездатним (здоровим) населенням (трудовим ресурсом) засобом гарантування продукування інноваційних фармацевтичних товарів для лікування і профілактики швидко зростаючих загроз (хвороб). Окрім того, вважаємо, що вдосконалення системи фармакономічного аналізу засобом посилення взаємодії економічних наук та медичних сприятиме знаходженню консенсусу інтересів бізнесу, держави, споживача та медичних установ.

Найпотужнішим сучасним трендом активізації інноваційних досліджень є конкурентна боротьба між компаніями за частку ринку на сьогодні й завтра. Конкуренція на фармринку та ринку біотехнологій стає тим фактором, який мотивує фінансування досліджень та виведення на ринок високотехнологічних інноваційних продуктів. Й роль держави полягає як в усуненні демотиваторів інноваційного розвитку фармбізнесу, так і в забезпеченні симбіозу медичних та економічних наук, що сприятиме вирішенню глобальних проблем людського розвитку. Належний рівень «проривних», інновацій гарантує потужне забезпечення фінансовими та науково-професійними ресурсами, яке не повинно демотивуватися засобами не виваженого регламентування цін. Світовий досвід демонструє ефективне вирішення проблеми, зокрема, засобом залучення поза урядових фінансових та страхових структур. В рамках стратегії інноваційного розвитку фармацевтичних компаній значна роль має бути відведена, також, соціальній відповідальності – забезпеченню максимальної доступності лікарських засобів для всіх верств населення засобом активного співробітництва з державними органами влади в галузі охорони здоров'я.

На сьогодні, асиметрія інноваційного розвитку міжнародного фармацевтичного бізнесу полягає у де мотивації прямих інвестицій у процес диверсифікації та оновлення господарського портфелю з одного боку та потребою цільової аудиторії вирішення проблем безпеки здоров'ю та життєдіяльності в наслідок появи все нових і нових загроз (хвороб) й в той же час існуванню сучасних державних регуляторних інструментів та методів жорсткої регламентації цін, що відповідно унеможливорює відшкодування фінансових та професійних вкладень у процес винайдення новітніх рішень вирішення світових загроз здоров'ю націй й де мотивує пряме інвестування.

Висновки. Важливим засобом створення потужного фармацевтичного виробництва, впровадження передових технологій, розроблення та впровадження антикризових заходів, досягнення стійкого економічного росту є інвестиції. Так як з фінансуванням в умовах реформування економіки важко, слід корегувати державну інноваційну політику у сфері економіки здоров'я за прикладом ефективних моделей взаємодії держави з фармацією західних країн. Важко набуті міжнародні конкурентні переваги національному фармбізнесу

в сучасних умовах інтенсифікації інновацій та монополізації ринку. Роль держави у забезпеченні національного ринку препаратами доказової медичної ефективності, як основи вирішення проблематики глобальних загроз. Справа Уряду – не заважати – у разі, коли не в силах допомогти. Тому, вважаємо за ради здоров'я робочої сили сприяти надходженню якісного імпорту лікарських засобів, а українським виробникам функціонувати на умовах кооперації із визнаними лідерами й інноваторами біо та фармтехнологій.

Таким чином, результати дослідження дозволяють стверджувати, що ефективності фінансового забезпечення інноваційного розвитку фармбізнесу задля, насамперед, усунення й запобігання глобальних викликів людському здоров'ю сприятиме:

- 1) Впровадженнями національними економіками моделі економіки здоров'я.
- 2) Моніторинг якісного складу асортименту фармбізнесу на національних ринках у відповідності до протоколів доказової медицини.
- 3) Усунення державного регламентування цін як демотиватора інноваційному розвитку галузі.
- 4) Переорієнтація наявних імпортозамінних фармвиробництв на коопераційну форму торговельного співробітництва з провідними імпортерами.
- 5) Впровадження та постійне вдосконалення системи фармаекономічного аналізу засобом посилення взаємодії економічних наук та медичних сприятиме знаходженню консенсусу інтересів бізнесу, держави, споживача та медичних установ й ляже в основу трансформацій інноваційної політики держави.

Література

1. О.М. Заліська Фармакоекономіка/ за ред.. Б.Л. Парновського. – Львів: Афіша, 2007. – 400с.
2. «Охорона здоров'я та фармацевтика» Юридична компанія Arzinger - [Електронний ресурс] – Режим доступу:
http://arzinger.ua/ua/industries/healthcare_and_pharmaceuticals/
3. «Конкурентоспроможність фармацевтичної галузі України» Г.В. Костюк, А.В.Коваленко - [Електронний ресурс] – Режим доступу:
<http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2547>

УДК 330.322.012

Крук Володимир Вікторович
к. е. н., доцент, кафедри інвестиційної діяльності,

Кузьменко Віталій Миколайович
асистент кафедри інвестиційної діяльності
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»,
v.kuzmenkocef@gmail.com

ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА В СИСТЕМІ ДЕРЖАВНОГО СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

Інвестиційна політика держави є одним із найважливіших важелів у стимулюванні соціально-економічного розвитку країни в цілому та малого та середнього бізнесу (МСБ), зокрема. Її стратегічними цілями є: створення сприятливого інвестиційного клімату і стимулювання припливу капітальних вкладень у виробництво; інвестиційне забезпечення структурної перебудови економіки; мобілізація всіх джерел інвестиційних ресурсів та їх ефективне використання; стимулювання розвитку промислової сфери економіки; забезпечення зростання валового внутрішнього продукту і створення умов для нарощування внутрішніх інвестиційних ресурсів.

Розроблена і прийнята інвестиційна політика має бути виконана з урахуванням чіткого механізму її реалізації, що включає в себе:

- ❖ вибір надійних джерел і методів фінансування інвестицій;
- ❖ визначення термінів і вибір органів, відповідальних за реалізацію інвестиційної політики;
- ❖ створення необхідної нормативно-правової бази для функціонування ринку інвестицій;
- ❖ створення сприятливих умов для залучення інвестицій.

Основними заходами інвестиційної політики держави у стимулювання розвитку МСБ є: прийняття законів та інших нормативних актів, що регулюють інвестиційну діяльність; надання фінансової допомоги у вигляді дотацій, субсидій, субвенцій, бюджетних позик на інвестиційний розвиток окремих регіонів, галузей та виробництв; встановлення антимонопольних заходів, державних норм та стандартів в інвестиційній сфері; проведення заходів щодо розвитку та захисту економічної конкуренції; визначення умов користування землею, водою та іншими природними ресурсами; проведення обов'язкової державної експертизи інвестиційних програм та проектів будівництва; забезпечення захисту інвестицій та ін.

Інвестиційна політика є складовою загальнодержавної економічної політики. У свою чергу, її основними структурними елементами є: бюджетна та фіскальна політики; грошово-кредитна політика; амортизаційна політика; політика регулювання фондового ринку; інноваційна політика; політика заохочення іноземних інвестицій та ін.

Таким чином, за допомогою інвестиційної політики держава безпосередньо може впливати на зміну обсягів виробництва, на прискорення науково-технічного прогресу, на зміну структури суспільного виробництва і розв'язання багатьох соціальних проблем.

Інвестиційна політика здійснюється через механізм державного регулювання інвестиційної діяльності, зміст якого визначено у Законі України «Про інвестиційну діяльність» [1].

Концептуальні засади сутності інвестиційної політики та її ролі в економічному зростанні суспільства змінювалися та розвивалися під впливом розвитку економічної теорії, яка базувалася на класичній, неокласичній, кейнсіанській та інших моделях механізму ринкового регулювання національної економіки.

Вагомого значення проблемі державного регулювання інвестиційних процесів і складовим інвестиційної політики надав *Джон Мейнард Кейнс (1883-1946)*. Провідна ідея його теорії полягає у тому, що він уперше вказує на необхідність стимулювання інвестиційного процесу шляхом втручання держави в економіку через стимулювання ефективного попиту. Узявши як засадну тезу те, що визначальною складовою ефективного попиту є інвестиційний попит (виробниче споживання), Кейнс пропонує впливати на інвестиційні процеси за допомогою грошово-кредитної та бюджетної політики [2].

Особливої уваги заслуговують сучасні дослідження вітчизняних науковців щодо ролі інвестиційної політики в економічному зростанні суспільства: Б. Данилишина, М. Корецького, О. Дація [3], Т. Майорової [4], М. Чумаченка, С. Аптекара, М. Білопольського [5] та ін.

Основними напрямками державної політики в стимулюванні фінансового забезпечення інвестиційної діяльності МСБ в Україні є:

- ❖ створення правового механізму регулювання економіки, який забезпечить фінансово-кредитним установам належне місце в регулюванні інвестиційного процесу для поєднання фінансово-банківського та промислового капіталів;
- ❖ визначення державної політики щодо оподаткування фінансового капіталу, зокрема оптимізації податків на прибуток кредитних установ, які здійснюють кредитування інвестиційних проектів;

❖ врегулювання ризику та рівня прибутковості операцій, пов'язаних із інвестиціями, а також правових умов перетворення короткострокових фінансових ресурсів у довгострокові;

❖ розвиток фінансово-банківських установ, що здійснюватимуть інвестиційні операції, діяльність яких має зосереджуватися на фінансуванні інвестиційних проектів у пріоритетних напрямках розвитку економіки України;

❖ впровадження заходів, які забезпечать розвиток участі банків у створенні фінансово-промислових груп та холдингів;

❖ запровадження механізму страхування інвестиційних ризиків банків з метою заохочення їх до надання довгострокових кредитів;

❖ залучити до активної інвестиційної діяльності суб'єктів різних форм власності та господарювання для розвитку національного виробництва та ринкової інфраструктури, створення інвестиційних нагромаджень, в якому має брати участь весь фінансовий капітал держави, в тому числі і його тіньові форми;

Безпосередній вплив на рівень інвестиційної активності справляє ступінь розвитку банківської системи, можливості кредитування та обсяги фінансових ресурсів окремих банків, їх регіональна концентрація та інші чинники, які залежать від грошово-кредитної політики, що проводиться в країні. Крім того, основними причинами, що стримують надання банками довготермінових кредитів суб'єктам господарської діяльності, є високий рівень кредитних ризиків, неплатоспроможність більшості позичальників, відсутність реальної гарантії повернення ними кредитів та ліквідної застави, а також неефективна система оподаткування.

У зв'язку з цим, поліпшення інвестиційного клімату в державі залежить і від розв'язання проблеми діяльності банківської системи, зокрема, від забезпечення підвищення рівня концентрації банківського капіталу, збільшення обсягів довготермінового кредитування реального сектору економіки, залучення коштів населення.

Сьогодні пріоритетними напрямками інвестиційної політики держави мають бути: стимулювання залучення інвестицій у ключові сектори економіки регіонів, які визначають стратегічні пріоритети їх розвитку; нарощування інвестиційних ресурсів усіх суб'єктів господарювання; підтримка малого та середнього бізнесу; сприяння створенню та впровадженню інновацій, включаючи поширення сучасних технологій, у тому числі для зниження ризиків виникнення техногенних катастроф; розвиток туризму, охорона культурної спадщини та ін. Крім того, для забезпечення економічного зростання суттєвим має стати реалізація науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, впровадження інновацій, що сприятимуть розвитку та підвищенню конкурентоспроможності як регіонів, так і держави в цілому.

Література:

1. Про інвестиційну діяльність. Закон України від 18 вересня 1991р., № 1560-ХІІ.
2. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Пер. с английского профессора Н.Н. Любимова. – М.: Гелиос АРВ, 2011. – 352 с.
3. Данилишин Б.М. Інвестиційна політика в Україні: [монографія] / Б.М. Данилишин, М.Х. Корецький, І.О. Дацій – Донецьк: Юго-Восток, Лтд, 2006. – с.145.
4. Майорова Т.В. Державна інвестиційна реформа як головний важіль у соціально-економічній стабілізації України / Т.В. Майорова // Ринок цінних паперів. – 2011. – №11-12. – С. 3-8
5. Інвестиційна політика в Україні: досвід, проблеми, перспективи: монографія / М.Чумаченко, С.Аптекарь, М.Білопольський та ін.; Відпов. ред. М.Г. Чумаченко; АЕН України, ІЕП НАН України. — Донецьк: Юго-Восток, Лтд, 2003. — 292 с.

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Стратегією сталого розвитку "Україна - 2020", затвердженою Указом Президента від 12.01.2015 № 5/2015 проголошено впровадження в Україні європейських стандартів життя, вихід на провідні позиції у світі та обрано вектор розвитку, за яким Україна має стати державою з сильною економікою та з передовими інноваціями. Інтеграційні виклики для України актуалізують питання ефективності та дієвості державної підтримки інноваційних проектів.

Відповідно до статті 17 Закону України «Про інноваційну діяльність» [8] суб'єктам інноваційної діяльності для виконання ними інноваційних проектів може бути надана фінансова підтримка шляхом: повного або часткового безвідсоткового кредитування пріоритетних інноваційних проектів за рахунок коштів Державного бюджету України та коштів місцевих бюджетів; повної чи часткової компенсації відсотків, сплачуваних суб'єктами інноваційної діяльності; надання державних гарантій комерційним банкам, що здійснюють кредитування пріоритетних інноваційних проектів та майнового страхування реалізації інноваційних проектів.

Державна підтримка реалізації інноваційного проекту надається за умови його державної реєстрації, яка здійснюється відповідно до Порядку державної реєстрації інноваційних проектів і ведення Державного реєстру інноваційних проектів, затвердженому постановою КМУ від 17.09.2003 р. № 1474 [7].

Наразі державний реєстр інноваційних проектів налічує 16 найменувань [2], при цьому щодо 11 з них закінчилися строки дії свідоцтва, останні три проекти були внесені у 2013 році, зокрема це розробка вітчизняного перспективного легкого вертольоту злітною масою 5-6 тон, сільськогосподарського кластеру захищеного вирощування та збирання врожаю, науково-обґрунтованої системи виробництва та зберігання товарної овочевої продукції.

Державний реєстр інноваційних проектів, що реалізуються за пріоритетними напрямками діяльності технологічних парків [3], який ведеться з 2000 року містить 132 позиції та лише 2 з них чинні на сьогоднішній день.

Виникає питання чому у державі, яка декларує курс на інноваційний розвиток, зареєстрована така кількість інноваційних проектів?

Відповідно до Закону України «Про інноваційну діяльність» та зазначеної постанови КМУ № 1474 державну реєстрацію інноваційних проектів здійснює, за поданням суб'єктів інноваційної діяльності, центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері інноваційної діяльності, яким зараз є Міністерство освіти і науки. Необхідною умовою занесення проекту до Державного реєстру інноваційних проектів є його кваліфікування. Для кваліфікування інноваційних проектів МОН організує проведення експертизи прийнятих до розгляду проектів. Експертиза при кваліфікуванні інноваційних проектів виконується за рахунок коштів суб'єктів інноваційної діяльності, які заявляють проекти на державну реєстрацію, і відповідно до Закону України "Про наукову і науково-технічну експертизу" [9]. І лише проекти, визнані за результатами експертизи інноваційними, заносяться МОН до Державного реєстру інноваційних проектів.

Тож, для того щоб зареєструвати проект слід не тільки пройти ряд бюрократичних процедур, а ще й витратити значні кошти на проведення експертизи. Разом з тим, відповідно до п. 10 ст. 13 Закону України «Про інноваційну діяльність» державна реєстрація інноваційного проекту не передбачає будь-яких зобов'язань щодо бюджетного кредитування його виконання

чи іншої державної фінансової підтримки. Отже, відповідь на питання чому в державному реєстрі так мало проектів і за останні три роки не зареєстровано жодного, стає очевидною. Фіктивна інноваційна активність органів державної влади зводиться лише до вміння маніпулювати статистичними показниками та розробляти концепції та програми.

У щорічному рейтингу Global Innovation Index 2016 від Корнельського університету, бізнес-школи INSEAD та Всесвітньої організації інтелектуальної власності WIPO Україна посіла 56 місце [], піднявшись на вісім позицій у порівнянні з минулим роком. У п'ятірку лідерів увійшли Швейцарія, Швеція, Великобританія, США та Фінляндія.

Лідерство цих країн досягається фокусуванням на таких складових як покращення науки, інженерної і математичної освіти, залученні високоосвічених іммігрантів, збільшенні державних витрат на дослідження та податкових пільгах. Позиції США підтверджується абсолютною перевагою у кількості зареєстрованих патентів і витратах на R&D, кількості інноваційних стартапів та розвитку венчурних компаній. [5, с. 85].

Сильними індикатором для України стали «Витрати на освіту» - 18 місце, «Легкість отримання кредиту» - 18 місце, «Охоплення вищою освітою» - 10 місце, за показниками «Працевлаштовані жінки з науковим ступенем» - 4 місце, за «Кількістю заявок на корисну модель» - перше місце. Одними з найбільш слабких позицій для України стали «Легкість вирішення питань банкрутства» - 113 місце, «Політична стабільність та безпека» - 125 місце, «Політичне середовище» - 123 зі 128 місць.

Щоб реально покращити ситуацію в Україні необхідністю наразі є ініціювання державою початкового попиту на наукомістку продукцію та створення інфраструктури інноваційного процесу. Це означає створення не тільки багатоаспектного механізму сприяння розвитку науки і технологій, єдиної інформаційної системи всередині країни, але й самого соціуму інформаційної доби, який би був готовий сприймати інновації та розвивається, насамперед, на їх основі з урахуванням циклічності інноваційного процесу, його ризикованості та інших особливостей. Обов'язковими складовими такого соціуму є розвинуті та динамічні сфери освіти й медичного обслуговування, комплексної гарантії індивідуального добробуту в усіх сферах життя [2, с. 48].

І звичайно ж серйозною проблемою є також брак державного фінансування сфери інновацій. За даними Державної служби статистики України у 2015 р. основним джерелом фінансування витрат на інновації були власні кошти підприємств – 13427 млн. грн. Витрати іноземних інвесторів становлять 58,6 млн. грн., 273 млн. грн. – інші джерела фінансування і лише 55,1 млн. грн. витрачено на інновації з державного бюджету [6]. Для порівняння у 2014 р. цей показник становив 344,1 млн. грн.

Як наслідок, Україна, маючи потужний науково-промисловий потенціал, через недостатність фінансування інноваційної діяльності значно гальмує у процесі переходу до інноваційного розвитку національної економіки. Адже як відомо, для інтенсивного науково-технічного прогресу темпи зростання інвестицій в високотехнологічний сектор повинні перевищувати темпи зростання ВВП.

На сьогодні в Україні інноваційна політика носить декларативно-демонстраційний характер. Більшість існуючих в цій галузі нормативно-правових актів, програм, концепцій, стратегій, практично не реалізуються. Законодавство у сфері інноваційної діяльності у цілому відповідає міжнародним стандартам, містить прогресивні норми, але на жаль, існує окремо від реальних суспільних відносин, і для того, щоб воно діяло у практичній площині, потрібна політична воля влади нашої держави щодо посилення інституційного середовища інноваційної системи, акумуляції та спрямування необхідних ресурсів на науково-технологічні процеси, стимулювання інноваційних проектів у підприємницькій діяльності.

Література

1. Всесвітня організація інтелектуальної власності WIPO. Глобальний інноваційний індекс 2016. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.wipo.int/pressroom/ru/articles/2016/article_0008.html
2. Державний реєстр інноваційних проектів – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mon.gov.ua/activity/innovacijna-diyalnist-ta-transfer-texnologij/innovacijni-proekti/derzhavnij-reestr-innovacijnix-proektiv.html>
3. Державний реєстр інноваційних проектів, що реалізуються за пріоритетними напрямками діяльності технологічних парків. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mon.gov.ua/content/%D0%94%D1%96%D1%8F%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%96%D1%81%D1%82%D1%8C/ino_diyal/dodatok-12.pdf
4. Дрига С.Г. Державний інноваційний абстенціонізм. Проблеми та перспективи розвитку інноваційної діяльності в Україні. Матеріали VIII Міжнародного бізнес-форуму (Київ, 19 березня 2015 р.). – К. – КНТУ. – 2015. С. 84-86 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://knteu.kiev.ua/file/MTc=/1e8a62d3ca6647b78fd23992ec0eb32d.pdf>
5. Новицький В. Імперативи інноваційного розвитку / В. Новицький // Економіка України. – 2007. – № 2. – С. 45–52.
6. Офіційний сайт Державної служби статистики України. Джерела фінансування інноваційної діяльності – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
7. Про затвердження Порядку державної реєстрації інноваційних проектів і ведення Державного реєстру інноваційних проектів: постанова КМУ від 17.09.2003 р. № 1474. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1474-2003-%D0%BF>
8. Про інноваційну діяльність: Закон України від 04.07.2002 № 40-IV – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/40-15>
9. Про наукову і науково-технічну експертизу: Закон України від 10.02.1995 № 51/95-ВР – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/51/95-%D0%B2>

УДК 33.021:005.512:330.341.1

Левандовський Юрій Олегович,
аспірант кафедри економіко-
математичного моделювання,
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет ім. В. Гетьмана»,
e-mail: yuraleva@gmail.com

ТЕХНОЛОГІЧНЕ ПРОГНОЗУВАННЯ ЯК ОСНОВА ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

У тезах проведене дослідження доцільності застосування технологічного прогнозування, запропоновано інструменти аналізу інноваційної політики, пропонуються та аналізуються шляхи формування інноваційної політики держави. Наводиться низка проблем, які перешкоджають ефективній інноваційній політиці.

Вступ. Перед країною повною мірою постала проблема технологічної модернізації економіки. Владі потрібно визначити технологічну стратегію й політику. І це шанс для інноваційного прориву. Сьогодні «інтелект вирішує все», тому саме те суспільство й ті його інститути, які покликані відтворювати духовне багатство суспільства, зберігати досягнутий рівень знання й інтенсивно розбудовувати його, готувати тих, хто буде робити все це, тільки й зможе посісти гідне місце в сьогоднішньому світі й зберегти його.

Постановка проблеми. Актуальною є проблема оцінювання та прогнозування інноваційної політики країни з метою визначення можливостей країни з залучення інвестицій та пошуку шляхів покращення інноваційної політики держави та підвищення інвестиційної привабливості економіки. Різноманітні аспекти інвестиційного потенціалу було досліджено в роботах науковців і практиків, таких як О. І. Лайко, С. В. Леонов, Л.І. Федулова та інші. У той же час сфера інвестиційного потенціалу цікавить не тільки науковців, але й світових лідерів консалтингового та аудиторського бізнесу, серед яких International Finance Corporation, Deloitte, Ernst & Young та інші. Ознайомлення з їх доробками підтверджує актуальність і важливість зазначеної проблематики.

Результати дослідження. Вплив держави на розвиток технологічного знання внутрішньо суперечливий. Саме ж суспільство, набуваючи риси громадянського, мусить розбудовувати гуманітарне знання, поєднуючи інтелектуальні зусилля його носіїв і забезпечуючи їхню підтримку. Як на мене економіка України зараз в такому стані, що не зможе підняти, не доклавши до цього надзвичайних зусиль владі та науковцям, також потрібно чітко розуміти, що, без підтримки народу ніколи не поставити українську економіку на ноги. Визначальними чинниками сучасного економічного розвитку є інноваційні технологічні зміни, що зумовлені широкомасштабним освоєнням досягнень науки, забезпечують зростання продуктивності суспільного виробництва та підвищення добробуту населення.

Інноваційна діяльність – діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг [4].

Зважаючи на внесок науки у зростання продуктивності економіки та досягнення соціального добробуту, уряди різних країн світу здійснюють політику стимулювання витрат національного бізнесу на проведення наукових досліджень і розробок та запровадження їх досягнень у виробництві, тобто інноваційну діяльність.

Найбільша частка надходжень від передання технологій припадає на пріоритетний напрям "Технологічне оновлення та розвиток агропромислового комплексу", за яким передано 74,6% загального обсягу надходжень від передання технологій. Усі технології реалізовані на внутрішньому ринку, з яких 845 технологій вартістю 22904,70 тис. грн. є новими для України. Найменше передано технологій за пріоритетним напрямом "Освоєння нових технологій високотехнологічного розвитку транспортної системи, ракетно-космічної галузі, авіа - і суднобудування, озброєння та військової техніки" – 7 технологій з обсягом надходжень 322,8 тис. грн. або 0,9% від загального обсягу надходжень від передання технологій [2, с.149-150]. Проте саме галузі з тривалим циклом виробництва – оборонно промисловий комплекс, авіабудування, суднобудування та автомобілебудування є локомотивами індустріального розвитку економіки, а за умови впровадження сучасних високих технологій – й постіндустріального розвитку.

Аналіз структури джерел фінансування науково-технічних робіт в Україні свідчить про високу роль прямої державної підтримки науково-технічного розвитку і недостатнє використання державою непрямих методів стимулювання інноваційної активності підприємницького сектору, та розширення зв'язків науки з виробництвом.

Доречним тут є твердження відомого російського вченого В.Зінова, яке може бути актуальним і для України: «У нас багато винахідливих і освічених людей, багато розробок, потрібно тільки навчитися викликати інтерес ринку до нової продукції й дати можливість розвитку підприємницької ініціативи. Тяга до підприємництва поки дримає в народі, надто часто влада жорстко поводитися з одвічним бажанням населення здійснити свою ідею бізнесу й заробити. Інноваційно-технологічний бізнес – це порятунок для нашої країни, ми можемо заробляти на світовому ринку серйозні гроші не тільки сировиною й транспортними схемами...».

Актуальною для України є проблема зміни якості економічного розвитку, переходу до інноваційної моделі. У цьому зв'язку фінансове забезпечення науково-технологічної сфери стає основною передумовою активізації інноваційних процесів.

Як показують останні події у світі, процеси прогнозування й стратегічного планування, які стосуються соціально-економічних систем, взаємодіють між собою в масштабах глобального світового співтовариства. Головним об'єктом цих процесів прийнято розглядати національну економіку як структурну цілісність утворюючих галузей, регіонів та інших різноманітних господарських систем. Здійснюваний на постійній основі моніторинг стану розвитку економіки показує, що її інноваційний розвиток залежить від ступеня державної підтримки наукомісткого сектора виробництва, стану нормативної бази та коштів, що виділяються підприємницьким сектором на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР) [1, с.196].

Ключовою проблемою сучасного етапу розвитку національної економіки є нерозуміння значимості технологічного імперативу, а звідси й перетворення статусу науки з об'єкта директивного планового державного управління й контролю, що існує в рамках державного фінансування й забезпечення, в економічно й соціально самостійний, активний соціальний інститут. Як наслідок, маємо на сьогодні той факт, що кадровий потенціал сучасної української науки й залишається поза межами активного державного впливу сфери якісного відтворення, а це в свою чергу вказує на загрозу не тільки успішній реалізації нової моделі розвитку економіки, але й збереження критичної маси базових інновацій світового рівня [1, с.19].

Моделювання й прогнозування інноваційної політики та врахування організаційних і соціальних змін мають надзвичайно важливе значення для України. Знання майбутнього шляху розвитку будь якої сфери діяльності дає змогу уникати значних непродуктивних витрат на неперспективні напрями розвитку та взаємоузгодження різнотехнологічних засобів у загальнодержавному та світовому технологічному просторі. При цьому усвідомлений, заздалегідь зроблений оптимізований вибір напрямку вкладання поточних інвестицій в умовах обмежених фінансових і кадрових ресурсів України не лише стане додатковим ресурсним джерелом розвитку економіки в кризовий період, а й прискорить її розвиток внаслідок збільшення масовості технологій.

Для вивчення й дослідження технологічних змін часто використовують спрощений їх опис, що має назву економічних моделей. За допомогою економічних моделей виявляють особливості функціонування реального економічного об'єкта і передбачають його поведінку зі зміною технологічних параметрів. Однак класичне математичне моделювання не дає сьогодні надійних інструментів, моделей, спираючись на які можна було б ухвалювати оперативні рішення. І на те є причина. Лотфі Заде писав: «... традиційні математичні методи засновані на класичній, аристотелівській, бінарній логіці. Невизнаним є те, що бінарна логіка по своїй суті не є коректною логікою для роботи з неточністю та невизначеністю у фінансово-економічних системах. З цією метою виникає потреба у методах, що ґрунтуються на м'яких обчисленнях – головним чином на нечіткій логіці та нейрокомп'ютерингу.» [6]. Економічна теорія має спиратися на вчення про технологічні зміни, узагальнювати їх здобутки і створювати методологічні принципи та підходи наукових досліджень, технології виробництва і закономірностей її розвитку.

Як показує аналіз, по більшості тематичних напрямів експерти прогнозують удосконалення традиційної технології. Проте в умовах сучасної технологічної революції підсилюється наукова обґрунтованість принципово нових технологій.

Найбільш ефективною є автоматизація технологічних процесів у галузях, вихідна сировина або кінцевий продукт яких дозволяє максимально реалізувати принцип безперервності, поточності. Існує безліч вдалих прикладів введення нових технологій на заміну здавалось би теж доволі сучасним технологіям ефективність яких на перший погляд не підпадає під сумнів. Наприклад трансформація технології рисосіяння в Японії [1, с.132].

Моделювання інвестиційної політики дає змогу визначити ключові аспекти які впливають на її результати, та слід обережно ставитись до цього завдання, дуже часто моделювання здійснюється на основі офіційних даних, які фактично не відповідають дійсності, чи ґрунтується на законах, що фактично теж є недієвими. Потрібно завжди співставляти результати досліджень з реальністю та очевидними речами.

Стратегічна необхідність підвищення науково-технологічного рівня виробничого потенціалу як передумови економічного розвитку України диктує доцільність запровадження (відновлення дії) стимулюючих норм у відповідних законах. В Україні поширилася хибна практика, коли після прийняття законів, у яких містяться норми зі стимулювання інноваційної діяльності, їх дія припинялась законами про державний бюджет.

Ефективність фінансових стимулів у масштабах економіки досягається за умови її концентрації у точках економічного зростання. За умов обмеженості фінансових ресурсів держави критерієм вибору економічного суб'єкта для підтримки має бути гарантія її ефективного застосування. Держава використовує фінансові стимули як один з інструментів реалізації пріоритетів економічного розвитку. Для України таким пріоритетом є інноваційна діяльність, що здатна забезпечити нову якість економічного розвитку на основі підвищення науково-технологічного рівня виробничого потенціалу [3, с.362].

Дуже важливим питанням постає при побудові інноваційної політики держави є регулювання інвестицій. Оскільки інвестиції, як фінансовий інструмент залучення капіталу, є домінуючим фактором економічного зростання переважної більшості країн світу. Формування сприятливого інвестиційного середовища, яке ґрунтується, перш за все, на правових засадах та прозорих механізмах взаємодії між всіма учасниками інвестиційного процесу є одним з пріоритетних завдань уряду кожної держави. Тому слід приділити значну увагу дослідженням які проводяться, чи вже проведені в даній сфері.

Аналізуючи праці теоретика економічного лібералізму – Йозефа Шумпертера можна прийти до висновку, що розробки неошумпетеріанського напрямку сформулювали нові вимоги до державної економіки. Цей новий погляд пов'язаний з баченням структури національної економіки як продукту реалізації різних хвиль технологічних укладів [5].

Головною метою державного управління повинна стати підтримка інноваційно-технологічної бази, яка б обумовила ефективні технологічні зміни в країні як фактор довгострокового економічного зростання. Проглядується, що незважаючи на традиційні проблеми в національній економіці, технологічний імператив інвестиційного забезпечення промислового виробництва, особливо його високотехнологічної складової, постійно присутній у прагненнях державної влади. Проте не вистачає системності, методологічного супроводу та науково визначених прогнозів технологічних контурів з урахуванням середньострокових та довготривалих етапів соціально-економічного розвитку країни.

Згідно з кейнсіанською теорією завданням державної влади стає здійснення усвідомленого управління та контролю за тими змінними, що впливають на ефективний попит на споживання інвестицій, саме ці змінні ми отримуємо в результаті класичного економіко-математичного моделювання. В першу чергу зниження відсоткової ставки за банківськими кредитами. [1, с.312]. Та як показують останні події в Україні, основна частина депутатів і чиновників, не довіряють банківській системі, вони тримають гроші переважно в готівці, а не в банках - і переважно в доларах. Це на мою думку зумовлено тим фактом, що з їх боку є побоювання настання моменту пояснень за своє майно, і постійна готовність покинути країну з незаконно нажитим майном. Тому говорити про зниження процентної ставки, коли значна частина коштів банально не функціонує, стає важко. Та все ж успішний перший етап електронного декларування – це хороший сигнал для європейських партнерів, наступні етапи безумовно сприятимуть перспективам розвитку ВВП.

Неможливо заперечити той факт, що ключовим фактором який негативно впливає на економіку країни є інтенсивний перелив капіталу пов'язаний, з одного боку, з вивозом капіталу з країни, що в останні роки сягнули загрозливого для національної безпеки рівня, а з іншого боку, з розширенням присутності іноземного капіталу у вітчизняних банках. Як

показують цифри в період з 1995 по 2010, лише за офіційними даними щорічно виводилось близько 2млрд. дол. [1, с.310] Зараз на дворі 2016 і за даними, що зазначає ГПУ лише відсторонений Верховною Радою президент Віктор Янукович вивіз з країни понад 32 млрд.дол США готівкою.

Висновки. Економічні умови, що існують в Україні, зокрема обмеженість платоспроможного попиту реального сектора економіки на передові технології та інновації, диктують необхідність застосування державою політики, яка допоможе зупинити витік коштів з України, підняття рівня довіри до банківської системи, застосування податкових інструментів для регулювання інноваційних процесів в економіці. Для виправлення складної ситуації цілком очевидним є необхідність визначення реальних впливових чинників за допомогою нових ефективних економіко математичні моделей, пошуку замовників на Українську продукцію та роботи підприємств галузі, завантаження виробничих потужностей.

Технологічний імператив як основа інноваційної політики сьогодні повинен стати одним із основних принципів стратегії соціально-економічного розвитку економіки України визначати її новітній базис через систему пріоритетів й пронизувати усі положення з використанням результатів технологічного прогнозування.

Література

1. Технологічний імператив стратегії соціально-економічного розвитку України: монографія / [Федулова Л.І., Бажал Ю.М., Осецький В.Л. та ін.] ; за ред. д-ра екон. наук, проф. Д.І. Федулової ; НАН України ; Ін-т екон. та прогноз. – К., 2011. – 656 с
2. Стан розвитку науки і техніки, результати наукової, науково- технічної, інноваційної діяльності, трансферу технологій за 2014 рік: Аналітична довідка МОН України Український інститут науково-технічної і економічної інформації. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://old.mon.gov.ua/img/zstored/files/Стан%20розвитку%20науки%20і%20техніки%20та%20результативність.pdf>
3. Геєць В.М. Пріоритети національного економічного розвитку в контексті глобалізаційних викликів: монографія. - У 2 ч. – Ч. 1 / за ред. В.М. Геєця, А.А. Мазаракі. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. – 389 с.
4. Про інноваційну діяльність : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.
5. Шумпетер Й.А. История экономического анализа / пер. с англ. под ред. В.С. Автономова, в 3-х т. Т. 3. – СПб.: Экономическая школа, 2001. – 688 с.
6. Привітання професора Лотфі А. Заде - Нейро-нечіткі технології моделювання в економіці: науково-аналітичний журнал [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://nfimte.com/> (дата звернення 01.12.2016 р.). – Назва з екрана.

УДК 351.72

Никифоров А. Є.
д.е.н., доцент, професор кафедри
макроекономіки та державного
управління КНЕУ, ntid@ukr.net
Гавловська В. І.
студентка магістрської програми
„Державне управління
економікою” КНЕУ,
vikagavlovskaya@gmail.com

**ІНВЕСТИЦІЙНА БЕЗПЕКА ТА БЕЗПЕКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ:
КОМПЛЕМЕНТАРНІСТЬ ТА КРИТЕРІЇ РОЗМЕЖУВАННЯ**

Анотація. Тези розкривають основні положення доповіді щодо сутності, факторів та ієрархії понять „інвестиційна безпека” та „безпека інвестиційної діяльності”.

Вступ. Наукове розроблення проблематики інвестиційної безпеки України проводяться вже протягом понад 10 років. Одна з перших спроб визначити проблеми та шляхи забезпечення економічної безпеки України була здійснена З. Варналієм [1]. Роль інвестиційної безпеки як складової фінансової безпеки країни та методологія кількісної та якісної оцінки інвестиційної безпеки держави досліджується у працях О. Барановського [2]. Ґрунтовна методика оцінки інвестиційної безпеки викладена у монографії В. Кириленка [3]. Науково-практичні аспекти оцінки рівня інвестиційної безпеки розроблені С. Пирожковим [4]. У вітчизняній економічній науці виникли та продовжують розвиватися наукові напрями, запропонований понятійний апарат, в рамках якого сформувалися різні підходи до визначення сутності поняття „інвестиційна безпека”, досліджуються фактори впливу на інвестиційну безпеку, розроблена „Методика розрахунку рівня економічної безпеки України”, яка визначає таксономію оцінки інвестиційної безпеки [5].

Постановка проблеми. Водночас поглиблення наукових досліджень цієї проблематики та їх практична функція обумовлюють необхідність уточнення теоретичних підходів до визначення сутності понять „інвестиційна безпека” та „безпека інвестиційної діяльності”.

Результати дослідження. У наукових та енциклопедичних виданнях інвестиційна безпека характеризується як стан та позитивна динаміка інститутів інвестиційної системи, за якого забезпечується гарантований захист і соціально-орієнтований стійкий розвиток економічної системи країни [1,2,3]. Інвестиційна безпека є однією із найважливіших складових економічної безпеки, яка, у свою чергу, є елементом національної безпеки країни (рис.1). Ряд авторів трактують інвестиційну безпеку країни як певний рівень національних та іноземних інвестицій (за умови їх оптимального співвідношення), який здатний забезпечити довгострокову позитивну економічну динаміку при належному рівні фінансування науково-технічної сфери, створення інноваційної інфраструктури та адекватних економічних механізмів [5]. Наголошення на результативній (рівень національних та іноземних інвестицій) функції інвестиційної безпеки країни висуває на перший план ресурсне, зокрема, фінансове забезпечення інвестиційного процесу. При цьому значно звужується об’єкт та фактори, що обумовлюють цю сферу національної безпеки. Інвестиційна безпека, на наш погляд, є функцією впливу значного спектру чинників, у тому числі: політичних, економічних, науково-технічних, інноваційних. Важливе місце серед них посідають чинники, що враховують забезпечення безпеки інвестиційної діяльності та протекцію злочинам у сфері інвестування (рис 2).

Першочерговим завданням держави для реалізації цієї групи чинників є правове забезпечення безпеки інвестиційної діяльності, яке передбачає: законодавче встановлення правового захисту інвестицій та інвесторів (як національних, так й зарубіжних); характеристику ознак протиправних та злочинних дій у сфері інвестиційної діяльності; визначення повноважень правоохоронних органів щодо запобігання та протидії злочинам у сфері інвестування.

Практичною функцією держави щодо реалізації безпеки інвестиційної діяльності та протекції злочинам у сфері інвестування є створення, ресурсне та кадрове забезпечення правоохоронних органів та їх відповідних підрозділів, а також публічність інформації, державний та громадський контроль за їх діяльністю.

До цієї ж групи чинників належать дії держави, які спрямовані на інформаційне забезпечення та безпеку інформації у сфері інвестиційної діяльності, насамперед, мова іде про захист інформаційних мереж та баз даних.

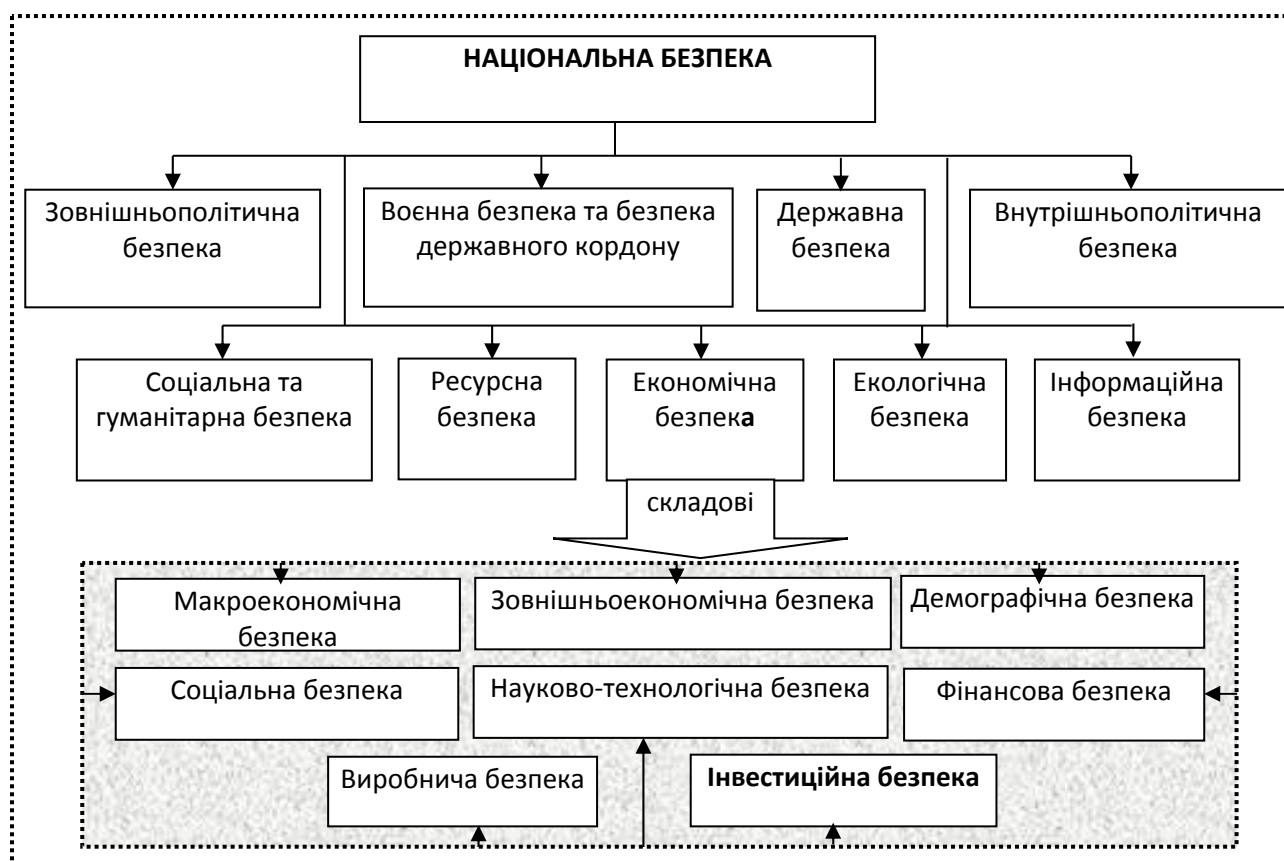


Рис. 1. Інвестиційна безпека в системі національної безпеки¹

Важливим чинником безпеки інвестиційної діяльності є протедія тіньовій економіці. Як вважають ряд економістів тіньова економіка є результатом порушення рівноваги між суб'єктами держави з приводу створення та розподілення продукту, яке виникло у наслідок дерегуляції економіки та порушення на цій основі балансу інтересів, а також у наслідок недостатності або недосконалості засобів ефективного контролю за дотриманням чинного законодавства [7, с. 169]. Найбільш вагомими негативними наслідками тіньової економіки для інвестиційної діяльності є: втрата податкових надходжень та, як наслідок, ускладнення виконання державою своїх фінансових зобов'язань перед суспільством і посилення нерівномірності податкового тягаря – звуження прошарку „середнього класу”, який є основним інвестором в економічно розвинутих країнах; скорочення інвестиційних ресурсів України у наслідок їх перепливу за кордон; можливість монополізації економіки через зниження ціни продукції тіньового сектора на величину несплаченого податку; несправедливий та непрозорий розподіл національного доходу в суспільстві, що викликає нераціональне інвестування наявних ресурсів; неможливість швидкої інтеграції України у ЄС через викривлення принципів демократичного суспільства.

Одним з основних чинників безпеки інвестиційної діяльності є протидія злочинам против прав власності, у тому числі, на об'єкти, в які вкладаються інвестиції, що найбільш загрозливо проявляється у поширенні рейдерства. Важливими є запобігання та протидія злочинам у сфері господарської діяльності (крадіжки інвестованих грошей та майна та ін.).

До чинників безпеки інвестиційної діяльності також належить протедія корупції, наслідком якої є: розширення тіньової економіки; порушення конкурентних механізмів

¹ Розроблено на основі Закону України “Про основи національної безпеки України”. – Відомості Верховної Ради України. – № 39. – ст.351 (зі змінами та доповненнями).



Рис 2. Фактори інвестиційної безпеки країни

ринку; погіршення інвестиційного клімату; зростання зносу, технологічної відсталості та уповільнення оновлення основних фондів, що поглиблює нерозв'язаність проблем подолання економічної кризи в Україні.

Серед загроз інвестиційної безпеці країни слід звернути увагу на переплив капіталу за кордон при наявності дефіциту інвестиційних ресурсів та „відмивання” грошей як механізм

забезпечення функціонування тіньової економіки, відтворення економічного потенціалу організованої злочинності. Ряд економічних досліджень з проблематики тіньової економіки доводять той факт, що „відмиті” гроші та „втеклі” капітали не повертаються у „світлий” сектор національної економіки України.

Висновок. Отже, інвестиційна безпека і безпека інвестиційної діяльності є взаємопов’язаними комплементарними поняттями. Друге є ключем до першого. Інвестиційна безпека країни не може бути забезпечена без належної безпеки інвестиційної діяльності.

Література

1. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізм забезпечення): Монографія / О.І. Барановський. – К.: КНТЕУ, 2004. – 759 с.
2. Варналій З.С. Проблеми та шляхи забезпечення економічної безпеки України / З.С. Варналій // Економіка і управління. – 2000. – №1. – С.18 – 29.
3. Кириленко В.І. Інвестиційна складова економічної безпеки: Монографія / В.І. Кириленко. – К.: КНЕУ, 2005. – 232 с.
4. Пирожков С.І. Методичні рекомендації щодо оцінки рівня економічної безпеки України / С.І. Пирожков. – К.: НППМБ, 2003. – 42 с.
5. Про затвердження Методики розрахунку рівня економічної безпеки України: Наказ Міністерства економіки України від 02.03.2007 р. № 60. Режим доступу до ресурсу: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=MetodichniRekomendatsii>
6. Закон України “Про основи національної безпеки України”. – Відомості Верховної Ради України. – № 39. – ст.351 (зі змінами та доповненнями). Режим доступу до ресурсу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/lows/show/964-15>
7. Користін О.Є. Економічна безпека: навч. посіб./ О.Є. Користін, О.І. Барановський, А.В. Герасименко, Л.М. Доля, О.М. Калюк та ін. За ред О. М. Джужи – К.: Алерта, Центр учбової літератури, 2010. – 368с.

УДК 336.71

Охрименко Ірина Борисівна
канд. екон. наук,
доцент кафедри банківської справи
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима гетьмана»
e-mail: irina7674@ukr.net

РОЗВИТОК БЕЗГОТІВКОВИХ РОЗРАХУНКІВ ЯК ФАКТОР ЕКОНОМІЧНИХ ЗМІН

Анотація: у статті розглядаються реалії і проблеми розвитку безготівкових розрахунків в Україні і можливі шляхи їх вирішення, надані пропозиції щодо удосконалення організації безготівкових розрахунків та вказано на переваги їх розвитку як чиннику економічних змін в країні.

В останні роки Україна вийшла на новий рівень розвитку технологій у сфері інформаційної безпеки, зокрема: прийнято закони про електронний цифровий підпис і електронний документообіг, вітчизняні операційні системи відповідають міжнародним і національним стандартам, конкурентоспроможні на міжнародних ринках і ні в чому не поступаються іноземним аналогам.

Національний банк України планує до 2020 року знизити показник співвідношення рівня готівки в економіці до ВВП майже удвічі, з 14,6 % у 2015 році до 7,5 %. Для реалізації цього завдання було розроблено програму під назвою «Cashless economy» [2]. Реалізація проекту «Cashless economy» передбачає не лише скорочення готівкового обігу, а насамперед зменшення тіньового грошового обігу, збільшення бази оподаткування та акумулювання

банками інвестиційних ресурсів, необхідних для відновлення зростання економіки та задоволення потреб громадян.

І все ж, Україна належить до країн зі значним обсягом готівки в економіці. Суттєвий вплив на збільшення обсягів готівки в обігу спричиняють такі фактори: високий рівень тіньової економіки та велика кількість неконтрольованих стихійних ринків; нерозвиненість фінансових ринків; низький рівень доходів населення; незначна частка безготівкових форм розрахунків населення; економічна та політична нестабільність; девальваційні та інфляційні очікування; нестабільність депозитного та валютного ринків, внаслідок чого періодично спостерігається вилучення вкладниками депозитів, оскільки населення надає перевагу заощадженням у готівці; наявність ризиків при використанні безготівкових форм розрахунків; дефіцит POS-терміналів у торговельній мережах; відсутність у населення досвіду користування безготівковими платіжними інструментами; обмеженість використання безготівкових форм розрахунків у сільській місцевості та інші.

Незважаючи на широке розповсюдження зарплатних проектів, частина офіційних зарплат продовжує виплачуватись готівкою. Наприклад, більшість пенсіонерів і досі отримує пенсії готівкою через мережу «Укрпошти», «сіра» зарплата також виплачується готівкою. Тому необхідні комплексні заходи із стимулювання виплати пенсій, соціальних платежів та заробітних плат у безготівковій формі.

Для карток, що використовуються для виплати заробітної плати, застосовуються тарифи, за якими стягується комісія за зарахування коштів (тобто плата за обслуговування картки покладається на працедавця). Держатель знімає готівку у мережі банкоматів безкоштовно. Можливими заходами в рамках проекту є «впровадження комісії» на операції зі зняття зарплатних коштів через банкомати, відміна комісії за зарахування готівкових коштів на зарплатні картки та додаткова фінансова мотивація безготівкових розрахунків.

Незважаючи на розвиток технологій, основною формою розрахунків між фізичними особами залишається готівка. За дослідженням НБУ, основними способами передачі готівки між фізичними особами є передача готівки з рук в руки та зарахування готівки через банківський термінал. Тому необхідно поширювати серед населення інформацію щодо прогресивних видів безготівкових розрахунків, зокрема стимулювати безготівкові розрахунки типу переказів з картки на картку, що стане заміною передачі готівки з рук в руки. Необхідно впливати на звички споживачів через заохочення та створення умов для зручних розрахунків є ключем для зниження використання готівки в сегменті.

Слід популяризувати переказ грошей через Інтернет-банкінг, як альтернативу використання систем переказу готівки. Подальше поширення мережі POS терміналів у малій та середній комерції є ключовим напрямком для зниження готівкового обороту. Для більш активного використання електронних платіжних засобів необхідно забезпечити подальший розвиток інфраструктури, а також сприяти розвитку фінансової грамотності.

У зв'язку з тим, що кур'єри є найбільш зростаючим сегментом бізнесу, що працює через готівку, в перспективі необхідно підвищувати ступінь мотивації та контрольованості безготівкових розрахунків у сферах інтернет-торгівлі та доставки.

Використання готівки дешевше для учасників ринку, ніж електронні транзакції. Зокрема, середня вартість безготівкової транзакції для торговця 1,4 %. Тому необхідно привести тарифи на послуги з інкасації коштів, а також послуги, на які інкасація має опосередкований вплив, до економічно обґрунтованих.

Безготівкова оплата вартості товару чи послуги не вигідна продавцеві. Середня вартість торговельного еквайрингу в Україні становить 2 % від обороту плюс 300 гривень за оренду терміналу на місяць. Тому слід переглянути підходи до правил прозорості у ціноутворенні при встановленні вартості безготівкових транзакцій.

Транспорт – найбільш масовий сегмент по кількості розрахунків, що використовує готівку. Тому доцільним буде впровадження єдиних електронних талонів для міських видів транспорту з поповненням безготівково он-лайн або через термінали самообслуговування (приклад – Oyster card Англія), а також обладнання кондукторів зчитувачами карток.

Послуги, що надаються державою, здебільшого оплачуються також готівкою. Усі форми розрахунків з державними органами повинні бути переведені в електронні через впровадження сервісу direct debit та постійно діючих платіжних доручень (standing order). Для цього варто відкрити єдиний веб-портал для оплати усіх послуг, що надаються державою, а також домогтися скасування статусу квитанції як єдиного підтверджуючого документа через створення єдиного реєстру квитанції.

Також з метою підвищення обсягу безготівкових розрахунків доцільно більш широко використовувати вексельну та акредитивну форми розрахунків. Так, одним із варіантів розв'язання проблеми низького обсягу безготівкових розрахунків є вексель як проста форма кредитних грошей для оплати товарів та послуг, надання позик, гарантій міжбанківських кредитів. При застосуванні такої форми платежу досягається економія не тільки грошей, а й часу для проведення розрахунків, що дає можливість усунути одразу декілька недоліків існуючої системи безготівкових розрахунків. Варто також зазначити, що чим вищий рівень економії грошей у платіжному обороті, тим він стійкіший, а тому використання векселя забезпечить зниження витрат від інфляції та закріплення господарських зв'язків.

Розвиток безготівкових розрахунків в Україні є справою державного значення. З метою більш повної реалізації переваг безготівкових розрахунків потрібне удосконалення нормативної та законодавчої бази, системи регулювання і нагляду з боку Національного банку, зокрема, впровадження оверсайту платіжних систем, а також формування і розвиток нових інституційних механізмів, що дозволять забезпечити надійність і ефективність систем безготівкових розрахунків і платежів.

Основні завдання центрального банку у сфері регулювання платіжних систем і вдосконалення безготівкових роздрібних платежів полягають у підвищенні їх операційної надійності, ефективності надання платіжних послуг та стабільності функціонування, вдосконаленні моніторингу та управління ризиками платіжних систем, сприянні розвитку платіжних інструментів, технологій та платіжної інфраструктури, розширенню спектра фінансових послуг, що надаються за допомогою інструментів безготівкових розрахунків, а також у забезпеченні захисту прав споживачів платіжних послуг [3].

З метою регулювання та забезпечення розвитку безготівкових розрахунків в Україні на державному рівні необхідно вирішити такі завдання: підвищити довіру з боку населення до банківської системи, яка була втрачена в умовах фінансової кризи та збільшити обсяги залучення на депозити коштів фізичних та юридичних осіб; прискорити терміни зарахування коштів, отриманих з рахунків покупців на рахунки суб'єктів господарювання, торгівлі; запровадити страхування ризиків держателів платіжних карток від несанкціонованого втручання та непередбаченого використання; рекомендувати установам банків при оформленні споживчих кредитів фізичним особам відкривати таким особам карткові рахунки із зарахуванням на них відповідної суми кредиту, що дозволить здійснювати розрахунки за товари, послуги у безготівковому порядку [1].

Таким чином, удосконалення організації і розвиток безготівкових розрахунків важливі як для реального, так і для банківського секторів і потребує вирішення таких завдань:

- внесення змін до існуючих нормативних документів та законів, виправлення всіх неточностей та суперечностей, для того щоб закони і нормативні документи не суперечили одне одному;
- підвищення відповідальності підприємств за своєчасне і в повному обсязі здійснення платежів за всіма зобов'язаннями;
- зміцнення договірної дисципліни;
- прискорення обігу обігових коштів;
- запровадження відродження системи заліків взаємної заборгованості підприємств;
- оновлення розрахунків між підприємствами чеками з лімітованих чекових книжок, які гарантують здійснення оплати ;

- більш активне використання акредитивної форми розрахунків як більш цивілізованої порівняно з передоплатою, яка витіснила інші форми розрахунків;
- підприємства повинні вибирати оптимальні форми безготівкових розрахунків;
- введення в розрахунки простого та переказного векселів як найбільш перспективної форми безготівкових розрахунків у даній ситуації.

Реалізація таких завдань, допоможе збільшити обсяги безготівкових розрахунків, що в свою чергу, сприятиме росту економіки, підвищить рівень прозорості та спонукатиме до активного розвитку сучасних сервісів та технологій.

Розвиток безготівкових розрахунків є вигідним для всіх учасників грошових відносин. Для держави відбудеться підвищення бази оподаткування від прозорого ведення бізнесу, знизиться рівень тінізації економіки, скоротяться витрати на обслуговування грошового обороту тощо. Перевагами для торговців будуть збільшення обсягів продажів, підвищення захисту від шахрайських дій. Для банків: відбудеться скорочення операційних витрат (на послуги з інкасації, оплату роботи касирів тощо), розшириться клієнтська база за рахунок надання клієнтам додаткових переваг, а також за рахунок акцій, зростуть комісійні доходи, знизяться ризики. Щодо фізичних осіб, то від безготівкових розрахунків вони отримають такі переваги як зниження ризику від шахрайських дій, зручність у використанні, доступ до додаткових сервісів та можливостей, легалізацію отримання доходів тощо.

Тобто, в цілому розвиток безготівкових розрахунків є вагомим важелем позитивних змін в економіці України.

Література:

1. Колодізев О. М. Вплив безготівкових розрахунків на обсяг активів банків України. - 2016. [Електронний ресурс].- Режим доступу:<http://repository.hneu.edu.ua/xmlui/bitstream/handle/>
2. Концепція проекту Cashless economy [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=31538042>.
3. Міщенко В., Ніконова М. Розвиток безготівкових роздрібних платежів і технологій самообслуговування клієнтів банків в Україні. / Вісник Національного банку України – 2013, №1. – с. 20-25. - [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://irbis-nbuv.gov.ua>.

УДК 332.025.12

**Сафонов Юрій Миколайович, д.е.н.,
професор ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана,
sum1971@inbox.ru**

**Святовец Юлія Анатоліївна,
магістр ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана,
svyatovec@bk.ru**

СКАСУВАННЯ СПЕЦІАЛЬНОГО РЕЖИМУ ПДВ ДЛЯ АГРАРІЇВ: НЕОБХІДНІСТЬ ЧИ ЗАГРОЗА «СМЕРТІ» ДЛЯ ГАЛУЗІ

Анотація. Розглянуто зміни в Податковому Кодексі в сфері оподаткування агропродовольчої продукції та їх вплив на стан галузі.

Вступ. Агропромисловий комплекс відіграє архіважливу роль в економіці України. За 9 місяців 2016 року частка товарів продовольчої продукції у загальному експорті становила 40%. Це є позитивним явищем, оскільки в Україні аграрна сфера займає домінуюче становище серед усіх секторів економіки, і, це сприяє розвитку зовнішньоекономічних відносин, зокрема, із країнами ЄС. Завдяки внутрішньому і зовнішньому попиту АПК може нарощувати обсяги експорту та товаровиробники зможуть поставляти не лише сировину, але

й продовольчі товари. Зміни, які будуть запроваджені в сфері оподаткування продукції АПК можуть негативно вплинути на економіку країни, це і визначає актуальність сьогодення.

Постановка проблеми. Вимогою МВФ, у контексті Меморандуму про співпрацю з Україною, є рішення щодо «дострокового» скасування спеціального режиму оподаткування. Такі зміни можуть суттєво вплинути на стан АПК.

Результати дослідження. У середньому в галузі надходження від спецрежиму складають від 8 до 12%, залежно від доданої вартості. Щоб зрозуміти, як працюють чинні податкові режими, необхідно зауважити, що нинішня податкова система формувалась у період 1999-2003 років. У 1995-1997 роках з боку сільськогосподарських підприємств системно спостерігалась значна заборгованість, зокрема й податкова, на державному рівні приймалися рішення щодо необхідності списування податків, адже вони не могли продовжувати свою діяльність.

Дефіцит бюджету гальмував процес віднаходження можливості альтернативних резолюцій підтримки галузі, тому було прийняте рішення ввести ліберальний податковий режим, одночасно з тим зникала потреба фінансувати у великих обсягах програми прямої бюджетної підтримки. При запровадженні спеціального режиму акцентувалась увага на необхідність спрощення адміністрування, внаслідок чого мали недостатню кваліфікацію персоналу бухгалтерії.

Окрім цього, автоматичне використання ПДВ на власні потреби давало можливість не проводити індексації програми підтримки. Фіксований податок (сьогодні це єдиний податок четвертої групи) заміщує низку податків і зборів, зокрема й податок на прибуток, тобто проводиться сплата витрат на гектар, і адміністрування не потребує великих зусиль. Це ж стосується податку на додану вартість: різницю між податковими зобов'язаннями і податковими кредитами аграрій не сплачує до бюджету, а використовує виключно на потреби розвитку господарств [3].

До 1 січня 2016 року 100% суми ПДВ акумулювалися на спецрахунках бізнесу, які могли використовувати для власних виробничих потреб. У середньому за останні кілька років це близько 20 млрд. гривень, за попередніми оцінками, з урахуванням девальвації, в 2015 році зазначена сума склала 30 млрд. гривень.

Спеціальний режим з податку на додану вартість діє тимчасово, лише у 2016 році. Цей режим ПДВ функціонує в «новому форматі». Якщо раніше вся сума спец. ПДВ зараховувалася на єдиний рахунок агровиробників і повністю залишалася в його розпорядженні, то тепер розподіл спец. ПДВ здійснюється залежно від виду діяльності агровиробника. А саме:

- за операціями з сільськогосподарськими (надалі – с/г) товарами/послугами (крім операцій із зерновими і технічними культурами та операцій з продукцією тваринництва): до бюджету зараховується 50% спец. ПДВ, і 50% - на спец. рахунок;
- за операціями із зерновими (1001 - 1008 за УКТ ЗЕД) і технічними (1205 і 1206 00 за УКТ ЗЕД) культурами: до бюджету – 85 %; на спец. рахунки – 15%;
- з продукцією тваринництва (товарні позиції 0102 і 0401 згідно з УКТ ЗЕД): до бюджету – 20 %; на спец. рахунки – 80 %[1].

Міністерство фінансів, посиляючись на вимоги МВФ, ініціювало скасування спеціального режиму оподаткування ПДВ для сільгоспвиробників. Така норма має почати діяти у Податковому кодексі із 1 січня 2017 року.

Але це може негативно вплинути на розвиток малого і середнього агробізнесу, неминуче призведе до негативних соціально-економічних наслідків як для виробників, так і для сільської місцевості в цілому. Відтак, представники Міністерства аграрної політики, профільних комітетів Верховної Ради підтримують необхідність внесення змін до Податкового кодексу і бюджетної резолюції на 2017 рік та пропонують компромісні варіанти щодо оподаткування аграріїв. Зокрема, комітет ВР з питань аграрної політики та земельних відносин підтримав законопроект №5225 «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо удосконалення системи оподаткування у сфері земельних відносин і

сільського господарства»[2]. Ним передбачено запровадження мінімального соціального зобов'язання з 1 га, а також збереження спецрежиму оподаткування для окремих галузей сільського господарства, а саме – для тваринництва, овочівництва, виноградарства, садівництва, а також виробництва цукрового буряку. Лише у 2017 році буде відомо як вплинуть зміни в сфері оподаткування на конкурентоспроможність галузі.

Висновки. Отже, сьогодні АПК України знаходиться в перехідному стані. У 2016 році держава частково відшкодовує ПДВ аграріям, але вже з 1 січня 2017 року, коли буде повністю скасовано спеціальний режим оподаткування, підприємства сільськогосподарської продукції залишаться без підтримки, надто складно буде навіть латифундистам. Якщо раніше виробники використовували кошти спеціальних рахунків на покращення матеріально-технічної бази, то зараз цих коштів не буде, це може зробити продукцію менш конкурентоспроможною на зовнішніх ринках. Також проблемою стане складна адаптація до нових умов, оскільки останні 16 років виробники сільськогосподарської продукції розраховували на таку державну підтримку.

Література

1. Податковий Кодекс України: ПДВ [Електронний ресурс] .- Режим доступу до ресурсу: <http://sfs.gov.ua/nk/rozdil-v--podatok-na-dodanu-vartist/>

2. Аналіз ПДВ для аграріїв [Електронний ресурс] / Журнал з питань агробізнесу «Пропозиція». - 2016. - Режим доступу до ресурсу: <http://propozitsiya.com/ua/yak-zhyty-bez-spetsrezhyumu-pdv>

3. Коментарі міністра аграрної політики та продовольства Володимира Лапи стосовно скасування ПДВ для АПК [Електронний ресурс] .- Режим доступу до ресурсу: http://www.ukrinform.ua/rubric-other_news/1861616-spetsregim_pdv_chi_vryatue_rada_ukraiinskih_agrariiv_2071963.html

УДК 004.9:332.1

Студеннікова Інна Володимирівна,
аспірант,
ДНВЗ «Київський національний економічний,
університет імені Вадима Гетьмана»,
e-mail:studennikova@ukr.net

ЄДИНА ПУБЛІЧНА ІНФОРМАЦІЙНА ПЛАТФОРМА ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В УКРАЇНІ

Анотація. Робота присвячена дослідженню розроблення єдиної публічної інформаційної платформи для консолідації всіх даних, які територіальна громада повинна та бажає надавати громадянам, державі та зацікавленим особам.

У зв'язку з проведенням реформи децентралізації влади в Україні виникають питання стосовно нових управлінських підходів, залучення інвесторів до співпраці, оптимізації витрат, збільшення доходів.

Як відомо, триває об'єднання територіальних громад. В Законі «Про місцеве самоврядування в Україні» зазначено, що «територіальна громада - жителі, об'єднані постійним проживанням у межах села, селища, міста, що є адміністративно-територіальними одиницями, або добровільне об'єднання жителів кількох сіл, що мають єдиний адміністративний центр» [2].

«Розвиток сфери новітніх технологій зробив великий внесок у створення інформаційних систем. Для України дуже важливо, що застосування інформаційних

технологій дає можливість підвищити якість підготовки і прийняття важливих рішень виконавчої влади» [3].

Сьогодні кожен регіон має свій окремий інтернет-ресурс, де висвітлює останні новини, проходження процесу втілення реформи децентралізації, історичні та статистичні дані. Щоб здобути необхідну інформацію по декілька різних громадам із різних регіонів, то пошук в існуючому форматі стає доволі незручним та займає тривалий час. Тому виникає потреба створення нової бази даних, яка б містила у собі публічну інформацію стосовно доходів, витрат, стратегії розвитку громади, план розвитку, про роботу та інноваційні втілення в соціальну сферу, про земельні ресурси, навіть про екологічний стан навколишнього середовища, тощо.

Для чого ж потрібна така єдина інформаційна платформа? По-перше, кожна громада в обов'язковому порядку повинна надавати державі та громадянам України інформацію стосовно своєї діяльності, звіти про доходи та витрати, статті цих витрат, перспективний план розвитку, існуючі земельні ресурси, майно, яким володіє громада, перелік зареєстрованих підприємств та інше. Така інформація вважається публічною. Будь хто бажаючий може оволодіти такими знаннями та слідкувати за активним життям громади.

Зазначемо, що «публічна інформація - це відображена та задокументована будь-якими засобами та на будь-яких носіях інформація, що була отримана або створена в процесі виконання суб'єктами владних повноважень своїх обов'язків, передбачених чинним законодавством, або яка знаходиться у володінні суб'єктів владних повноважень, інших розпорядників публічної інформації, визначених цим Законом» [1].

По-друге, органи виконавчої влади можуть робити необхідну вибірку даних по окремим напрямках всіх громад на цій платформі, збирати статистичні показники, надавати запити та навіть розміщувати свою інформацію.

По-третє, представлення інформації про громади в такому зручному форматі буде цікаве майбутнім або існуючим інвесторам. А це дуже важливий фактор для розвитку, отримання нових джерел доходів, створення робочих місць, покращення інфраструктури, здобуття можливостей для покращення життя населення.

Для того щоб розробити таку платформу, важливо звернутися до вже створених сайтів громад, опрацювати напрямки, за якими створені розділи, запропонувати нові. Також необхідно розробити алгоритм пошуку показників. Створення такої найбільшої всеукраїнської публічної бази інформації потребує надійної технічної підготовки, консолідації напрацьованого досвіду в технологіях зазначеного напрямку, обробка існуючих архівів життєдіяльності громад, пошук фінансових ресурсів, обробка законодавчої бази. Першочергова ініціатива та підтримка повинна бути з боку держави.

Незабаром буде підвищена роль органів виконавчої влади та місцевого самоврядування щодо розподілу отриманих бюджетних коштів. Таким чином, громади зможуть готувати нові проекти місцевого розвитку. Але це вже буде наступним кроком у реалізації реформи. Тому інформаційний світ повинен бути готовий, щоб запропонувати зовсім стратегічно й практично новий, більш зручніший, ресурс отримання необхідного матеріалу, надання звітів, можливість залучення мешканців до співпраці завдяки зворотному зв'язку з представниками влади.

Таким чином, можна зробити висновок, що консолідація публічної інформації всіх адміністративних одиниць України може працювати для втілення зовсім нової системи управління в регіонах, буде сприяти вдосконаленню законодавчої бази, отримання довіри громадян та навіть знаходження фінансових ресурсів.

Необхідно спробувати розглянути можливі неопрацьовані до цього часу наукові дослідження щодо удосконаленого створення найбільшої публічної інформаційної інтернет-платформи. Як за приклад, пропонуємо звернутися за досвідом до європейських сусідів.

Література

1. Закон України «Про доступ до публічної інформації» (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2011, № 32, ст. 314) [Електронний ресурс]. - Режим доступу до ресурсу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2939-17> (дата звернення 01.12.2016р.).
2. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1997, № 24, ст.170) [Електронний ресурс]. - Режим доступу до ресурсу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80> (дата звернення 01.12.2016 р.).
3. Шкраб'юк Н. В. Перспективи розвитку інформаційних технологій в Україні [Електронний ресурс]. - Режим доступу до ресурсу: http://www.rusnauka.com/17_AND_2010/Informatica/68784.doc.htm (дата звернення 01.12.2016 р.).

УДК 338.22

Царенко Тетяна Борисівна
молодший науковий співробітник
Науково-дослідний інститут
фіскальної політики
Університету ДФС України
tsarenkotanya@ukr.net

У доповіді йдеться про те, що розвивати інновації можливо лише при масштабному припливі інвестицій, як вітчизняних, так і зарубіжних. На сьогоднішній день дуже важливо, щоб правильно були розставлені національні пріоритети і сформовані методи регулювання інноваційної модернізації економіки, в результаті чого з'явиться можливість поляризації інвестиційних ресурсів в найбільш значущих напрямках. Однак для інноваційного прориву існуючих обсягів залучених інвестиційних ресурсів явно недостатньо. Формування ефективної взаємодії елементів господарюючих систем з інвесторами є на сьогоднішній день однією з необхідних організаційних передумов залучення інвестиційних коштів в інноваційну сферу. У зв'язку з чим питання про інвестиційне забезпечення інноваційної діяльності в даний час вимагає невідкладного вирішення.

ІНВЕСТИЦІЇ В ІННОВАЦІЙНОМУ ПРОЦЕСІ

Сучасний етап розвитку світового господарства характеризується прискореними темпами науково-технічного прогресу і зростаючою інтелектуалізацією праці і капіталу. За сьогоднішніми даними, зараз у більшості європейських країн економіка знань забезпечує до 30% росту ВВП. Першу п'ятірку держав з найбільш динамічною економікою формують країни, де послідовно реалізуються інноваційні стратегії – Тайвань, Ірландія, Сінгапур, Гонконг і Корея.

Інноваційний процес у розвинених країнах характеризується комп'ютерною революцією, формуванням глобальних науково-дослідних мереж, швидким поширенням інтернет-технологій.

Невід'ємним елементом інноваційної діяльності господарюючої системи є інвестиції. Інвестиційна діяльність в сучасних умовах господарювання супроводжується проблематикою у сфері інноваційної діяльності. Таким чином можна стверджувати, що інвестиції є невід'ємною частиною сучасної економіки.

Райзберг Б. А. та ін. в сучасному економічному словнику дають визначення інвестиціям як вкладенням капіталу з метою отримання прибутку. [1, с. 480]. Звідси слідує, що інвестиційна діяльність це діяльність, яка спрямована на залучення вільних грошових коштів, невизначеного кола осіб з метою розміщення їх у цінні папери і вилучення у результаті здійснюваних з цінними паперами операцій прибутку.

Тому доречно зазначити, що інвестиційна діяльність здійснюється професійними учасниками ринку цінних паперів, спеціалізованими інститутами. Наприклад, інвестиційними компаніями, інвестиційними фондами, а також іншими організаціями, що отримали ліцензію на здійснення відповідної діяльності [2].

Інноваційні механізми існують на макрорівні і на регіональному рівні. Ці два рівня створюють умови для інтенсивного розвитку інноваційних процесів на рівні підприємницьких структур та покликані спрямувати підприємницьку ініціативу в русло інноваційних пріоритетів.

Слід відмітити, що в Україні у цілому створена необхідна законодавча база у сфері інноваційної діяльності. Її складають закони України, серед яких «Про наукову і науково-технічну діяльність» (1991 р.), «Про наукову і науково-технічну експертизу» (1995 р.), «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» (1999 р.), «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки» (2001 р.), «Про інноваційну діяльність» (2002 р.), «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» (2011 р.) [2], ряд законів щодо охорони прав на інтелектуальну власність, про спеціальні економічні зони, а також підзаконні та інші нормативні акти державних відомств.

Велику роль у вирішенні інвестиційних проблем повинні відіграти періодичні зустрічі керівників інноваційних підприємств і потенційних інвесторів [1]. На початковому етапі проблемою, з якою можуть зіштовхнутися як організатори, так і керівники інноваційних підприємств, є недовіра потенційних інвесторів до інноваційних проектів.

На даних зустрічах передбачено проведення економічних і фінансових експертиз інноваційних проектів, з метою зниження цього явища у потенційних інвесторів до обґрунтованості результатів проекту на ринку.

На сьогодні наша держава є однією з небагатьох достатньо розвинутих країн світу, в якій відсутня сформульована стратегія інноваційного розвитку та не визначені концептуальні підходи до формування національної інноваційної системи [3, с. 341].

Актуальними для України як на науковому рівні, так і на прикладному, залишаються проблеми формування ефективного механізму державної підтримки інноваційної діяльності, диверсифікації джерел фінансування наукових досліджень, розбудови сучасної інноваційної інфраструктури, забезпечення системності та ефективності інноваційних процесів [5].

Для України як держави з перехідною економікою інноваційна стратегія є визначальною на шляху соціально-економічних перетворень.

Література

1. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь: словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцев. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 480 с.
2. Інвестиції [Електронне джерело]. – Точка доступу: <http://investment-business.ru/invest-3.htm>.
3. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність [Текст] : підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / [Т. В. Майорова]; – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 472 с.
4. Інновації в Україні : Європейський досвід та рекомендації для України [Текст]. – Том 3. – Інновації в Україні : пропозиції до політичних заходів Остаточний варіант (проект від 09.10.2011). – К. : Фенікс, 2011. – 76 с. – (проект ЄС «Вдосконалення стратегій, політика та регулювання інновацій в Україні»).

УДК 336.012.23

Чернєв Є.В.,
аспірант ДВНЗ «Київський національний
економічний університет ім. В. Гетьмана»
cherneve@gmail.com

ПРОБЛЕМИ ЗАКОНОДАВЧОГО ВИЗНАЧЕННЯ ВЕНЧУРНОГО КАПІТАЛУ

Визначено необхідність введення терміну "венчурний капітал" в українське законодавче поле. Окреслено та систематизовано характерні особливості венчурного капіталу як економічної сутності та запропоновано визначення означеного терміну.

Співставлення перших 20 країн світу з рейтингу Міжнародного валютного фонду за показником ВВП на душу населення та перших 20 країн за індексом інноваційності (Global Innovation Index) вказує на співпадіння 18-ти з 20-ти. Така кореляція не випадкова, адже інновації прискорюють оберненість капіталу, підвищують ефективність виробництва, заощаджують ресурси, що в кінцевому рахунку призводить до зростання ВВП. З цього можна зробити висновок, що задля досягнення Україною високого рівня життя населення, українська економіка має переходити від ресурсної до інноваційної.

Основою ресурсного забезпечення інноваційної економіки в сучасному світі стає венчурний капітал. В Україні індустрія венчурного капіталу розвинута дуже слабо. За даними Української асоціації венчурного капіталу в 2015 році всього було проінвестовано в венчурні компанії 132 мільйони доларів. Що хоча і більше, ніж в 2014-му, але в порівнянні з країнами-лідерами по інноваційному розвитку, такими як, наприклад, Ізраїль або Південна Корея, ці інвестиції є зовсім незначними.

Історія становлення інноваційної економіки в розвинутих країнах вказує на те, що перший потужний поштовх в розвитку ринку венчурного капіталу цих країн, як правило, був зроблений саме державою, роль якої визначалась принципами державного регулювання. В Україні, на жаль, венчурний капітал не має державної підтримки та стимулювання. Більш того, не зроблені навіть такі базові кроки, як визначення таких понять на законодавчому рівні, як венчурний капітал та венчурне інвестування. Адже без розуміння суті не можна виробити ані правила, ані співпрацю між венчурним капіталом та державою, ані підходів до стимулювання розвитку.

Аналіз українського законодавства в сфері венчурного інвестування вказує на те, що сьогодні не існує в законодавчому полі точного визначення терміну "венчурний капітал", що унеможливорює формування державної стратегії щодо його регулювання, стимулювання та розвитку.

Серед вітчизняних і зарубіжних вчених, які активно досліджують венчурний капітал, слід відзначити Л. Л. Антонюка, І. С. Кузнєцова, О. В. Красовську, П. В. Ковалішину, А. Н. Фолом'єва, В. М. Євтушенка, О.М. Дюгованець, В.В. Зянько, О. І. Каширіна, А. М. Балабана, А. Б. Лаффер, А.М. Поручника та ін. Їх дослідження охоплюють широке коло питань щодо венчурного інвестування та венчурного капіталу, питань становлення і розвитку венчурного фінансування, таких як вивчення зарубіжного досвіду та можливостей його застосування в національній економіці, вивчення потреб інноваторів і можливостей залучення венчурного фінансування та інші. Однак ми хотіли б зосередити більше уваги на характерних особливостях венчурного капіталу, які формують його економічну сутність.

Сьогодні венчурна сфера в Україні регламентується Законом України "Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні)". Проте цей закон визначає суть та діяльність лише одного з представників ринку венчурного капіталу - венчурні фонди. Спробою законодавчого закріплення терміну був проект Закону України "Про венчурну діяльність в інноваційній сфері" від 29.11.2007, який так і не був проголосований. Автори цього законопроекту давали таке визначення терміну "венчурний капітал": капітал, інвестований в інноваційний проект із високим ступенем ризику. На наш погляд, термін «венчурний капітал» потребує більш ширшого підходу до свого визначення та принципів регулювання

Для більш глибокого розуміння сутності венчурного капіталу необхідно звернути увагу на його характерні особливості. Слово «венчурний» перекладається з англійської як ризиковий. Тож однією з характерних особливостей венчурного капіталу є високий ступінь ризику. Дійсно, інноваційні проекти, що використовують венчурне інвестування, за своєю

природою є більш ризиковими, вони несуть в собі більшу вірогідність недоотримання очікуваного результату, можливу небезпеку втрат. Однак, справедливим буде зазначити, що будь-яка підприємницька діяльність, що використовує фінансовий капітал, в основі своїй має закладені ризики, більшою мірою пов'язані з виробництвом та збутом товарів та послуг. В той час, як для венчурного капіталу характерним є не лише наявність ризиків при його використанні, а наявність більш високого сукупного ризику, в якому превалюють інноваційний та інвестиційний ризики, що постійно змінюються в ході реалізації інноваційних проектів.

Важливо зазначити, що ризикованість не є самоціллю венчурного інвестування. Високий ризик повинен знаходитись в прямій залежності від очікуваних комерційних або соціальних результатів, в тому числі від високого рівня рентабельності. Беручи до уваги те, що всі інноваційні проекти несуть в собі високі ризики та можливі високі прибутки, можна зробити висновок, що для венчурного капіталу характерна об'єктивна особливість прагнення до інноваційних проектів з високими ризиками, що поєднуються з можливим високим рівнем прибутковості.

У більшості економічних публікацій венчурний капітал ототожнюється з малим інноваційним бізнесом, ризиковим підприємництвом, формою інвестування. [2, с. 36] Даний капітал, як видно зі світової практики, дійсно циркулює в більшості випадків у малих підприємницьких структурах. І це є ще однією його особливістю. Така характерність зумовлена тим, що інноваційні проекти найбільше потребують фінансування на найперших етапах розробки, коли існує лише ідея. В таких випадках доступу до кредитних інструментів у інноваційних підприємств немає і вони звертаються до ринку венчурного інвестування, який і стає джерелом фінансування інноваційних проектів з високим ступенем ризику.

Венчурний капітал розглядається більшістю науковців як інвестиційний інструмент для створення нових чи розширення існуючих інноваційних підприємств чи проектів, що мають потенціал швидкого зростання та багатократної капіталізації. Так визначають венчурний капітал німецькі дослідники (М. Вільямс, Р. Шмідт, Х. Альбах та ін.), додаючи необхідність високої ділової активності одержувачів капіталу, як один з основних факторів зростання. [5, с. 27]

Однією з найважливіших особливостей венчурного капіталу, як це вже було зазначено, є його орієнтованість на підприємства з високою долею інноваційності, а отже на наукоємні компанії. Тут важливим є відповідь на питання, що саме є інновацією як об'єкт інвестування на ринку венчурного капіталу. Й. Шумпетер, який запровадив у наукове використання категорію «інновація», розумів під цим не просто нововведення, а зміну технології виробництва, доводячи, що інновацією є не кожне нововведення, а лише таке, яке зумовлює вдосконалення технології, її перехід на новий, вищий ступінь розвитку. Дуже важливим буде підкреслити, що тільки комерційне впровадження робить інновацію привабливою з точки зору венчурного капіталу. [4, с. 32]

Іншою характерною особливістю венчурного капіталу є поєднання в собі фінансового та інтелектуального ресурсів. Саме люди зі своїм інтелектуальним капіталом утворюють основу функціонування цього ринку. Це, на наш погляд, є одним з найважливіших факторів, що впливає на розвиток інноваційного процесу. Саме завдяки цій особливості венчурний капітал називають «смайт мані» (від англ., smart money – розумні гроші). Тобто компанія-реципієнт капіталу разом з фінансовими ресурсами отримує ще й менторську підтримку, зв'язки інвесторів, поради та менеджерську допомогу. Таке глибоке залучення інвесторів до справ компанії зумовлене, перш за все, високоризиковістю венчурного інвестування. Таким чином, вкладаючи свій час, венчурні капіталісти намагаються знизити ризики.

Венчурний капітал є такою інтеграцією фінансового та інтелектуального капіталів, яка стає чинником синергетичного ефекту впливу на ділову активність у господарських системах шляхом розвитку в них інноваційної діяльності. Це дає підстави розглядати венчурний капітал як особливий фактор інноваційного економічного зростання,

перетворення господарських систем різного рівня на інноваційний тип розвитку, ефективного структурного оновлення економіки.

Людський капітал є носієм знань та найбільш ефективним фактором виробництва, що в результаті функціонування приносить продукт у вигляді нових знань, тому в сучасних умовах інтелектуальний капітал відіграє провідну роль в реалізації конкурентних переваг, забезпеченні якісних параметрів економічного зростання. [1, с. 26]

Також необхідно зазначити, що венчурні інвестиції не є безстроковими. Період часу, на який укладається інвестиційна угода, як правило, чітко зазначений та не перевищує 5-7 років, протягом яких венчурний капіталіст приймає участь в діяльності фірми на правах співвласника. Повернення інвестицій відбувається після продажу компанії або виходу на IPO. [3, с. 34]

І останньою особливістю венчурного капіталу, на яку, на наш погляд, треба звернути увагу є його орієнтація не на отримання відсотків або дивидентів від операційної діяльності об'єкта інвестування, а на зростання капіталізації інноваційної компанії. Основною метою венчурних капіталістів є направлення інтелектуального та фінансового капіталів на максимізацію вартості акцій компанії.

Отже, спираючись на характерні особливості венчурного капіталу, можна вивести наступне його визначення: венчурний капітал - це поєднання фінансового та інтелектуального капіталів, яке характеризується довгостроковим інвестуванням у високоризикові малі та середні інноваційні компанії з метою отримання високої прибутковості від майбутньої капіталізації об'єкту інвестування.

Розглянуті характерні особливості венчурного капіталу дають повніше розуміння його сутності, а отже дозволяють точніше сформулювати його визначення. Наведене у статті визначення терміну «венчурний капітал» допоможе не тільки ширше дивитись на сутність цієї економічної категорії, але також може бути використано як базове поняття у сфері державного регулювання венчурного ринку. На наш погляд, таке визначення дає глибше розуміння сфер застосування венчурного капіталу та суміжних з ним, що дозволяє комплексно підходити до стимулювання розвитку венчурного ринку з боку держави. Саме таке визначення ми рекомендуємо використовувати в законодавчому полі України.

Література:

1. Дюгованець О.М. Формування спільної політики Європейського союзу у сфері венчурного фінансування. – Ужгород: ПП "АУТДОР-ШАРК", 2014.
2. Рузавина Е., Шеховцова Н. Венчурный капитал и инновации // Российский экономический журнал. 1992. №7.
3. Фоломьев А.Н., Нойберт М. Венчурный капитал. - изд. - Спб.: Наука, 1999.
4. Schumpeter J. A. Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung — eine Untersuchung tiber Unternehmergewinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus. 2. Aufl., Mlinchen, 1926.
5. Willms M., Schmidt R. H. «Venture Capital in Germany» // Venture Capital un Europe ed. Manijeh Swoboda-Mobasser, nicht publiziert, Genf (1987); AlbachH. «Zur Versorgung der deutschen Wirtschaft mit Risikokapital». Institut für Mittelstandsforschung- Materialien. Bonn, 1983. N 9

UDC 351.82:330.341.1

Н.Yamnenko,
PhD in Economics, Associate Professor
SHEI “Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman”
yamnenko@kneu.edu.ua

STATE REGULATION OF INNOVATION DEVELOPMENT OF UKRAINE

The problem aspects and contradictions of the existing mechanism of state regulation of innovation development of the economy are selected. The directions of improving the mechanism of state regulation of innovation development of economy of Ukraine are offered.

Successful innovation depends on a balanced state policy in the sphere of innovation economy, successful reforms and strategies to support the investments in research and development. In Ukraine, the development of the technological sector will be quite difficult without effective support and targeted government strategy of innovative development of economy of Ukraine, despite the availability of resources and other necessary prerequisites.

In modern conditions the state of economic development of the country is determined directly by the achievements science and technology and the level of innovation processes. The latter have an impact on various aspects of national development. Further development of the national economy, its integration into the world economy, the stabilization of the economic activities of domestic enterprises are impossible without an effective investment market and effective use of investment resources in priority sectors of material production and social sphere. Therefore, the state regulation of innovative processes is very actual topic in our time.

Ukraine has considerable scientific and technical potential; however, it is poorly focused on the implementation of specific innovation in all sectors of the economy. To overcome the gap in almost all sectors and industries requires decisive actions of the state. Despite the attempts of improvement of legislation, innovative activity in Ukraine is rather underdeveloped, today the share of domestic products is about 0.1% in the world market high-tech products. This situation is a problem for the country, because high competitiveness and stable economic growth defined factors that can stimulate the diffusion of new technologies.

As experience shows, innovation significantly depends on the effective mechanism of the state support. Ukraine should use the experience of developed European countries, that is, to transform the programs of mobility of scientific personnel and R & D subsidies in comprehensive programs to promote cooperation between research centers, universities, enterprise groups and companies. Stimulation the creation of innovative clusters in Ukraine is an effective mechanism of state regulation of innovation development of the economy. Today, support for innovative activities in the country should be associated primarily with the stimulation of creation of high technologies, and in the future this approach should be replaced with cluster strategies – creation of specialized knowledge networks – innovation clusters [2, p.196].

Innovation clusters will contribute to achieving the following goals as reduction of costs and improving the efficiency of production through innovation, synergy and specialization; improving the competitiveness of all cluster members through the introduction of innovation and advanced technology; consolidated lobbying of interests of cluster members at various levels of government.

The imperfection of the current legislation connected with: 1) the legal provision is not backed by financial resources; 2) the lack of information necessary for innovation development; 3) the need to develop and improvements of special legislative and normative acts in this sphere, namely: innovation; insurance; intellectual property; 4) the lack of the moral and psychological forms and methods of stimulation of innovative activity.

A priority task of the state of innovation development of economy is the formation of personnel policy in scientific-technical sphere, after all, it should be to preserve talented and creative part of the scientific personnel, satisfaction the staffing needs of fundamental science and research facilities of high-tech industries to attract and retain young scientists and specialists, reducing their outflow to other areas and overseas, primarily scientists, IT specialists and the like.

Ukraine should follow the example of advanced countries in many aspects, starting with setting goals. In accordance with Western strategies the main objectives for Ukraine should be: increase the contribution of science and technology in the development of the national economy; ensuring progressive reforms in the sphere of material production; increasing the competitiveness of national products in the global market; strengthening security and defense capability of the country; improving the environment; the preservation and development of the formed scientific schools.

It is an undisputed fact that Ukraine belongs to the countries with high scientific potential. It is primarily recognized scientific schools in the world. Therefore, its political leadership, legislature and executive authorities must create such conditions that would ensure enhance this potential and its maximum impact. The state should become the direct conduit of innovative development.

State scientific-technical and innovation policy must not be confined to financial support of scientific and technical programs and the providing of exemptions to entities that carry out innovative activities. The state is obliged to fulfill the functions of economic realization of scientific-technical innovations, and be the main investor of intellectual capital, subject to appropriation of the economic benefits of scientific and technological potential.

The exclusive prerogative of the state is legal regulation of innovation processes. The law should determine the strategy, principles and order of formation of the state scientific-technology policy; the place of the scientific and scientific-technical activity in the state, society, and economy; legal status of the scientific worker; to consolidate the types of scientific organizations, the diversity of sources of financing of the sector, principles of regulation of scientific-technical and innovative activity, the main forms of impact of public authorities at national and regional levels in the field of science; to determine the legal basis for the regulation of international scientific and scientific-technical cooperation [1, p. 20].

Thus, the increased role of the state in the sphere of scientific-technical and innovative activity is an objective process. The market may not always provide favorable conditions, additional incentives that promote profitable and affordable continuous innovation for the firm. Hence, the need to involve the state to scientific-technical and innovation activities due to the fact that development of innovative activity and the increase of resources involved in the innovation process, involve the collaboration and cooperation of both private and public actors (firms, universities, government laboratories).

So, we can conclude that the problem of state regulation of innovation development of the country is pretty sharply arisen to Ukrainians. The country has significant potential, however, its share in world production is insignificant, not to mention the level of competitiveness. Government regulation should be the force that will ensure favorable conditions for development of innovation. First of all, a legal and regulatory framework requires improvement in which it is necessary to use the experience of developed countries in the world. The government should determine priority areas and support the development of innovations, not only financially, but to provide a mechanism of state regulation of investment activities, which should be based on the main tasks of investment activity, investment policies of country and investment policy of the subjects of investments, based on their strategic objectives and adhering to the relevant principles.

References

1. Amosov O. (2009), Derzhavne rehuliuвання naukovo-tekhnichnoi ta innovatsijnoi diial'nosti v Ukraini, *Derzhava ta rehiony*, № 3, pp. 19-23.
2. Vitrenko-Khrustal'ova T. M. (2013), Napriamky vdoskonalennia mekhanizmu derzhavnogo rehuliuвання innovatsijnogo rozvytku ekonomiky Ukrainy. [online] *Teoriia ta praktyka derzhavnogo upravlinnia*, Vyp. 3, pp. 195-202. Available from http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tpdu_2014_3_29

РОЗДІЛ 3. НОВІТНІ МОДЕЛІ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА ПІДТРИМКИ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

УДК 338.43

Dmytro Zahrebelny
Bachelor of International Economics
Anna Gavrilyuk
Bachelor of International Economics
Dmytro Barabas
PhD, Associate Professor of Management department,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman,
dmitry_barabas@mail.ru

OPTIMIZATION OF PRESSURE ON AGRICULTURAL LAND OF UKRAINE AND MAXIMIZING THE PROFITS OF THE AGRICULTURE SECTOR

Abstract. It defined the scope and urgency of solving the problem of soil erosion in Ukraine. The report identifies the suitable solutions to the problem of soil erosion and projected revenue from their realization. Perspective ways of exploitation of agricultural land are defined.

ОПТИМІЗАЦІЯ НАВАНТАЖЕННЯ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКІ ЗЕМЛІ УКРАЇНИ І МАКСИМІЗАЦІЯ ПРИБУТКУ АПК

Анотація. Визначено масштаб і актуальність вирішення проблеми ерозії ґрунтів в Україні. У доповіді ідентифіковано відповідні шляхи вирішення проблеми ерозії ґрунтів і прогнозовані доходи від їх реалізації. Визначаються перспективні способи використання земель сільськогосподарського призначення.

The total square of arable land in Ukraine is 32.2 million hectares, 27 million hectares of which are cultivated. Ukraine is among the world's richest countries with black soil, called Chernozem, in general near quarter of the world's black soil capacity is placed in Ukraine. The black soil is different from average soil by the high level of humus (15% compared to 4%), and it contains large number of phosphoric acids, phosphorus and ammonia (nitrogen). That is why chernozem has high value of crop productivity and is so fertile [4].

Nevertheless, in spite of the favorable circumstances, one of the main problems in Ukrainian agricultural sector is soil erosion. For decades, the situation with chernozem soil in Ukraine has been inexorably deteriorated by poor land management and further soil erosion. It is calculated that annually over 500 million tones of Ukrainian cropland are eroded, as a result near 32 million hectares of soil have a reduction of fertility. The destructive effects on crop production and Ukrainian economy cannot be overestimated: the third part of each dollar that is earned as added agricultural value is lost because of erosion – with each kilo of grown grain causes 10 kilos of eroded chernozem.

Conclusive proof of acceleration of soil erosion in the country shows that this problem leads to large destructions of other natural objects, such as rivers mud accumulation, harbors, and dam reservoirs (which feed hydroelectric power stations). However, there are other sensitive challenges, even more important, i.e. erosion of soil until the appearance of desertification [2].

Because of vast development of agriculture and forestry, invalid maintenance provision and other ecological matters violated area ratio of agricultural land, native hay lands, forest and water resources, and resulting an intense growth of erosion level, cropland's densification, fertility reducing, falling of the natural Ukrainian landscaping resistance.

Consequently, the current circumstances such as wide exploit of soil (primarily croplands) during decades cannot be displaced with the help of analogous actions on playgrounds. Due to this argument, occurs the situation of low-effective funds and instruments, the aim of which is to strengthen agriculture and to reduce the processes of soil degradation causing the shortening of crop yields.

The edge of ecological balance of ecosystems and groundwater agrophytocenoses had been achieved in a substantial part of the arable lands. The major reasons of this process are destruction of soil water and wind erosion, irrecoverable damage to humus and nutrients, land mineralization and oxidation, dehydration of swamps, in particular eutrophication, contamination, pesticides and industrial wastes [1].

It is considered that unreasonable soil treatment is one of the main factors of soil erosion. On the contrary, the technique of agricultural preservation is considered to be more efficient and stable option. Soil erosion can be shortened with the help of no-till conservation agriculture, which also keeps the soil fertile, improves drought resistance, decreases the production cost substantially through fuel consumption minimization. The potential benefits for our country and the world as a whole can be gained through the massive climate assimilation of smart agriculture (conservation), if it is in complex with actionable technologies and methods of erosion control. With regard to the issue of conservation agriculture at the national level, it could bring the income of US\$ 4.4 billion on 17 million hectares; this number is equal to 34 percent of agricultural GDP. Without counting global environmental and food security benefits, this outcome would almost counterbalance the depletion in natural capital of US\$ 5 billion caused by soil erosion in Ukraine [2].

Nowadays the gross investment in agriculture is still among the most common in Ukraine and this sphere has very beneficial and advantageous conditions. Banks are more likely to lend the funds into agricultural business, which enjoys significant tax privileges. During the previous few years the net profit of big and medium-scaled businesses involved in agriculture received over 27 billion UAH, which is 68% of the net profit of all Ukrainian businesses, but paid less than 1% of total income tax. Moreover, grain traders and resellers owned by people close to the government, received fortunate possibilities to export crop after another redistribution of the grain market: almost 23 million tons of grain were exported in the 2012/2013 marketing year. They have earned significant profit in foreign currency, as well as the opportunity to handle quick and inexpensive income from abroad [3]. In 2016 the export of grain has already reached over 17 million tons by the end of November.

Agricultural business is becoming more and more attractive to Ukrainian oligarchs and businessmen that are used to business enlargement in an extensive way through dirt-cheap privatization and the distribution of the state budget. Even if world situation shrinks up to 50 percent of current cereals and crop prices, agriculture will remain profitable in Ukraine even though investment may fall down sharply. Despite the fact that current situation is under a significant risk, given the extensive nature of commercial farming. Great enterprises that nowadays invest significantly in farming, are expecting the fast income, so they are mainly concentrated on growing crops that exhaust the soil, especially industrial crops. Over 2005-2013, sunflower arable land increased from 3.7 to 5.2 million hectares; corn lands raised from 1.7 to 4.7 million hectares, while land used for growing rapeseed grew from 240,000 to nearly 2 million hectares. At the same time, fields of traditional food crops are dropping. If this experience is kept in the future, it will hurt the fertility of Ukraine's black soil and the strong and prospective farming influence will actually leave behind damaged ground [3].

To prevent soil erosion and select the crop species in rational way, we suggest our own set of grown crops. Nowadays new markets of alternative agriculture develop in Ukraine and these markets have a great demand not only in Ukraine, but also abroad. Let's take a berries market into consideration. Foreign marketing experts put a lot of effort and resources to position the berries as a vital component of the nutrition of a healthy person. Focusing the consumers' attention to the fact that to consume berries is fashionable, marketers were able to increase demand to unprecedented level. According to various analytical publications production of berries in Ukraine is increasing

annually by 4%. Almost the entire volume of gross berries yield is exported. This fact is not surprising, as there are several reasons: a) high price abroad; b) Ukrainian berries are popular in European countries; c) conquering new markets (for example, China, where a third part of consumption of berries is imported because of distrust to local producers). This is a highly profitable business, especially if you grow organic raspberries, blackberries, blueberries. Organic is a hit in Europe, which you can be used by Ukrainian producers.

Another interesting agricultural direction is the cultivation of energy willow, which can grow on soils of low fertility and is even able to improve its structure and increase prolificacy. Processing of plants will enable enterprises to turn from consumers into energy producers.

Besides, demand on the world market stays also on dried and frozen onion that Ukrainians can export in large amounts. Now is the time when it is necessary to focus not only on fresh products but also on processed ones. Furthermore, technologies do not stand still in the agricultural sector. The use of drones allows farmers to monitor the soil conditions, the quality of plowing and sowing, to predict the amount of harvest, to protect the plots from fire and theft and even to improve "pointwisely" the condition of the soil, by making microfertilizers. Technology allows with accuracy to the millimeter to sow seeds or to harvest instantly.

References

1. Джигирей В. С. Екологія та охорона навколишнього природного середовища : навч. посіб. / В. С. Джигирей. – 5-те вид., випр. і доп. – К. : Знання, 2007.
2. Soil Fertility to Increase Climate Resilience in Ukraine [Електронний ресурс]. – 2014. – 5 December. – Режим доступу : <http://www.worldbank.org/en/news/feature/2014/12/05/ukraine-soil>.
3. Shavalyuk L. The Ukrainian Myth – the Breadbasket of the World [Електронний ресурс] / Lyubomyr Shavalyuk. – 2013. – 9 September. – Режим доступу : <http://ukrainianweek.com/Economics/88895>.
4. Ukrainian Agriculture [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.grainalliance.com/ukrainian-agriculture>.

УДК 330.341.1

Власова Інна Володимирівна
к.е.н., доцент, доцент кафедри інвестиційної діяльності
ДВНЗ “Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана”

ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ІННОВАЦІЙНІЙ СФЕРІ

Світовий досвід показує, що найбільш перспективним напрямком реалізації інноваційної політики є взаємодія влади і бізнесу в межах створення державно-приватного партнерства в інноваційній сфері [1, с. 144].

Державно-приватне партнерство (ДПП) в інноваційній сфері не ґрунтується на взаємодії в межах окремих проектів, як при будівництві і експлуатації об'єктів інфраструктури, де всі ролі, права і обов'язки, розподіл ризиків детально прописані. В інноваційній сфері сутність державно-приватного партнерства можна визначити як «товариство» або як відносини, засновані на дослідженнях та інноваціях, за допомогою яких державні та приватні учасники спільно здійснюють інноваційний процес. Саме в інноваційній сфері державно-приватне партнерство може приймати різні моделі і форми взаємовідносин, які учасники вважають найбільш ефективними для досягнення своїх цілей.

Виокремлюють дві мети угоди між бізнесом і державою в інноваційній сфері. Перша - це проведення спільних досліджень і розробок, при якому компанія або кілька компаній отримують можливість використовувати результати науково-дослідних та дослідно-

конструкторських розробок для власних потреб. В угодах визначені тематика досліджень та інноваційних розробок, обсяги фінансування, строки реалізації, основні виконавці, права на результати і права на використання. Друга мета - участь у формуванні інфраструктури для проведення досліджень і розробок. Якщо компанія бере участь в будівництві і експлуатації інфраструктури, це можна розглядати як проект ДПП, вимоги до якого передбачають внесення ясності з питань фінансування, розподілу ризиків, прибутку, управління. Бізнес може брати участь, поряд з державою, в управлінні та фінансуванні вже створеної інфраструктури (технопарки, бізнес-інкубатори і т. п.) - при цьому варіанті ДПП умови партнерства індивідуальні.

При виборі оптимальних для всіх учасників ДПП інструментів і форм участі необхідно також враховувати наступні позиції:

- організаційно-правову форму компанії - учасника партнерства (структуру власності);
- масштаб діяльності компанії (міжнародна або регіональна);
- специфіку інноваційної діяльності.

Існують такі перешкоди при впровадженні механізмів ДПП в інноваційну сферу [2]:

- відсутність відповідного досвіду ефективної взаємодії між державою та приватним сектором у науково-технологічній та інноваційній діяльності;
- недовіра бізнесу до органів державної влади через нестабільність політичної ситуації та нормативно-правового забезпечення;
- відсутність конкретних механізмів взаємодії державного та приватного секторів в інноваційній сфері у прийнятому Законі України «Про державно-приватне партнерство» (від 1.07.2010 р.);
- різні цільові характеристики взаємодії науково-дослідного і підприємницького секторів: орієнтація бізнесу на короткострокові цілі, а діяльність науково-дослідних установ спрямована до досліджень довготермінового характеру на базі отримання нових знань; - наявність технологічних бар'єрів у напрямку комерціалізації знань, отриманих у державному секторі.

Для залучення приватного капіталу до розв'язання завдань ДПП можуть бути використані інструменти політико-економічного, організаційно-технологічного і соціального характеру. Зокрема органи влади мають [3, с. 91-92]:

- визначити на державному рівні пріоритетні напрями, на яких за рахунок наявних заділів або об'єктивних переваг Україна може бути конкурентоспроможною або впливати на світовий технологічний розвиток;
- сформувати національну технологічну політику з урахуванням позиції корпоративного сектору економіки, який найкраще сприймає сигнали ринку і спроможний забезпечити адекватну реакцію на них;
- розробити і реалізувати процедури встановлення пріоритетів наукомістких виробництв і технологій, а також ранжування інноваційних проектів державного, регіонального і муніципального рівнів;
- ввести в сферу відповідальності держави розробку середньострокових і довгострокових програм розвитку технологічних напрямків;
- забезпечити збалансоване стимулювання державного і корпоративного попиту на технологічну модернізацію, підтримку зусиль окремих відомств і компаній щодо її реалізації;
- прискорити реструктуризацію науково-технологічного комплексу в самодостатні компанії та консорціуми, активно сприяти розвитку корпоративної науки і недержавних організацій.

У фінансовій сфері важливими методами залучення приватного сектору до розв'язання суспільно значимих завдань є такі:

- розробка і впровадження збалансованих заходів податкового стимулювання інноваційної діяльності;

- удосконалення механізмів пайового фінансування державою науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт;
- удосконалення механізмів кредитування експорту високотехнологічної продукції;
- створення нової або використання існуючої мережі фондів із продуманими інвестиційними стратегіями і чітко сформульованими завданнями;
- придбання закордонних активів;
- прямі інвестиції в українські компанії.

Література

1. Майданик В.И. Формирование государственно-частного партнерства в инновационной сфере // Майданик В.И., Савельева И.Н. / Известия Уральского государственного экономического университета. – 2010. – № 4 (30). – С. 144-151.
2. Ляхович О.О. Формування стратегії державно-приватного партнерства в науково-інноваційній сфері України / О.О. Ляхович // Економічний простір. - 2014. - № 88. - С. 57-65.
3. Федулова Л.І. Особливості державно-приватного партнерства в науково-технологічній та інноваційній сферах України / Л.І. Федулова, С.В. Тринчук // Стратегічні пріоритети. – 2011. – № 1 (18). – С. 85-93.

УДК 336.008.8

Коваленко Вікторія Володимирівна,
д.е.н., професор,
професор кафедри банківської справи,
Одеський національний економічний університет,
e-mail: kovalenko-6868@mail.ru

МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСУВАННЯ ПРОЕКТІВ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Анотація

Розглянуто питання розвитку публічно-приватного партнерства. Досліджено механізми фінансування публічно-приватного партнерства на основі аналізу нормативно-правової бази, що регулює питання фінансової підтримки проектів публічно-приватного партнерства в Україні, запропоновано заходи щодо вдосконалення інституціональної фінансової політики.

Наслідком світової економічної рецесії в Україні стала глибока криза державних фінансів, яка проявляється у стрімкому зростанні державного боргу та дефіциту консолідованого бюджету, скороченні реальної заробітної плати у бюджетній сфері, згортанні механізмів довгострокового державного фінансування і кредитування та інших явищах, які засвідчують вкрай обмежені можливості бюджетно-фіскальної політики в складних економічних умовах.

Для реалізації довгострокових масштабних інвестиційних проектів загальнодержавного значення особливу роль відіграє запровадження механізму акумулювання та використання фінансових ресурсів на засадах публічно-приватного партнерства за участю у ньому вітчизняних та іноземних банків, фінансових установ та міжнародних фінансових організацій.

Поняття «Public Private Partnership» у вітчизняній літературі часто перекладається як «державно-приватне партнерство», «приватно-державне партнерство», «публічно-приватне партнерство». Найбільш близьким до відображення змісту концепції є поняття «публічно-приватне партнерство», до того ж воно найбільш точно відтворює й сутність відносин, оскільки в якості публічного партнера часто виступають не лише органи державної влади, а й банки та фінансові інститути.

Проте у працях українських і російських науковців найчастіше використовується поняття «державно-приватне партнерство» як таке, що більш однозначно сприймається нашою громадськістю [1, с. 7].

Незважаючи на різницю визначення поняття державно-приватне партнерство, вчені одностайно висловлюють думку, що державно-приватне партнерство є однією з найбільш ефективних форм співробітництва між публічним і приватним секторами. Ця співпраця заснована на визнанні факту, що обидві сторони отримують вигоди від об'єднання фінансових ресурсів, технологій і управлінських знань заради підвищення рівня послуг для громадян.

Основною особливістю цієї специфічної форми партнерства між публічним та приватним секторами є тимчасова передача державою зобов'язань з надання публічних послуг суб'єктам приватного сектору, відповідальність за надання яких здійснює публічний партнер, а ризики розподіляються між усіма учасниками.

На національному рівні перед державною фінансовою політикою постало нове завдання: створення такої моделі публічно-приватного партнерства, яка б забезпечила ефективне фінансування суспільного розвитку. На національному рівні економічні інтереси держави та ринку збігаються, породжуючи нові форми державних фінансів і перетворюючи відносини публічно-приватного партнерства із двосторонніх на багатосторонні.

За результатами проведеного дослідження виокремлено три основні типи організаційної структури фінансування проектів, реалізованих на засадах взаємодії публічного та приватного секторів економіки [2, с. 34-35].

Перший, найбільш традиційний, методологічний підхід передбачає використання державного бюджету як головного джерела фінансових ресурсів, коли держава залучає позикові кошти і інвестує їх у інфраструктурні проекти за допомогою бюджетного фінансування (інвестування), кредитування, грантів, субсидій, гарантій тощо.

Другий типовий методологічний підхід базується на схемі корпоративного фінансування, за якого приватна компанія-партнер самостійно залучає фінансові ресурси, використовуючи свою кредитну історію та власні активи, для подальшого інвестування у проект.

Третій, найбільш сучасний, підхід – проектне фінансування, за якого прямі кредити без права регресу або з обмеженим правом регресу надаються спеціально створеній у рамках проекту публічно-приватного партнерства компанії. У цьому випадку забезпеченням кредитів виступають грошові потоки проекту, а матеріальне забезпечення боргу обмежене поточними активами проектною компанії та її майбутніми доходами.

Розвиток забезпечує фінансові стимули та надає гарантії приватним партнерам. Деталізація фінансового інструментарію публічно-приватно партнерства свідчить про досить широкі та різноманітні можливості для використання потенціалу як держави, так і приватного сектору, частину з яких в Україні досі не інституалізовано (табл. 1).

Таблиця 1

Фінансовий інструментарій розвитку публічно-приватно партнерства (складено автором за матеріалами [3])

Фінансові інструменти			Державні	Приватні
Загальне фінансування			Загальні податки	-
Цільове фінансування			Цільові податки*	-
Акціонерний капітал			Звичайні акції*	
Змішане фінансування	капітальне		Привілейовані акції*	
	боргове			
Борг	позики		Суборядовані акції, конвертовані облігації	
	Облігації	Приватне розміщення	Державні кредити, позики міжнародних установ та агенцій	Комерційні, синдиційовані позики
		Відкрите	Гарантовані урядом	Проектні облігації*

		розміщення	(ОМС) облігації, облігації державних підприємств	
Гарантії			Державні, місцеві гарантії; гарантії міжнародних установ та агенцій	Гарантії комерційних банків, кредитні лінії, резервні позики, страхування
Доходи проекту публічно-приватно партнерства			Доходи від основної діяльності, платних послуг тощо	
Нерозподілений прибуток			Нерозподілені дивіденди, реінвестування	
Сек'юритизація активів			-	Облігації (емісія)
Зростання вартості капіталу*			-	Акція (емісія)*

*Фінансові інструменти, що інституціоналізовані в Україні

Реалізація проектів на засадах публічно-приватного партнерства потребує активізацію участі у цих процесах банків та інших фінансових посередників, діяльність яких має бути спрямована на обґрунтуванні прийнятих умов залучення коштів, запровадження нових інструментів управління ризиками, здійснення моніторингу та оцінювання ефективності використання фінансових ресурсів в процесі реалізації економічних інтересів учасників проекту в умовах української економіки.

Модель публічно-приватного партнерства є доволі гнучкою, що дозволяє приймати різні партнерські форми залежно від способу співпраці приватного та публічного секторів, рівня відповідальності та розподілу ризиків між ними.

Умови отримання фінансування варіюють залежно від інтересів кредиторів, а також від сприйняття ними ризиків проекту. Якісна експертиза проекту публічно-приватного партнерства зазвичай охоплює наступні позиції.

По-перше, аналіз стабільності економічного та політичного середовища, який базується на аналізі взаємодії національної економіки і відповідного проекту публічно-приватного партнерства.

По-друге, проводиться законодавчий/нормативний аналіз, що передбачає оцінювання правової системи, зокрема державне регулювання та оподаткування проекту, з урахуванням таких чинників, як: умови ведення бізнесу в довгостроковій перспективі (виконання зобов'язань державою, захист прав власності, надання гарантій, управління активами, ризики, пов'язані з оподаткуванням, можливість внесення змін до законодавства, за період реалізації проекту тощо); наявність, доступність та ефективність юридичного арбітражу, у тому числі час і кошти, необхідні для судових розглядів і виконання судових рішень; наявність гарантій щодо прав, які надаються кредиторам, тощо.

По-третє, фінансова експертиза, яка допомагає визначити рівень захищеності інтересів кредиторів при фінансуванні активів проекту.

По-четверте, проводиться аналіз технічних параметрів і технологічної придатності проекту, що потрібен для прогнозування витрат на експлуатацію, технічне обслуговування, ремонт, відновлення тощо, а також охоплює адміністративні питання: можливість отримання дозволів та погоджень на використання техніки і технологій, прийнятність графіка будівельних робіт, їхньої вартості тощо.

Удосконалення системи фінансування публічно-приватного партнерства в Україні потребує вирішення таких інституційних проблем: встановлення загальних принципів, підходів і методів, а також законодавче визначення пріоритетів щодо стимулювання розвитку публічно-приватного партнерства в Україні, дозволить сформулювати національну стратегію розвитку публічно-приватного партнерства; забезпечення належних гарантій щодо фінансування бюджетних програм, пов'язаних із проектами публічно-приватного партнерства, сприятиме переходу від короткострокового бюджетного планування до середньо- та довгострокового; конкретизація та адресність методів та форм надання підтримки проектів публічно-приватного партнерства чітко розмежує фінансові умови, права

та відповідальність державного та приватного учасників. З метою забезпечення вітчизняних проектів публічно-приватного партнерства необхідними фінансовими ресурсами в довгостроковій перспективі та зростання їхньої фінансової міцності вважаємо за доцільне застосування проектних облігацій, мезонінних капітальних вкладень та банківських кредитів як потенційних фінансових інструментів.

Література

1. Грищенко С. Підготовка та реалізація проектів публічно-приватного партнерства: Практичний посібник для органів місцевої влади та бізнесу / С. Грищенко. - К.: ФОП Москаленко О. М., 2011. - 140 с.
2. Osborne S. P. Managing Public-Private Partnerships for Public Services: An International Perspective / S. P. Osborne. – L. : Routledge, 2000. - P. 29–38.
3. Пильтій О. Фінансовий інструментарій державної підтримки публічно-приватного партнерства / О. Пильтій // Вісник КНТЕУ. – 2012. - №1. – С.77-89.

УДК 336.69(4):005.56:005.8

Тетяна Королюк
к.е.н., доцент, доцент кафедри макроекономіки
та державного управління
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»,
Koroliuk.kneu@ukr.net

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА ТА ОСОБЛИВОСТІ ЙОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Розкрито переваги та потенційні ризики публічно-приватного партнерства, здійснено аналіз європейського ринку публічно-приватного партнерства, розкрито особливості функціонування в Україні та обґрунтовано напрями стимулювання розвитку

Криза публічних фінансів, пов'язана із хронічним дефіцитом державного та місцевих бюджетів, стрімким зростанням державного боргу, політична нестабільність та згорання інвестування в Україні унеможливають в адекватному обсязі фінансування проектів у сферах освіти, науки, охорони здоров'я, інфраструктури та інших сферах публічного сектору. Для реалізації реформ, задекларованих в Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020», необхідні значні обсяги фінансових ресурсів, одним із способів акумулювання яких виступає публічно-приватне партнерство. Із розвитком процесів глобалізації та інтернаціоналізації про публічно-приватне партнерство варто говорити не лише на національному, а й міжнародному рівні, зокрема, учасниками багатосторонніх публічно-приватних відносин виступають різні міжнародні організації, що долучаються до фінансування інвестиційно-інноваційних національних проектів.

У європейських країнах вживається поняття «public private partnership», однак у вітчизняній науці та практиці частіше оперують поняттям «державно-приватно-партнерство». Згідно українського законодавства, державно-приватне партнерство – це співробітництво між органами державної влади, місцевого самоврядування (державні партнери) та юридичними (крім державних і комунальних підприємств) або фізичними особами–підприємцями (приватні партнери), що здійснюється на основі договору в рамках законодавства, і взаємодія яких відповідає ознакам державно-приватного партнерства [2]. До цих ознак відносяться надання прав управління (користування, експлуатації) об'єктом партнерства або придбання, створення (будівництво, реконструкція, модернізація) об'єкта державно-приватного партнерства з подальшим управлінням (користуванням, експлуатацією), довгостроковість відносин (від 5 до 50 років), передача приватному

партнеру частини ризиків; внесення приватним партнером інвестицій в об'єкти партнерства із джерел, не заборонених законодавством.

Таким чином, публічно-приватне партнерство виступає формою співробітництва між публічним та приватним секторами шляхом об'єднання матеріальних та нематеріальних активів задля підвищення якості надання публічних послуг. Розвиток публічно-приватного партнерства дає змогу активізувати інвестиційну та інноваційну діяльність в країні, а отже, стимулює економічне зростання та впливає на рівень зайнятості населення; стимулює розвиток потенціалу приватного сектору шляхом створення спільних підприємств; дає змогу оптимізувати видатки державного та місцевих бюджетів, перерозподілити ризики та підвищити відповідальність за реалізацію конкретних проектів; пришвидшити реалізацію проекту; підвищити якість надання публічних послуг, ефективність управління публічними активами та конкурентоспроможність національної економіки в цілому.

Водночас державно-приватному партнерству характерні потенційні ризики, пов'язані із ефективністю використання державних фінансових ресурсів, політичними, соціальними та економічними труднощами реалізації проекту, якістю роботи приватних партнерів, виконанням зобов'язань тощо. А тому важливо у договорі передбачити чіткі та детальні вимоги щодо звітності приватного партнера, відповідальності партнерів, визначити усі можливі непередбачені обставини в процесі розробки та реалізації проекту.

У світі існують різні моделі публічно-приватного партнерства, від вибору якої залежить ефективність проекту. У свою чергу, рівень розвитку даної форми співпраці залежить як від соціально-економічного стану країни, так і від моделі державного управління та особливостей правової системи, зовнішньоекономічної політики тощо. У світі розрізняють такі основні моделі публічно-приватного партнерства: концесійна, договору, лізингу, оператора, кооперації [3]. У рамках здійснення державно-приватного партнерства в Україні можуть укладатися договори про концесію; управління майном, спільну діяльність та інші. Часто у співпраці державні та приватні партнери використовують одночасно декілька моделей, - все залежить від урядової політики, специфіки проекту, галузі, в якій він реалізується, можливостей та досвіду приватного партнера, джерел фінансових ресурсів.

Аналіз європейського ринку публічно-приватного партнерства засвідчує скорочення кількості та вартості проектів у 2007-2009 роках, що пов'язано із світовою фінансово-економічною кризою та зменшенням обсягів фінансування; в 2011-2012 роках також спостерігалася спадна динаміка, причинами якої стали рецесія в Європі, зростання дефіцитів державних бюджетів, необхідність реалізації заходів фіскальної консолідації, зростання вимог до капіталізації європейських банків у зв'язку із запровадженням нових правил регулювання їхньої діяльності, а отже, обмеженням довгострокової ресурсної бази. Значне зростання спостерігалось у 2013 р., натомість у 2015 р. європейський ринок публічно-приватного партнерства за вартістю угод знову скоротився на 17% порівняно із 2014 р. і склав 15,6 млрд євро. Лідером за кількістю угод стали Великобританія (вартістю 2409 млн євро), далі йдуть Туреччина (9174 млн євро), Франція (1172 млн євро), Німеччина (393 млн євро), Нідерланди (772 млн євро), Бельгія (309 млн євро), Ірландія (446 млн євро), Іспанія (417), Данія (161 млн грн), Греція (65 млн грн), Фінляндія (265 млн євро), Польща (26 млн грн) (рис.).

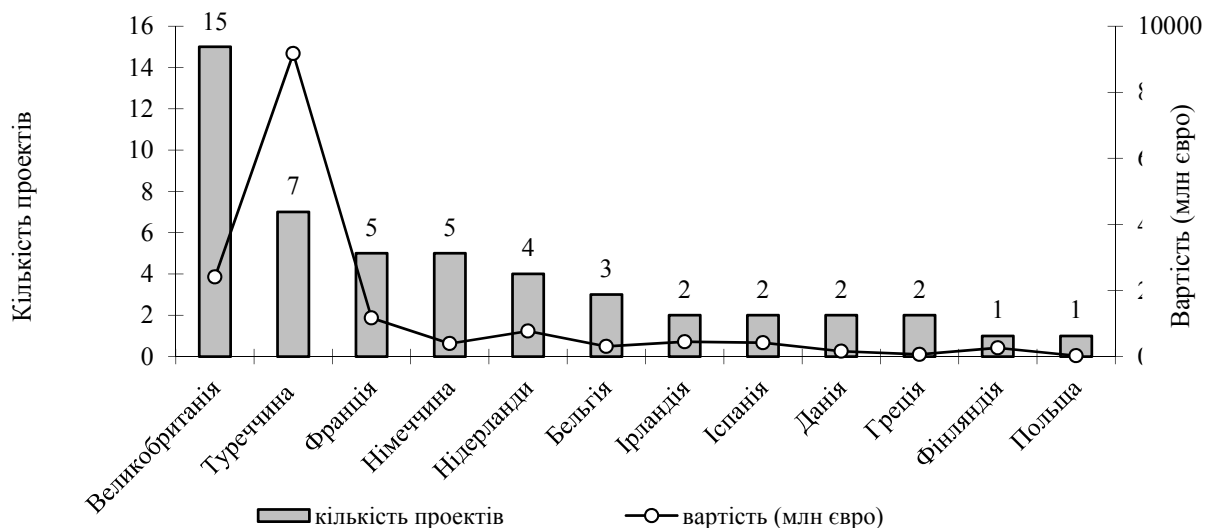


Рис. Показники розвитку європейського ринку публічно-приватного партнерства в розрізі країн у 2015 році

Джерело: [4]

Якщо проаналізувати секторну структуру європейського ринку публічно-приватного партнерства за вартістю проектів у 2015 р., то найбільша частка припадає на транспорт (9006 млн євро), охорону здоров'я (4183 млн євро), освіту (1412 млн євро), послуги загальнодержавного характеру (623 млн євро), охорону навколишнього середовища (372 млн євро), відпочинок і культуру (12 млн євро) [4].

У першому півріччі 2016 р. ринкова вартість угод публічно-приватного партнерства зросла на 72% порівняно із аналогічним періодом 2015 р.; середній розмір угоди склав 194 млн євро (у той час, як за останні 10 років середній розмір угод складав 200 млн євро). У першому півріччі 2016 р. Великобританія відновила свій статус лідера за кількістю (20) та вартістю (3,1 млрд євро) угод публічно-приватного партнерства, далі за вартістю угод йдуть Франція, Словаччина (повернулась на ринок), Нідерланди, Німеччина, Туреччина, Ірландія, Італія та Литва [5]. В розрізі секторної структури за сукупною вартістю проектів найбільша частка припадає на транспорт, оборону, освіту, захист навколишнього середовища, охорону здоров'я, телекомунікації, відпочинок та культуру, послуги загальнодержавного характеру, захист громадського порядку та безпеку. Як бачимо, порівняно із 2015 р. з'явилися публічно-приватні проекти у сфері оборони, і за вартістю угод вони зайняли 2 позицію у 1 першому півріччі 2016 р., що свідчить про зростання загроз та викликів міжнародній безпеці.

На сьогодні основними джерелами фінансування проектів публічно-приватного партнерства в світі є позикові кошти (фінансові ресурси банків та інших небанківських фінансових інститутів), акціонерний капітал (приватні кошти), гранти, субсидії та кредити МВФ [2]. До відносно нових інструментів фінансування угод публічно-приватного партнерства відносяться інструменти сек'юритизації, проектне фінансування. Водночас структура фінансових джерел залежить від сфери реалізації проектів публічно-приватного партнерства, якщо проекти є прибутковими з точки зору приватного партнера, то зростає частка акціонерного капіталу. Найбільш привабливими є проекти у сфері транспорту та інфраструктури, менш – у сфері національної безпеки, охорони навколишнього середовища, культури.

Зважаючи на суттєві переваги від публічно-приватної форми взаємодії у реалізації суспільно важливих проектів, варто стимулювати їх розвиток в Україні. Для цього державі необхідно: запровадити реальні важелі впливу на розвиток публічно-приватного партнерства; удосконалити механізм управління публічно-приватним партнерством шляхом забезпеченні прозорості інвестування, об'єктивної оцінки ефективності проекту та конкретизації переваг участі для приватного партнера, чіткого визначення меж відповідальності та наслідків порушення вимог договору, удосконалення механізму фінансування таких проектів;

забезпечити адресність бюджетного фінансування; стимулювати участь банків та небанківських фінансових посередників у реалізації проектів шляхом надання державних гарантій, податкових пільг; зменшити бюрократичні процедури.

Література

1. Закон України «Про державно-приватне партнерство» від 01.07.2010 № 2404-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>
2. Коваленко В.В. Методологічні основи фінансування проектів публічно-приватного партнерства / В.В. Коваленко, Д.С. Гайдукович // Ефективна економіка. – 2014. – № 1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2706>
3. Шарингер Л. Новая модель инвестиционного партнерства государства и частного сектора / Л Шарингер // Российский экономический журнал. – 2004. – №9–10. – С. 41–52.
4. European PPP Market in 2015: 49 deals / *European Investment Bank* [Electronic resource]. – Available at: <http://www.eib.org/eppec/> (Accessed 30 November 2016)
5. Review of the European PPP Market: First half of 2016 [Electronic resource]. – Available at: http://www.eib.org/eppec/resources/publications/eppec_market_update_2016_h1_en (Accessed 30 November 2016)

УДК 338.45:621

Нагорна О.В.,
к.е.н., доцент, доцент
кафедри інвестиційної діяльності Київського
національного економічного університету

РОЗВИТОК АУТСОРСИНГУ ЯК НОВІТНЬОЇ ФОРМИ ДЕРЖАВНО- ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА У РЕАЛІЗАЦІЇ СУЧАСНИХ БІЗНЕС- ПРОЕКТІВ

Анотація. Досліджено сутність поняття аутсорсингу як однієї з сучасних форм державно-приватного партнерства. Визначено види та основні його напрями використання. Досліджено мотиви та користь аутсорсингу у реалізації бізнес-проектів.

Вступ. Однією з найсучасніших та перспективних форм державно-приватного партнерства, що дозволяє отримати реальні конкурентні переваги, є застосування аутсорсингу. Не зважаючи на стрімке зростання ринку аутсорсингу у світі, українські компанії досить рідко застосовують подібні схеми у діловій практиці. Феномен аутсорсингу виник в Україні нещодавно, але інтерес до нього з кожним роком лише збільшується.

Постановка проблеми полягає в обґрунтуванні необхідності та доцільності реалізації аутсорсингу в сучасних умовах господарювання для ефективної реалізації бізнес-проектів.

Результати дослідження. *Аутсорсинг* - це (від англ. outsourcing – використання зовнішніх джерел) часткова або повна передача робіт із забезпечення бізнес-процесів стороннім організаціям для концентрації власних зусиль на основній діяльності компанії, що виконується власним персоналом з використанням власних ресурсів. Такий метод ведення бізнесу бере свій початок ще з початку 1960-х років, коли було засновано Electronic Data System Corporation (EDS).

Українські підприємства найчастіше звертаються до послуг аутсорсерів у кризових чи передкризових умовах, акцентуючи свою увагу на можливості зниження витрат, оскільки в більшості випадків утримувати штатних працівників дорожче, ніж тимчасово скористатися послугами спеціалізованих компаній.

Ефективність від реалізації аутсорсингу, за оцінками експертів, дозволяє підприємству зменшити операційні витрати майже на 35 % і підвищити дохідність капіталу в середньому на 6 % [1].

Згідно з проведеними дослідженнями в Україні частіше на аутсорсинг передають: ІТ-послуги (40,5 %), логістику (35,1 %), ресурсне забезпечення виробничих процесів (27 %), маркетингові послуги (21,6 %), рекрутмент (18,9 %), бухгалтерський облік (13,5 %), розрахунок заробітних плат (13,5 %), обробку й систематизацію інформації (8,1 %), аутсорсинг медичних представників (8,1 %), облік кадрів та кадровий супровід (5,4 %), адміністративні функції (2,7 %). Одночасно важливо враховувати й те, що прискорення розвитку аутсорсингу в Україні стримує ряд проблем: негативний інвестиційний клімат; складність залучення комерційного фінансування; економічні ризики для інвесторів; бюрократична система та корупційні схеми; неможливість залучення національних облігацій; політична нестабільність; неврегульованість відносин влади й бізнесу; негативне ставлення населення до приватного сектору.

Констатуємо, що аутсорсинг є найпростішою та найзручнішою формою державно-приватного партнерства, який сприяє зростанню продуктивності праці, поліпшенню управління та якості наданих послуг у будь-яких бізнес-проектах.

Аутсорсинг бізнес-проектів передбачає наявність великої кількості другорядних функцій. Один з його напрямків – виробничо-господарський аутсорсинг, до якого входять експлуатація об'єктів нерухомості, послуги професійного прибирання, управління транспортним парком підприємства, харчування та ін. До нього також належать управління персоналом, бухгалтерський та податковий облік; юридичне забезпечення діяльності; внутрішній аудит, фінанси, маркетинг та ін. Так, на думку фахівців Інституту аутсорсингу (Outsourcing Institute, США), аутсорсинг є видом оптимізації діяльності підприємств, що динамічно розвиваються.

Загалом відомі три базові методи фінансування бізнес-проектів у: 1) грантовий (нормативний) метод, за яким аутсорсер фінансується відповідно до стандартів (нормативів) інвестування процесу/функції/діяльності, розрахований із застосуванням системи індикаторів якості; 2) проектний метод, відповідно до якого інвестується набір унікальних заходів, направлених на досягнення кількісних та якісних результатів та кінцевих ефектів; 3) кошторисний метод, згідно з яким обсяг інвестицій визначається виходячи з необхідності підтримки активів.

З огляду на те, що в економіці нашої країни відбувається розбудова ринкових відносин, можемо зробити висновок, що ефективність аутсорсингу для бізнес-проектів очевидна, що наочно представлено в табл. 1.1 [2, с. 30].

Таблиця 1.1

Мотиви та користь від укладення аутсорсингових договорів для бізнесу

Мотиви	Користь
- Скорочення та контроль витрат виробництва; - Доступ до світових виробничих технологій; - Відсутність на підприємствах необхідного обладнання, знань та технологій; - Залучення висококваліфікованих спеціалістів; - Розподіл та зменшення ризиків; - Відкритий доступ до інвестицій.	- Велика гнучкість та швидка адаптація до змін попиту; - Оптимізація виробничого процесу; - Розподіл виробничого процесу між спеціалізованими підприємствами - аутсорсерами, які користуються фінансовою, управлінською та оперативною самостійністю; - Суттєве посилення конкурентоспроможності.

*Складено автором самостійно

Висновки. Застосування аутсорсингу для реалізації бізнес-проектів дозволяє збільшити гнучкість виробництва та дає змогу знизити загальні витрати за рахунок відсутності допоміжного виробництва, зменшити адміністративні витрати та підвищити конкурентоспроможність підприємства.

Література

1. Дугінець В.В. Основні напрями розвитку міжнародного аутсорсингу в світовій економіці. [Електронний ресурс] / В.В. Дугінець – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/pips/2011_1/tom1/249.pdf
2. Нагорна О. В. Особливості використання аутсорсингу: міжнародний досвід та вітчизняна практика/ О. В. Нагорна// Кримський економічний вісник.- 2013.-Ч.2.- С.29-32.

УДК 339.923 : 001.895 : 334 : 061.1ЄС

Федірко Олександр Анатолійович
доцент, кандидат економічних наук,
В.о. завідувача кафедри європейської інтеграції,
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»,
alexfedirko@yahoo.com

РЕГІОНАЛЬНІ ІННОВАЦІЙНІ ФАБРИКИ ЯК РІЗНОВИД СТАРТАП-АКСЕЛЕРАТОРІВ МАЛОГО ІННОВАЦІЙНОГО БІЗНЕСУ: ДОСВІД ЄС

Анотація. Розкрито сутність та функції регіональних інноваційних фабрик як нової форми технологічних парків, зорієнтованої на формування компетенцій підприємців-новаторів, стартаперів та креативних осіб. Доведено високу ефективність функціонування даних моделей у скандинавських країнах-учасниках ЄС.

Формування у глобальних масштабах економіки, базованої на знаннях, висуває на передній план проблематику дослідження ефективних форм і методів організації державно-приватного партнерства у сфері інноваційної діяльності. Сучасні інноваційні моделі колаборації держави, бізнесу та академічних установ перетворилися на справжні магніти для міжнародних інвестицій та найбільш креативних працівників світу. Так, у Франції, зокрема, в столичному регіоні Іль-де-Франс сконцентровано 48 % зайнятих в сфері науки, у Великобританії 40 % загальної кількості наукових співробітників працюють в Лондоні та його передмісті, в італійському Мілані зосереджено 33 % наукових працівників, в Іспанії у Мадриді та у Барселоні – 32 % та 29 % відповідно [4, с. 16]. Все це обумовлює посилення уваги як теоретиків-економістів, так і практиків-підприємців до сучасних ефективних форм і моделей розвитку інноваційної бізнес-діяльності.

Динамічні зміни у сучасному бізнес-середовищі обумовлюють виникнення нових типів спеціалізованих посередницьких інституцій, які все менше потребують їх ініціювання з боку національних та регіональних органів державного управління. Досвід скандинавських країн-членів ЄС засвідчив високу ефективність такої інституційної моделі, як регіональна інноваційна фабрика, що за М. Рауніо, М. Каутонен та Й. Саарінен ідентифікується як новий етап розвитку технопарків з властивими йому характерними особливостями (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняльна характеристика наукових парків та регіональних інноваційних фабрик

Наукові парки зорієнтовані на ...	Регіональні інноваційні фабрики зорієнтовані на ...
• організації: дослідницькі університети, наукоємні компанії; • створення знань: НДДКР, ПІВ*; • наукові дослідження для ринку, інновації, які базуються на науці; • закриті інновації, ексклюзивність; • формальну колаборацію та	• окремі творчі особи та колективи: студентів, фрілансерів, молодих підприємців; • формування компетенцій: навчання, тренування; • інтерактивні, проблемно-орієнтовані інновації, що базуються на практичному підприємницькому досвіді; • відкриті інновації, залучення усіх зацікавлених

юридичні контракти; • організацію інноваційної діяльності; • заснування бізнесу на основі науково-технологічної діяльності.	сторін; • цінності місцевих громад, з певним договірно-правовим супроводом; • «організований хаос»; • інновації з творчим експериментуванням.
---	--

Примітки: ПІВ – права інтелектуальної власності; НДДКР – науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки.

Джерело: складено на основі [5, с. 18]

Таким чином, регіональні інноваційні фабрики представляють сучасний етап розвитку технологічних парків, ключовими ознаками яких, на відміну від традиційних технопарків, є відкритість до взаємодії із зовнішніми, особливо іноземними, партнерами; фокусування на креативних персоналіях, а не на організаціях; розвиток інноваційних компетенцій фахівців, а не суто комерціалізація нових наукових розробок.

Переважає більшість інструментів інноваційної політики в країнах ЄС зосереджена на інтернаціоналізації науки, а не бізнесу [3, с. 28], хоча компанії стикаються з труднощами в інтернаціоналізації частіше, ніж науково-дослідні інститути [1, с. 63]. Відтак фундаментальним завданням інноваційних фабрик є підвищення компетентності підприємців-новаторів шляхом передачі виробничого досвіду у бізнес-інкубаторах, «стартап-акселераторах» та навчання на спеціальних університетських освітніх програмах. У якості наставників-менторів запрошуються представники компаній-замовників інноваційних технологій, венчурних інвесторів, «бізнес-ангелів», або організацій, які підтримують молодих підприємців. На відміну від бізнес-шкіл та академічного середовища в цілому регіональні інноваційні фабрики зорієнтовані на формування практичних, а не теоретичних компетенцій, через навчання молоді на робочому місці у контексті конкретних інноваційних проектів під керівництвом досвідчених фахівців [5, с. 20].

В основу функціонування інноваційних фабрик покладена відкрита модель інноваційного процесу, яка передбачає залучення максимальної кількості зацікавлених сторін: інноваційних компаній, які діляться своїми творчими ідеями; бізнес-інкубаторів та стартап-акселераторів, які надають фасилітаційні послуги; університетів, які пропонують талановитих студентів; дослідників, інвесторів, агенцій регіонального та міського розвитку, які найчастіше надають сприятливі умови для оренди приміщень, а також різного роду інноваційних спільнот та спільнот практиків, що формуються навколо певних технологій, проектів або регіонів [5, с. 24].

Схема колабораційної взаємодії в межах інноваційних фабрик, враховуючи досвід однієї з таких фабрик – «Демола» [2], включає кілька етапів:

- замовлення компанією, яка має ризиковану нову ідею, аутсорсингових послуг з розробки прототипу у регіональній інноваційній фабриці;
- регіональна інноваційна фабрика здійснює комплексне оцінювання концепції та формалізує її у вигляді інноваційного проекту;
- для вирішення інноваційного завдання формується міждисциплінарна команда студентів з різних вузів;
- між виконавцями (студентами) та замовником (компанією) укладається контракт на розвиток інноваційної концепції, в якому обов'язково визначаються умови захисту прав на інтелектуальну власність та терміни виконання проекту;
- здійснення розробки концепції (як правило від 3 до 8 місяців) за підтримки фабрики та компанії-замовника, а також тестування прототипу потенційними користувачами;
- підсумкова демонстрація концепції або прототипу студентською командою розробників з подальшим оцінюванням проекту та укладанням ліцензійних угод між сторонами.

Важливо зауважити, що вищенаведена схема колаборації має ряд позитивних екстерналій, оскільки переваги інноваційної розробки не обов'язково мають належати лише компанії-замовниці такої розробки, оскільки студентська команда може використати

розроблений нематеріальний актив для створення стартапу у випадку, якщо замовник не бажає придбати ліцензію на права інтелектуальної власності. Крім того, студенти можуть отримати престижну роботу як визнання їхнього винахідницького таланту [5, с. 26].

Отже, ускладнення сучасних інноваційних систем обумовлює вдосконалення їх інституційної структури, формування специфічних інституцій технологічної колаборації, які забезпечують взаємовигідну співпрацю між приватними та державними суб'єктами інноваційної діяльності на постійній основі. Врахування потреб інституціалізації інноваційного розвитку формує фундамент ефективної інноваційної політики, що дозволяє досягати синергетичних ефектів у процесі локального інноваційного розвитку.

Література

1. Competitiveness through internationalization. Evaluation of means and mechanisms in technology programs : [Technology Program Report 10/2004] / [K. Halme, T. Lemola, S. Kanninen et al.]. – Helsinki: Tekes, 2004. – P. 63.
2. Demola Tampere [Електронний ресурс] / Newfactory. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.newfactory.fi/demola/>
3. Izsak K. Innovation Policy in 2012. Challenges, Trends and Responses [Produced under the Specific Contract for the Integration of the INNO Policy TrendChart with ERAWATCH (2011–2012)] / K. Izsak, E. Griniece. – Brussels: European Commission, Technopolis Group, 2012. – P. 28.
4. Koschatsky K. The Regionalization of Innovation Policy in Germany / Knut Koschatsky. – Karlsruhe: Fraunhofer Institute, 2000. – 28 с.
5. Raunio M. Models for International Innovation Policy: Transnational Channels and Regional Platforms. Fostering Globalizing Innovation Communities in Finland and Abroad / Mika Raunio, Mika Kautonen, Jukka P. Saarinen. – Tampere: Research Centre for Knowledge, Science, Technology and Innovation Studies (TaSTI), 2013. – P. 18.

РОЗДІЛ 4. ПРАКТИКА ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ ВІТЧИЗНЯНИМИ ТА ЗАРУБІЖНИМИ БАНКАМИ

УДК 336.647/.648

Бороденко Сергій Михайлович
старший викладач кафедри
інвестиційної діяльності
КНЕУ «ім. Вадима Гетьмана»
e-mail: prepodkneu@ukr.net

ОЦІНКА ВАРТОСТІ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

Анотація: В процесі здійснення інноваційної діяльності підприємствами малого та середнього бізнесу виникає необхідність пошуку джерел її фінансування. Одним з вирішальних факторів в процесі вибору ресурсів для фінансування виступає їх вартість. В даному випадку проводиться аналіз існуючої методики визначення вартості шляхом розрахунку реальної процентної ставки на основі показника внутрішньої норми доходності.

В умовах виходу з кризи та становлення вітчизняної економіки важливим питання постає розвиток підприємницької діяльності, як основної складової економічної системи країни. Одним з ключових аспектів стабілізації роботи, створення та розвитку підприємств малого та середнього бізнесу (далі МСБ) є інноваційна складова, а саме вкладання коштів у створення та реалізацію інноваційних проектів.

Однією з ключових проблем, яке виникає перед потенційним інвестором є пошук та залучення джерел фінансування інноваційної діяльності.

До основних джерел фінансування інноваційної діяльності можна віднести наступні: кошти Державного бюджету України, кошти місцевих бюджетів, власні кошти спеціалізованих державних чи комунальних інноваційних фінансово-кредитних установ, власні чи запозичені кошти суб'єктів інноваційної діяльності та інші джерела [1, с.219-220]

Кожне із зазначених джерел має свої переваги та недоліки для інвестора, що в цілому зумовлює їх привабливість для фінансування інноваційної діяльності підприємств МСБ.

В процесі аналізу існуючих підходів до оцінки джерел фінансування інноваційної діяльності виділимо метод розрахунку реальної процентної ставки по кредитах, як один з основних методів оцінки джерел фінансування, зокрема позикових. Відзначимо, що дана методика може бути використана і для оцінки ресурсів в процесі фінансування інноваційної діяльності.

Розрахунок реальної процентної ставки по кредитах відбувається відповідно до методики запропонованою НБУ згідно постанови НБУ №168 від 10.05.2007 р. «Про затвердження правил надання банками України інформації споживачу про умови кредитування та сукупну вартість кредиту» [2].

Відповідно до п 3.3 даної постанови розрахунок реальної процентної ставки розраховується із використанням формули в основі якої лежить підхід для розрахунку внутрішньої норми доходності – IRR, а саме:

$$ЧСК = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+d)^t} \quad (1)$$

де: d - реальна процента ставка;

ЧСК - чиста сума кредиту, тобто сума коштів, які видаються споживачу або перераховуються на рахунок отримувача в момент видачі кредиту.;

t - порядковий номер періоду дії кредитного договору (місяць або день);

n - загальна залишкова кількість періодів дії кредитного договору (місяців або днів) на дату розрахунку;

CF_t - грошовий потік по кредиту тобто сума коштів, яку споживач сплачує банку та/або іншим особам за кредитом..

Як бачимо із елементів формули основними чинниками, які визначають вартість кредиту виступають: відсоткова ставка по кредиту, графік здійснення платежів, умови надання позики (комісії та інші платежі, включаючи платежі третім особам).

Підхід до оцінки на основі внутрішньої норми доходності передбачає постійне реінвестування доходів інвестором за ставкою, що дорівнює ставці дисконтування.

Даний підхід до оцінки містить певні протиріччя та недоліки притаманні в цілому самій моделі внутрішньої норми доходності.

Щодо протиріччя, то в основі оцінки на основі часової вартості лежить принцип, як зазначалось вище реінвестування інвестором отриманих доходів від вкладання коштів. Аналіз елементів моделі вказує, що фактично «інвестором» згідно існуючої моделі оцінки виступає комерційний банк. Однак, з точки зору позичальника, платежі за кредитом (нараховані відсотки, комісійні тощо) є для нього витратами, тобто принцип «реінвестування» в даному випадку буде «нарощувати» витрати. Зазначимо, що фактично не відбувається нарощування витрат позичальника пов'язаних із погашенням кредитних платежів, тому використання моделі IRR у своїй основі фактично буде завищувати реальну вартість грошового потоку для позичальника через механізм реінвестування «витрат» позичальника. Окрім того, виникає питання щодо можливостей позичальника забезпечити вкладання коштів із рівнем доходності близьким до кредиту комерційного банку із врахуванням платежів третім особам, що надають свої послуги в рамках кредитної угоди.

В процесі порівняння стандартної та ануйтетної схем кредитування при однакових додаткових умовах (комісійні платежі, рівень відсоткової ставки, термін кредитування, виплати третім особам), було визначено, що вартість таких ресурсів буде практично однаковою, тобто визначити більш ефективне джерело фінансування досить складно. Даний ефект виникає через особливості розподілу грошового потоку та специфіку самого процесу дисконтування, коли менші за розміром грошові потоки на початку періоду можуть мати однакову або більшу теперішню вартість ніж більші грошові потоки отримані в кінці періоду [3, с. 31]. Відповідний ефект може виникати і при оцінці інших джерел фінансування інноваційної діяльності..

Щодо ж до недоліків моделі IRR, то можна виділити два ключових.

По-перше: Відповідно до особливостей закладеної в основу розрахунку IRR математичної моделі: із зміною знаку грошового потоку більше ніж один раз за період (надходження-видатки), ми отримаємо таку ж кількість значень внутрішньої норми доходності. Отримання кількох значень IRR істотно ускладнює процес прийняття рішення, оскільки очевидним є складність вибору ставки для аналізу серед можливої сукупності ставок для одного «проекту», в даному випадку джерела фінансування. А в більшості випадків прийняття рішення за умов наявності кількох ставок IRR для однієї сукупності грошових потоків є неможливим. В умовах, наприклад, кредитування ситуація із виникненням відтоків в середині терміну кредитування може виникати в умовах відкриття банком кредитної лінії, розширення програми кредитування або ж за умови, коли кредит надається кількома траншами. Таким чином, використання IRR для аналізу вартості позикових коштів обмежується лише схемами із одноразовою видачею позики з подальшим її погашенням. Аналогічно і щодо інших джерел фінансування: у випадку виникнення відтоків (наприклад: виплата дивідендів) чи фінансування кількома траншами, можуть виникати складності в оцінці доцільності їх залучення для фінансування інноваційної діяльності.

По-друге. Внутрішня норма доходності як показник не має властивості адитивності, тобто не можна сумувати окремі IRR по окремим інвестиційним ресурсами, наприклад у випадку, використання сукупності джерел фінансування.

Таким чином, використання методу IRR для вибору джерел фінансування з метою використання в процесі інноваційної діяльності суб'єктів малого бізнесу є досить обмеженим і фактично не дає змогу об'єктивно оцінити реальну вартість ресурсів для інвестора.

З свого боку ми пропонуємо для оцінки джерел фінансування використати дохідний підхід, що ґрунтується на розрахунку фактично співвідношення надходжень від надання ресурсу до витрат - розмір наданого ресурсу. При аналізі наприклад, позикових коштів – кредитів, формула матиме вигляд:

$$d = \frac{\sum_{t=1}^{\infty} CF_t}{K} \quad (2)$$

, де :

d – доходність кредиту для кредитора;

CF_t – грошовий потік по кредиту: сума грошових коштів спрямованих на обслуговування кредиту та інших пов'язаних з ним платежів, які сплачує позичальник на користі комерційного банку-кредитора та третіх осіб.

K – сума виданої позики.

Розрахунки за доходною моделлю вартості позикових коштів за умови використання різних способів погашення кредиту за однакових інших умов (ставка, термін, додаткові умови) показує нижчу вартість стандартної схеми погашення кредиту (погашення основної суми кредиту рівними частками) ніж аннуїтетної схеми для позичальника – інвестора. Отже, розмір фактичної заборгованості та фактична вартість кредиту залежно від схеми погашення кредиту визначена за доходною моделлю буде різною.

Таким чином, в контексті оцінки кредитної схеми для позичальника існуючий підхід (на основі IRR) не враховує зниження вартості кредиту для позичальника шляхом використання більш ефективної схеми надання кредиту. Аналогічна ситуація спостерігається і при оцінці інших джерел фінансування інноваційної діяльності: через особливості грошового потоку при використанні того чи іншого джерела модель на основі IRR не дає змогу об'єктивно оцінити вартість даного джерела, в той час як модель на основі доходності дає однозначну оцінку щодо ефективності його залучення, що в кінцевому результаті дає змогу інвестору можливість сформулювати інвестиційний капітал з нижчою вартістю.

Аналіз вітчизняної практики використання різноманітних ресурсів показує, що основними джерелами на даному етапі економічного розвитку виступають власні та запозичені кошти. Відповідно, для їх оцінки використовуються існуючі методики, зокрема методика розрахунку реальної процентної ставки основана на часовій вартості грошей – розрахунок внутрішньої норми доходності. Однак, як було з'ясовано в результаті проведених досліджень дана методика має ряд протиріч та недоліків, що ускладнюють її використання для оцінки джерел фінансування інноваційної діяльності підприємств МСБ.

На відміну від моделі IRR модель основана на аналізі доходності джерел фінансування дає більш об'єктивну оцінку і є більш універсальною з точки зору практичного використання підприємствами малого та середнього бізнесу в процесі фінансування інноваційної діяльності.

Література.

1. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність: підручник / - К., Центр учбової літератури, 2009. – 472 с.

2. Постанова НБУ від 10.05.2007 № 168 “Про затвердження правил надання банками України інформації споживачу про умови кредитування та сукупну вартість кредиту” [Електронний ресурс] / НБУ. – 2007. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0541-07>

3. Онікієнко С. Банківський кредит як об'єкт оцінки економічної ефективності, // Вісник Національного банку України. - 2004. - № 10. - С. 30-33

Ігор Брітченко, д.е.н, професор,
факультет технічних наук та економіки, Державний Вищий Професійний Інститут
ім. проф. Станіслава Тарновського (м. Тарнобжег, Польща), e-mail: ibritchenko@gmail.com

Вікторія Стойка, к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів і банківської справи
ДВНЗ «Ужгородський національний університет» (м.Ужгород, Україна),
e-mail: svs.uznu@gmail.com

РОЛЬ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ У ФІНАНСУВАННІ ІННОВАЦІЙ

Визначено функції та напрями діяльності комерційних банків у фінансуванні інновацій. Проаналізовано досвід зарубіжних країн щодо ролі банків та держави у розвитку інноваційного процесу. Запропоновано створення банку розвитку в Україні для стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності.

В сучасних умовах економічний розвиток країни практично повністю зумовлений розвитком наукової, інноваційної та інвестиційної діяльності. Рівень розвитку будь-якої держави залежить від інноваційної активності суб'єктів національної економіки. В розвинутих країнах Заходу на долю нових або удосконалених технологій, обладнання та продуктів, створених на основі нових знань або рішень, приходить від 70 до 85% ВВП [5]. Натомість в Україні частка високотехнологічної продукції ледь перевищує 1% [3, с.34]. За теперішніх умов, в яких розвивається наша держава, необхідність створення та впровадження інновацій є необхідною умовою для подолання кризових явищ в економіці та забезпечення стабільного розвитку. Важлива роль у цьому процесі відводиться комерційним банкам як інвесторам інноваційних проектів.

До основних джерел фінансування інноваційної діяльності відносять власні кошти інноваційних структур (амортизаційні відрахування, внутрішні резерви, кошти інноваційного фонду); інвестиційні (внески іноземних та вітчизняних інвесторів), кредитні (кредити банків, фінансовий лізинг) та бюджетні ресурси державного та місцевого рівнів [7].

На думку Т. Васильєвої, банкам на ринку іновачій належить особлива й вагома роль. Вони не лише здійснюють пропозицію інноваційних ресурсів, а й є потужними інформаційними посередниками, впливають на процеси ціноутворення на ринку інноваційного інвестування та формують його структуру [2, с. 170].

Як свідчить світовий досвід, саме комерційні банки в умовах розвинутої ринкової економіки мають виступати в ролі організаторів та фінансових ініціаторів здійснення інвестиційних та інноваційних проектів. Лише комерційні банки здатні відігравати вирішальну роль у мобілізації фінансових інвестиційних ресурсів, виступаючи як провідники, а в ряді випадків – як фінансові гаранті вживаних інвестиційних заходів. Мобілізуючи ресурси для фінансування інвестиційних та інноваційних проектів, комерційні банки мають можливість прямого виходу на світовий фінансовий ринок із метою масового залучення іноземного капіталу для реалізації проектів. Вони можуть брати безпосередню участь у розробці пілотних проектів, інноваційних та інвестиційних програм, здійснюваних за участю іноземного капіталу, виконуючи функції одного із фінансових агентів уряду, щоб забезпечити ефективно та надійно розміщення зарубіжних інвестицій у національну економіку. Саме банки є тією ключовою ланкою між промисловими підприємствами та інвесторами, як інституціональними, так і індивідуальними, через ефективну політику мобілізації інвестицій у реальний сектор економіки як за рахунок внутрішніх, так і зовнішніх джерел. На сьогодні розвиток довгострокового інноваційного кредитування в Україні значною мірою стримується невисоким рівнем капіталізації банків, проблема підвищення якого, незважаючи на позитивні тенденції, залишається однією із найактуальніших [1].

Вітчизняні науковці [9] визначають три основні функції комерційних банків у процесі фінансування інноваційної діяльності, а саме:

- 1) кредитування незавершених наукових розробок і досліджень на замовлення;
- 2) за дорученням замовників проекту контролювати хід і якість робіт та відповідати за цільове та ефективне використання виділених коштів.
- 3) виступати в ролі інвестора, тобто вкладати власні фінансові ресурси у той чи інший інноваційний проект.

На інноваційному ринку банки можуть здійснювати наступні види діяльності [2; 9]:

- фінансування, створення та впровадження прогресивних науково-технічних нововведень;
- придбання авторських прав на нововведення;
- лізингові операції;
- факторингові операції;
- конкурсне фінансування;
- кредитування різних станів процесу “дослідження – виробництво”;
- кредитування заходів щодо підвищення технічного рівня та розвитку підприємств.
- проведення досліджень;
- експертиза нововведень;
- надання послуг – інформаційних, фінансоворозрахункових, посередницьких, консультативних, науково-технічних, організаційно-економічних, рекламних, прогнозних тощо;
- організація спільних виробництв;
- участь у венчурному фінансуванні на всіх стадіях життєвого циклу виробництва продукту.

Періоди економічних криз характеризуються посиленням ролі держави в інвестиційних процесах, в тому числі і шляхом зростання присутності в кредитних інститутах. Досвід окремих країн, зокрема, Білорусі, Фінляндії, Південної Кореї та деяких інших, які ще в 90-ті роки минулого століття навіть не сприймалися світовою спільнотою як такі, що можуть досягти істотних зрушень в інноваційному розвитку, вже на кінець першого десятиліття XXI ст. змогли суттєво змінити ситуацію на краще лише завдяки раціональній державній інноваційній політиці. Понад те, дві останні із зазначених країн увійшли в число світових лідерів з інноваційного розвитку. Уже в 2004 р. Всесвітній економічний форум у Давосі визнав Фінляндію другою в рейтингу конкурентоспроможних країн [4, с.228].

Безперечний інтерес викликають процеси державної участі в становленні механізмів мобілізації інвестиційного капіталу в нових індустріальних країнах, зокрема в республіці Корея, де формування банківської системи було обумовлене потребами забезпечення економічного зростання. З метою фінансування проектів економічного розвитку в промисловому і аграрному секторах економіки був створений Корейський банк розвитку як державний кредитний інститут. Пізніше була сформована ціла система спеціалізованих банків з надання фінансової підтримки як стратегічним, так і менш важливим галузям (створені Корейський банк довгострокового кредитування, Експортно-імпортний банк “Корея”, торговельні та банківські корпорації, що забезпечували надання нефінансовим підприємствам середньо і довгострокових кредитів і мобілізацію іноземного капіталу.

Досвід розвинених країн переконливо свідчить про те, що вирішення стратегічних завдань національної економіки шляхом активізації інвестиційної діяльності кредитних інститутів вимагає дієвої участі держави. Ступінь цієї участі багато в чому визначається сформованістю ринкових механізмів, форми і методи участі – особливостями конкретної економічної ситуації. Ефективність тісної взаємодії держави, банків, нефінансових підприємств, необхідної для досягнення спільних національних інтересів, особливо важлива на етапах виходу з економічної кризи. Одним з уроків української кризи є усвідомлення необхідності посилення ролі держави в економіці, важливості державної підтримки промисловості для забезпечення її виходу з сучасного кризового стану і вжиття заходів, спрямованих на активізацію участі банків у розв’язанні цієї проблеми [8].

Виходячи з вищевикладеного, вважаємо, що фінансування інновацій в Україні потребує координації зусиль як з боку банківського сектору, так і держави. В першу чергу, це вимагає розробки належної нормативно-законодавчої бази та визначення місця комерційних банків в даному процесі. Доцільним, на наш погляд, також є створення банку розвитку для стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності в нашій державі. З цього приводу В.Матюшин та А.Аборчі підкреслюють, що «...процес створення національного банку розвитку України повинен бути тісно пов'язаний з реалізацією неоіндустріальної парадигми. Виходячи з цього, однією з пріоритетних цілей його діяльності повинно бути акумулювання і розподіл фінансових ресурсів (на спеціальних умовах), спрямованих на розвиток національних виробників, високотехнологічних видів продукції, інноваційних, вертикально інтегрованих корпорацій, а також інших інститутів та організацій, задіяних в реалізації неоіндустріальних проектів. Однією з важливих особливостей діяльності банку повинен стати акцент на дольовій участі у створенні високотехнологічних корпорацій, що дозволить максимізувати зацікавленість банку в успішній реалізації проектів, що фінансуються» [6].

За період незалежності України було декілька спроб створити таку фінансову установу. Зокрема, у 2004 р. було створено Український банк реконструкції та розвитку, місія якого полягала в створенні сприятливих умов для розвитку економіки і підтримці вітчизняного товаровиробника. Втім відсутність макроекономічної ефективності від діяльності цього банку та його неефективний менеджмент призвели до прийняття рішення про його приватизацію в 2016 р. Інший приватний Всеукраїнський банк розвитку перебуває в стадії ліквідації. За період своєї діяльності даний банк не проявив себе як фінансовий інститут розвитку, оскільки працював на принципах комерційного банкінгу.

На наш погляд, з метою врегулювання діяльності банку розвитку в Україні необхідно прийняти спеціальний закон, яким би чітко визначалась його місія, коло операцій та особливості створення. Досвід розвинених країн переконує, що саме з правового регулювання досягаються масштаби та результативність діяльності таких фінансових інститутів в економічному розвитку.

Література

1. Васильєва Т.А. Банківське фінансування інноваційної діяльності: монографія / Т.А. Васильєва. – Суми: Ділові перспективи, 2006. – 60 с.
2. Васильєва Т.А. Суб'єктно-об'єктний взаємозв'язок банківської системи і ринку інноваційного інвестування / Т.А. Васильєва // Вісник СумДУ. – Серія «Економіка». – 2008. – № 1. – с. 168-175.
3. Владимир О. Роль банківських установ у фінансуванні інноваційного розвитку економіки України / О.Владимир // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2013. – Вип. 2(9). – с. 34 – 43.
4. Інноваційна Україна 2020 : національна доповідь / за заг. ред.В.М. Гейця та ін. ; НАН України. – К., 2015. – 336 с.
5. Куценко Т.М. Зарубіжний досвід створення системи фінансування інновацій /Т.М. Куценко // Зовнішня торгівля: право, економіка, фінанси. – 2013. - №2. – с. 123 – 129.
6. Матюшин А. Национальные банки развития как инструмент обеспечения неоиндустриального роста / А. Матюшин, А. Аборчи // Економіка промисловості. – 2016. - № 1. – с. 17.
7. Ніколаєнко Ю.В. Банківське фінансування інноваційних центрів / Ю.В. Ніколаєнко [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://ir.stu.cn.ua/handle/123456789/8522>
8. Оболенський Ю.О. Досвід банків розвинутих країн в галузі інвестиційної діяльності і можливості його реалізації в українській економіці / Ю.О. Оболенський // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб.наук.праць. – Суми: ВВП «Мрія -1» ЛТД УАБС, 2004. – Т.9. – с. 204 – 212.

9. Пересада А.А. Управління банківськими інвестиціями: монографія / А.А. Пересада, Т.В.Майорова – К.: КНЕУ, 2005. – 388 с.

УДК 631.344.5:621

Іваненко В. Ф.

кандидат економічних наук, науковий співробітник

НДІ «Укразропромпродуктивність»

Міністерства аграрної політики України, м. Київ,

ivanenkov@meta.ua

Іваненко Ф. В.

кандидат сільськогосподарських наук,

доцент кафедри економіки і менеджменту агробізнесу,

Київський національний економічний

університет імені Вадима Гетьмана, м. Київ, ivanenkof@meta.ua

РЕАЛІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ ЕНЕРГЕТИЧНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Анотація. Висвітлено ефективність запровадження альтернативної енергетики в Україні. Розкрито перспективні напрямки модернізації енергетичного сектора економіки в галузях АПК.

На сьогодні реформа в енергетичному секторі економіки України відображає лише перерозподіл наявних та придбаних енергоносіїв у сферах економіки. Чи можна вважати примушування громадян до відмови від опалення житла через не підйомну ціну на паливо вважати реформою. Більшість будинків у сільській місцевості мають індивідуальне опалення, тоді як у містах цей показник не перевищує 40%. Щороку питома частка централізованого опалення житла зменшується. Населення України хоче мати надійне і контрольоване джерело тепла для власної оселі. Так само прагнуть здобути енергетичної незалежності від централізованих котелень і підприємства. Основна причина в тому, що запропоновані послуги часто не відповідають встановленим тарифам на тепло і гарячу воду. В умовах дефіциту та дороговизни енергоносіїв розробка нових підходів до проблеми економії енергоресурсів при теплопостачанні виробничих споруд та у побутових умовах шляхом поліпшення їхнього обігрівання та використання нетрадиційних джерел енергії є надзвичайно актуальним напрямом досліджень.

Питання переходу до альтернативних джерел енергозабезпечення набувають все більшої актуальності. Щоб уникнути енергетичної незалежності України від основних постачальників газу, нафти, ядерного палива для потреб виробництва та інших секторів економіки енергетики вже сьогодні необхідно ставити питання про перехід на альтернативні джерела енергії, що реально зміцнить наші позиції в майбутньому, підвищить енергетичну безпеку. Щороку інвестиції в альтернативну енергетику в світі зростають. Реальною перспективою найближчого майбутнього для України є заміщення близько половини енергетичних потреб альтернативними видами тепла. Щоб вирішити таку глобальну потребу належить розробити ефективну систему управління інвестиційними та іншими ресурсами у сфері альтернативної енергетики.

Погіршення екології в Україні та перманентні енергетичні кризи обумовлюють пошук альтернативних джерел енергії. Використання нетрадиційних джерел в Україні спрямоване в основному на застосування для виробничих і побутових потреб відновлювальних місцевих енергоресурсів. Потенціал відновлюваних джерел енергії перевищує 100 млн т умовного палива, а їх фактичне використання не перевищує 0,02 % [1]. У світі все більше уваги приділяється використанню низькопотенціального тепла за допомогою застосування теплових насосів. Застосування технології «теплова помпа» у сільському господарстві дозволить помітно зменшити собівартість сільськогосподарської продукції.

Впровадження сучасних енергозберігаючих технологій дозволяє скоротити витрати, пов'язані з паливом, що імпортується. Дослідження теплових насосів системи «повітря/вода», показали, що потенціал зменшення споживання природного газу в Україні від їх застосування оцінюється приблизно у 15 млрд м³ на рік [2].

Метою досліджень є наукове обґрунтування і розвиток методичних і прикладних положень щодо підвищення ефективності запровадження у виробничих і побутових умовах альтернативних технологій одержання тепла.

В Україні мало уваги приділяється розробці нетрадиційних джерел енергії з використанням геотермального тепла для виробничих та побутових потреб. Розвиток низькотемпературної геотермальної енергетики може забезпечити щорічне зростання технічного потенціалу енергетики України та зменшити витрати природного газу та інших імпортованих енергоносіїв у декілька разів. Основою розробки ефективного менеджменту у розбудові альтернативної енергетики в Україні має стати власне виробництво обладнання для одержання геотермального тепла і геліосистем для виробничих і побутових потреб. На початковому етапі можна допустити імпорт окремих комплектуючих для теплових насосів та іншого обладнання. В кінцевому розрахунку Україна має отримати для побутових потреб максимально простий і доступний для споживача тепловий насос, сонячний колектор і сонячну батарею.

Що стосується виробництва теплових насосів то це вже реальність сьогоднішнього дня. Фактично за будовою та принципом роботи тепловий насос нагадує побутовий холодильник. Основою теплового насоса є спіральний компресор та два теплообмінники. Наприклад, компресор Copeland Scroll(США) забезпечує високу продуктивність систем опалення при низкій температурі кипіння, тому краще підходить для систем одержання теплої води з температурою 47-57°C для обігріву приміщень і побутових потреб. Спеціальна конструкція компресора дозволяє досягти високої ефективності в системах теплових насосів, особливо в умовах, коли джерело тепла має невисоку температуру. Таке технічне переозброєння АПК України можна виконати у продовж 5 років лише за рахунок коштів передбачених на субсидії.

Проблеми обігріву побутових та виробничих приміщень можна ефективно вирішувати при застосуванні технології «теплова помпа», що дозволить помітно зменшити собівартість виробленої продукції та скоротити витрати органічного палива. Теплові насоси (ТН) «вода/вода» є однією з найефективніших теплоенергетичних систем. Ґрунтова вода надійне і постійне джерело енергії. Встановлено, що на глибині 15-20 метрів вода має постійну температуру у продовж року - 11,1-11,2°C. Коефіцієнт ефективності таких теплових насосів (COP) теоретично може становити 4-5 одиниць одержаної енергії на кожний кіловат затраченої енергії на роботу компресора ТН та допоміжного обладнання. За нашими спостереженнями кожен кіловат затраченої електроенергії на обслуговування системи обігріву теплових насосів Aswell - CDWC -51 для одержання теплої води (15,7 кВт/год) необхідно використати за годину 2-3 м³ теплоносія з температурою від 5 -12 °C з наступним охолодженням на 3 - 5 °C і електроенергії 3,3 кВт. Фактично кожен кіловат затраченої електричної енергії дає 3,5-3,8 кВт теплової енергії. Досвід показує, що найвищу ефективність показують системи обігріву помешкання, що включають в себе застосування у якості теплоносія води із свердловин і глибинного насоса. У якості теплоносія може застосовуватись вода з річки, озера, ставу, каналізаційні стоки та інших джерел.

Розрахунки показали, що витрати енергоносіїв у сільській місцевості з альтернативних джерел на опалення будинків площею 100 м² суттєво відрізняються, табл.1. Навіть при застосуванні пільгового тарифу на електроенергію (до 3600 кВт) на електричний котел одержання тепла за рахунок електроенергії більший на 33 % від витрат на природний газ та у 5,5 разів більші у порівнянні з витратами на тепловий насос. Застосування для побутових потреб теплового насоса дозволяє суттєво зменшити оплату за енергоносії.

Перспективним для України є й практичне використання сонячної енергії для роботи сонячного колектора та сонячних батарей. Середньорічна кількість сумарної сонячної

радіації, що надходить на 1 м² поверхні, на території України знаходиться в межах: від 1000 - 1400 кВт.год/м². Для порівняння середньорічний потенціал сонячної енергії для Польщі та Німеччини на 15-20% менший. Це свідчить про сприятливі можливості для ефективного використання сонячної енергії на території України.

Табл.1. Калькуляція витрат для одержання теплої води і обігріву будинку 100 кв. м альтернативними видами енергії, (50°C- 56,5 МДж/год, за тарифами на жовтень - грудень 2016 року)

Показник	Технологія обігріву		
	Тепловий насос (COP = 5)	Газовий котел (природний газ)	Електричний котел (електр. енергія - тени)
100% потужності	56,5 МДж	1,778 м ³	15,7 кВт
Фактичні витрати у зимовий період	28,2 МДж (1,75 кВт ел. енергії) -(50% потужн.ТН)	0,9 м ³	7,85 кВт
Витрати енергоносіїв за місяць	1260 кВт	648 м ³	5652 кВт
Витрати на опалення, грн/міс	1081	4464	5931
Витрати на опалення за місяць, %	24,2	100	133

**Джерело: власна розрахунки авт.*

Висновки. Використання газу, нафти, мінеральних добрив, відсутність санітарного очищення лісів і водойм спричиняють нагромадження відходів, які можуть бути лише тимчасовим джерелом енергії для потреб АПК. Так само і забруднена стічна вода може з успіхом використовуватись для одержання біопалива. Застосування метанового бродиння або прямого спалювання у котлах для роботи на твердому та рідкому паливі дозволяє вирішити одночасно екологічні і енергетичні проблеми на підприємствах сільського господарства та інших галузей. Ще більшої актуальності набуває системний підхід до утилізації відходів від виробництва у зоні радіоактивного та інших видів забруднення екосистеми. Одержання біогазу може супроводжуватись утилізацією радіоактивної біомаси. Перспективним для України є комплексний підхід у розв'язанні енергетичних та екологічних проблем, завдяки запровадженню сучасних технологій для масового виробництва і застосування для побутових і виробничих потреб теплових насосів, сонячних колекторів та інших альтернативних технологій одержання тепла.

Література

1. Ратушняк Г. С. Енергозберігаючі відновлювані джерела теплопостачання: навч. посіб. / Г. С. Ратушняк, В. В. Джеджула, К.В. Анохіна – Вінниця: ВНТУ, 2010. – 170 с.
2. Гершкович В. Ф. Газовый котел или тепловой насос? / В. Ф. Гершкович // Энергосбережение. – 2010. – №8. – С.56–63.

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

Головною стратегією національної економіки – є запровадження такої моделі розвитку країни, яка змогла б затвердити Україну, як високотехнологічну державу зі стабільною економікою. При цьому низька вчених вважає, що для цього більше уваги треба приділяти розвитку великих підприємств, бо саме вони розробляють (найчастіше) та впроваджують новітню продукцію. Інші ж вчені стверджують, що для сталого розвитку треба приділяти увагу малому та середньому бізнесу. На мою думку, також доцільно визначати пріоритети у сфері державної підтримки бізнесу зважати на регіональну специфіку. Якщо у східних регіонах це великий бізнес, то на західній частині це скоріше малі та середні підприємства. Однозначним фактом є те, що малий та середній бізнес важлива ланка усієї економіки. Як ми бачимо з практики, у найрозвинутіших країн світу основу економік складають саме вони. Актуальність дослідження цієї проблеми посилюється тим, що повільність і суперечливість процесів подолання кризових явищ в економіці України значною мірою зумовлена саме недооцінкою ролі та значення малого та середнього бізнесу як структуроутворюючого елемента ринкової економіки.

Оцінюючи проблеми, що перешкоджають розвитку можна виділити найголовнішу – нестача фінансування. Для її розв'язання держави забезпечують сприятливі законодавчі умови щодо створення відповідної фінансової інфраструктури. На жаль в Україні цей рівень розвитку не є високим. Слід враховувати, що малий бізнес є основою для створення середнього, а з представників середнього бізнесу формуються великі підприємства та фірми, які у подальшому стають основою економіки. Тому доцільно розглядати саме проблему розвитку малого та середнього бізнесу. Потрібно визначити, що саме малі підприємства мають серйозні переваги над великими. Вони можуть функціонувати, як в великих, так і в маленьких містах, навіть в селах. Розвиток мережі саме малих підприємств дозволяє наблизити сферу виробництва до споживача підвищити ефективність використання місцевих сировинних та трудових ресурсів. На думку підприємців головними чинниками, що перешкоджають розвитку малого та середнього бізнесу є:

- Високі ставки податку
- Низький попит на продукцію національного походження
- Перевірка державними органами
- Складність отримання кредиту

Джерелами фінансування інноваційних проектів, які здійснювали підприємства та організації, є:

- власні кошти компанії (реінвестована частина прибутку, амортизаційні відрахування, страхові суми з відшкодування збитків, кошти від реалізації нематеріальних активів і т.ін.);
- залучені кошти (емісія акцій та інших цінних паперів, внески, кошти на безповоротній основі); -
- позикові кошти (бюджетні, комерційні, банківські кредити).

Проте підприємства дуже рідко використовують тільки одне джерело. Підприємства формують власну індивідуальну модель фінансового забезпечення, за допомоги якої визначається склад і структура джерел фінансування. Проте частина українського бізнесу не має стратегії і звикала до інвестицій у власні розробки та дослідження. До інновацій найбільше наближені великі, економічно заможні організації, що мають достатні фінансові,

кадрові та інтелектуальні ресурси. Аналіз сучасного стану інноваційної діяльності України показує, що у 2016 р. інноваційною діяльністю займалися 1715 підприємств, цей показник у 2015 році становив 1758. Рівень інноваційної активності промислових підприємств у 2016 році склав 16,8 % від їх загальної кількості, а середній показник за період 2014–2015 рр. знаходився у межах 15,8 %, (максимальний показник 18,0 % – у 2000 та 2002 роках) [2]. До прикладу, у Японії, США, Німеччині та Франції частка інноваційно активних підприємств становить 75–85 % від їх загальної кількості. У 2013 році промислові підприємства реалізували інноваційної продукції обсягом на 35,9 млрд. грн., що у загальній сумі складає лише 3,4 %, в країнах Європи цей показник становить – 75 %. Парадоксальним є той факт, що більша частина українських малих та середніх підприємств (86%) бачить державу «перешкодою» або «ворогом» ведення бізнесу, і практично та ж частина (89%) очікує прямої чи непрямої підтримки від держави. У той же час органам місцевого самоврядування підприємці довіряють відчутно більше (62%), ніж центральним органам влади (Уряд – 30%, Президент – 25%, Парламент – 22%). Це свідчить про високі очікування від реформи децентралізації. Тому для інноваційного підприємництва, особливо малого та середнього, на думку науковців, надзвичайно важливими є системні компенсаційні заходи з боку держави – пільги з податків, можливості отримання безвідсоткових позичок або кредитів на пільгових умовах, отримання державних замовлень. Завдяки заохочувальним програмам розвитку підприємництва можна сприяти тому, що інноваційні продукти та технології можуть стати економічно вигідними для малих і середніх підприємств, а головне конкурентоздатними на ринку, як це робиться у країнах з розвинутою ринковою економікою. У відповідності до п.2 ст.16 Закону України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» від 22.03.2012 № 4618-VI [3] основними видами фінансової державної підтримки можуть виступати:

- часткова компенсація відсоткових ставок за кредитами, що надаються на реалізацію проектів суб'єктів малого і середнього підприємництва;
- часткова компенсація лізингових, факторингових платежів та платежів за користування гарантіями;
- надання гарантії та поруки за кредитами суб'єктів малого і середнього підприємництва;
- надання кредитів, у тому числі мікрокредитів, для започаткування і ведення власної справи;
- надання позик на придбання і впровадження нових технологій;
- компенсація видатків на розвиток кооперації між суб'єктами малого і середнього підприємництва та великими підприємствами;
- фінансова підтримка впровадження енергозберігаючих та екологічно чистих технологій
- інші види не забороненої законодавством фінансової державної підтримки.

У цілому підсумки інноваційної діяльності українських підприємств за останні роки дають змогу зробити висновок про подальше поглиблення стагнації в інноваційній сфері, нехтування в державній політиці потребами формування технологічних основ нової економіки. Сучасний стан малого та середнього бізнесу на даному етапі є недостатнім у зв'язку з фінансово-економічною ситуацією і політичною нестабільністю. Досвід малого підприємництва в розвинутих країнах свідчить про те, що тільки завдяки поєднання та комбінування різних форм, методів засобів регулювання й підтримки, головними серед яких є: фінансово-кредитна підтримка, що передбачає прямі гарантовані позики, цільове субсидювання, цільове бюджетне фінансування й сприятлива податкова політика, що передбачає пільгове оподаткування. Якщо не замінить своє ставлення до малого бізнесу, хоча за приблизними статистичними даними зараз в ньому (з урахуванням тіньової економіки) бере участь близько 30% населення) Україна залишатиметься відсталою країною з неактивним населенням та ресурсною економікою. В кращому випадку, уряд та підприємці разом з європейськими партнерами почнуть використовувати потенційні можливості та

перетворюють малий та середній бізнес на дієвий механізм розв'язання економічних і соціальних проблем, зменшення рівня тіньового обороту у цій сфері, поліпшення бізнес-клімату та створення позитивного іміджу для залучення майбутніх інвестицій.

Література

1. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України - <http://www.me.gov.ua/>
2. Державна статистика України. – <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Закону України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» від 22.03.2012 № 4618—VI.

УДК 336.64

Косташ К.А.

НЕОБХІДНІСТЬ ГЕНЕРАЦІЇ SPIN-OFF КОМПАНІЙ В РАМКАХ АКАДЕМІЧНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Динаміка розвитку світових процесів зумовлює пошук найоптимальніших шляхів реалізації міжінституційних зв'язків. Академічне підприємництво є способом передачі знань і технологій від наукової та освітньої сфер до приватного бізнесу. Спін-офф компанії при цьому є необхідним рішенням, для посилення взаємозв'язку між державою-бізнесом-наукою, особливо за умови їх комерціалізації. Задля усвідомлення необхідності генерації спін-офф компаній варто детально вивчити їх актуальність та проблематику в сучасних умовах.

Сучасний стан університету демонструє його розвиток як інституту, що характеризується відмінностями від його традиційного формату, як освітньої або наукової установи. Актуальність освітніх і наукових функцій університету залишається незмінною, однак, спостерігається трансформація внутрішніх процесів відповідно до нових завдань в рамках економіки, заснованої на знаннях [1]. Підготовка висококваліфікованих кадрів для підприємств країни і проведення наукових досліджень тепер поєднуються з підприємницькими завданнями самого університету. Одним з найбільш відомих і поширених способів комерціалізації наукового знання є генерація спін-компаній в університеті.

Спін-компанія представляє собою мале інноваційне підприємство, утворене на базі результатів науково-дослідної діяльності материнської організації. Дане підприємство відділяється від материнської організації з метою подальшої самостійної розробки, освоєння і впровадження на ринок нового продукту або технології [3].

Значимість спін-компаній визначається ситуацією, яка полягає в тому, що радикальні нововведення, здатні впливати на розвиток галузі з незмінною закономірністю стають результатом діяльності малих і середніх підприємств, які здійснюють свою діяльність на піку науково-технічного прогресу.

Актуальність процесу генерації спін-компаній при університетах обумовлюється наступними факторами: на ринку з'являються нові підприємства, що реалізують нові технічні та технологічні розробки; скорочуються матеріальні витрати за рахунок використання університетських площ і обладнання; створюються нові робочі місця; є мотиваційна складова для студентів, аспірантів та наукових співробітників з точки зору реалізації їх розробок в якості продукції власного підприємства при матеріальній підтримці університету; наукові розробки університету можуть бути реалізовані в реальному секторі економіки; університет стає співзасновником нового підприємства і отримує додатковий дохід, який дозволяє розширювати області університетських досліджень і сприяти фінансуванню нових проектів; є потенціал формування стійких зв'язків з створеними підприємствами і залучення їх в освітній процес університету.

Передумовами для розвитку підприємництва в університетах є внутрішня мотивація розробників і дослідників до впровадження отриманих результатів на ринок, а також

зацікавленість університету в отриманні додаткових доходів через прибуток, згенерованих в спін-компаніях.

Процес генерації спін-компаній розглядається з точки зору взаємозв'язку бізнесу, держави та ВУЗу, який здатний генерувати нові спін-компанії на основі розроблених в університеті продуктів або технологій.

Науково-технологічний потенціал України складає 277 вищих навчальних закладів, 1,5 млн. студентів, близько 75000 викладачів з науковими ступенями, близько 54000 доцентів і професорів, 999 науково-дослідних інститутів, Національна академія наук України з 178 інститутами та 19000 дослідниками, декілька інших національних академій наук; десятилітні традиції визнаних у світі досліджень.

При цьому, у 2016 році на НДДКР (державні кошти) припадає близько 0,16 % від ВВП; 0,4 (державні та приватні кошти) [2]. Фактично, якщо звести все до витрат на НДДКР на душу населення, то вони будуть складати близько 8\$ (власні розрахунки), що є критично низьким показником порівнюючи з іншими країнами.

Розглядаючи дії держави з метою підтримки підприємництва, можна виділити два основні підходи: непряма і пряма підтримка. До прямої підтримки можна віднести фінансування науково-дослідницької діяльності і фінансове сприяння при становленні компанії, а також виділення субсидій. Непряма ж підтримка стосується податкового стимулювання, кредитної політики, нормативно-правового регулювання, розвитку інфраструктурних об'єктів.

Щодо стану в Україні, то обидва підходи держава не використовує належним чином. Фінансування є мізерним, а умови існування, опосередковані податковою, кредитною, нормативно-правовою політиками, навпаки обмежують розвиток. Проте варто відмітити, що 2 жовтня 2012 р. вступила в силу нова редакція Закону України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій», що закріпив права на створену за державні гроші інтелектуальну власність за розробниками, в даному випадку – за університетами та інститутами академій наук. По суті, це норма американського закону Бая – Доула, яка добре працює вже понад 30 років у США. Але в Законі України ще немає іншої важливої норми, яка є в законі Стівенсона – Уайдлера. Ця норма зобов'язує національні лабораторії вводити створену ними інтелектуальну власність у господарський оборот, тобто сприяти її комерціалізації. На мою думку, таку норму доцільно ввести в Закон України «Про трансфер технологій» при його черговому перегляді, при цьому необхідно передбачити нормативне і фінансове забезпечення виконання цієї норми.

Таким чином, включення бізнесу в процеси університету є невід'ємною частиною процесу створення університетських компаній. Підприємство надає потужний вплив на внутрішні процеси, надаючи майданчики для отримання практичного досвіду студентів. Компанії сприяють процесам університету шляхом залучення власних фахівців до освітнього процесу, так як працівники реального сектору економіки мають ряд переваг щодо практичних навичок в порівнянні з викладачами, діяльність яких протікає тільки в рамках університету.

Не можна виключити і підтримку бізнесу щодо фінансування університету, яке в більшості випадків має місце бути при збігу інтересів в науково-дослідній діяльності. Виконуючи спільні проекти, підприємство вкладає кошти в проведення досліджень і надає необхідне лабораторне обладнання. Основною мотивацією для участі компаній в становленні спін-компаній є можливість досягнення своїх стратегічних цілей без відволікання від основних процесів виробництва.

Такий спосіб розвитку та співпраці цікавий не тільки університету, а і самим компаніям, причому незалежно від того, наскільки вони взагалі просунуті в області R & D. Тому що:

- це дає можливість отримати новий напрямок або підконтрольний собі новий бізнес, не ризикуючи основним бізнесом;
- можна використовувати вже напрацьовані канали з метою надання інших послуг;

- це дає можливість розвиватися швидко, не збільшуючи бюджети на R & D;
- через співпрацю з академічними установами відкривається важливий канал співпраці з державою, доступ до різних програм розвитку, держзамовлень;
- це дозволяє максимально використовувати інтелектуальний потенціал дослідників, задіюючи їх як цілі команди, без відриву від їх робочого середовища і без втрати зв'язків з великою наукою;
- це допомагає вирішити фундаментальну проблему зростання бізнесу – збереження в компанії «духу підприємництва»: адже команда спін-офф не перетворюється в штатних співробітників, що працюють за зарплату і бонус за KPI.

В свою чергу, діяльність бізнесу і держави зумовлює характеристики внутрішнього середовища університету. Оцінка середовища університету в процесі генерації бізнесу (спін-компаній) крім кількісних підходів повинна включати в себе і якісні методи, так як тільки кількість зареєстрованих компаній за участю університету не дає уявлень про ефективність даного процесу і вимагає більш детального розгляду.

Нажаль наразі немає повної бази всіх спін-офф компаній та стартапів створених на базі осередків наукової діяльності в Україні, проте можна виділити серед них провідні: Національна Академія Наук України, НТУУ «Київський політехнічний інститут» та НУ «Львівська політехніка». Серед останніх спін-офф компаній реалізованих ними є ТОВ «Мелта», SOVA, iHub.

Основними бар'єрами розвитку академічного підприємництва з механізмом спін-офф є:

- низька академічна культура підприємництва вітчизняних вчених (брак знань у сфері патентного захисту, маркетингу, проектного менеджменту та підприємництва);
- інертність працівників університету, вихованих в умовах адміністративно-планової системи, відсутність у них відповідних знань та навичок, потрібних для роботи в ринкових умовах, зайнятість навчальним процесом та конференціями, небажання ризикувати тощо;
- відсутність механізму фінансової підтримки;
- відсутність діючих організаційних структур з підтримки малих технологічних фірм, оскільки наявні інституції (наприклад, бізнес-інкубатори, центри підтримки бізнесу, технопарки) не повністю виконують покладені на них функції стимулювання та підтримки інноваційної діяльності;
- недосконалість механізму розподілу прав власності між всіма учасниками процесу “spin-off”, а також узгодження роялті, умов орендування приміщень та обладнання тощо;
- відсутність зацікавленості у співпраці з боку як науковців-підприємців, так і адміністрації, що зумовлено насамперед недосконалістю нормативно-законодавчої бази;
- проблеми, пов'язані із оподаткуванням діяльності (фактично не вигідно виконувати роботи науково-дослідницького характеру в університетах);
- проблеми, пов'язані зі специфікою організації закупівель та фінансування операцій (особливості роботи з Казначейством, необхідність проведення тендерів).

Отже, як бачимо, академічне підприємництво з використанням механізму спін-офф потребує розвитку і в першу чергу уваги держави. Наразі світ живе новими технологіями та розробками і Україна має величезний потенціал розвивати галузі, які тільки починають зароджуватись, виборюючи тим самим першість та захоплюючи цей ринок. Саме тому інноваційна діяльність є дуже актуальною в сучасних умовах. Модель використання спін-офф компаній при цьому, на мою думку, забезпечить належну ефективність за умови симбіозу держави-бізнесу-науки.

Становлення академічного підприємництва позитивно впливатиме на розвиток конкретного ВНЗ завдяки не тільки покращенню наукового іміджу університету, але й підвищенню якості освітньої пропозиції, активізації взаємовідносин з бізнес-середовищем, збільшенню доходів від співпраці та трансферу технологій до фірм випускників, поліпшенню працевлаштування випускників ВНЗ на ринку праці, додатковим можливостям зайнятості на ринку праці для студентів, наукових та інженерно-технічних працівників. На рівні регіональної економіки – це, насамперед, імпульси щодо розвитку, які в локальній та

регіональні перспективи охоплюють: створення нових фірм та робочих місць, стимулювання інноваційного середовища та активізацію регіону.

Література:

1. Павлова И.А., Монастырный Е.А. Комплексное моделирование социально-экономических систем: применение модели институциональных функций научно-образовательного комплекса для анализа предпринимательского университета // Инновации. – 2015. – №3. – С. 39–44.
2. Офіційний сайт Міністерства Фінансів України // [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/>
3. O'Shea R. Understanding Entrepreneurship. Determinants and consequences of university spin-off activity: a conceptual framework [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://igup.urfu.ru/docs/Bank%20English_Translated%20Articles/Translated/Enterprenurship/DetermResultUnivSpinOffActiv_Lovckaya.pdf.

УДК 336.717

Малкіна Яна Дмитрівна
аспірант кафедри обліку в кредитних
і бюджетних установах та
економічного аналізу,
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет ім. В.Гетьмана»
e-mail: malkywa@ukr.net

ШЛЯХИ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ КОМЕРЦІЙНИМИ БАНКАМИ УКРАЇНИ

У роботі коротко досліджено роль банківських установ у фінансовому забезпеченні ресурсами інвестиційних проектів та вивчено перспективи та напрями фінансових інвестицій банківськими установами із наведенням міжнародних прикладів.

Впровадження інновацій, науково-технічного прогресу є необхідним елементом економіки, що зазвичай реалізують малі та середні підприємства, ґрунтуючись на знаннях та наукових здобутках. Інтеграційні процеси країни, а зокрема виконання міжнародні зобов'язання відповідно Угод про асоціацію з Європейським Союзом (ЄС), стимулює підтримку малого та середнього бізнесу в Україні. Прийняття 1 липня 2014 року Закону України «Про державну допомогу суб'єктам господарювання» від 01.07.2014 № 1555-VII [1] та сприятлива політика ЄС щодо державної допомоги малим та середнім підприємствам на дослідження проектів та патентування, розвиток та інновації стає вигідним кроком держави у підтримці малого та середнього бізнесу і потребує участь банківських установ. Важливу роль буде покладено на комерційні банки у процесі реалізації вказаного Закону, що вступить в силу вже в серпні 2017 року.

Питаннями управління проектним фінансуванням у системі комерційних банків та вивчення ролі комерційних банків у фінансовому забезпеченні ресурсами інвестиційних проектів займалися вчені: Ю.В.Гончаров[3], Т.П.Куриленко, А.А.Пересада, І.І.Прокопів[4], С.О.Віхров[2].

Важлива роль, яку відіграють комерційні банки у процесі провадження інвестиційного проекту, пояснюється їх можливістю виступати, як інвестори чи співінвестори проекту, так і його кредиторами, гарантами, консультантами, організаторами тощо. Ю.В. Гончаров[3] визначив основні функції, що виконують банківські організації для фінансового забезпеченні ресурсами інвестиційних проектів: мобілізаційну, експертну, стимулюючу, платіжну, контрольну, котрі можна поділити а дві групи. До першої віднесемо неопосередковану участь: виконання банком контролю за цільовим використанням інвестицій, проведення

експертиз та розробка методів оцінки інвестиційної привабливості та організацію проходження фінансових ресурсів. Виконання мобілізаційної та стимулюючої функцій, згідно автора [3], пов'язуємо із прямим залучення коштів на внутрішньому та зовнішньому ринках для інвестування чи здійснення комплексу заходів із реалізації ефективних схем кредитування, в яких банк виступає як головний реалізатор.

Враховуючи нестабільність економічного становища для банківської системи України розглянемо приклади саме потенційного інвестування банківськими організаціями. Практика свідчить, що банки, як правило, не готові самостійно інвестувати проект, а схильні покрити лише до половини вартості, що потребується на старт і реалізацію. Тому цікавими для роботи є розгляд проектного фінансування та венчурні фонди.

У проектному фінансуванні фінансова структура надає суб'єктові підприємницької діяльності кошти для того, щоб забезпечити одержувача початковою фінансовою підтримкою. Проектне фінансування інновацій має схожі зовнішні ознаки з банківським венчурним фінансуванням, однак ці механізми фінансування принципово відрізняються один від одного. Від англійського «venture» - спекуляція, ризикове підприємство, що має можливість функціонувати на окремих правах зі сплати податкових зобов'язань перед бюджетом країни. Венчурні фонди акумулюють капітал інвестиційних, пенсійних та інших фондів банків, страхових компаній, корпорацій, особисті заощадження інвесторів. І.І. Прокопів [4] вважає, що венчурне інвестування також допоможе мінімізувати можливість виникнення конфлікту інтересів між структурними підрозділами банку при поєднанні банківського та інвестиційного бізнесу.

Венчурний капітал з'явився у США в 50-х роках минулого століття, у Європі – наприкінці 70-х [2]. В Україні лише у 2001 році з прийняттям Закону України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)» венчурні фонди набули юридичного статусу. Таке фінансування банки здійснюють лише за рахунок фондів, спеціально сформованих для фінансування проектів із високими та дуже високими ризиками. Іншими словами, проекти банківського венчурного фінансування пов'язані з розробкою нових технологій та нових продуктів та мають справу із ринковим або комерційним ризиком.

Галузь венчурного інвестування розвинена за кордоном і є привабливою для інвестора, який хоче увійти до економіки України. Американський досвід показує активне використання венчурних фондів, що додатково стимулюється необхідністю дотримання правила Волкера. Згідно принципами правила – нині установам банківської системи США заборонено володіти хедж-фондами та фондами прямих інвестицій, що унеможливорює здійснення прямих інвестицій банками. Значний показник венчурних інвестицій характеризує інноваційні результати країн Сходу: Китай, Корея, Сінгапур. А за новинами листопаду найбільший банк Росії «Ощадний банк (Сбербанк) Росії» надав венчурний кредит у сумі 100 тис. доларів США компанії з новими можливостями у перевезенні пасажирів Gett Шахар Вайсер, що підтверджує активність практики використання інвестицій такого типу.

Висновки: банк у процесі фінансового інвестування залучається до виконання моніторингу та контролю ризиків проектної діяльності, оцінює перспективні потоки готівки і може виступати інвестором. Лише комерційні банки здатні відігравати вирішальну роль у мобілізації фінансових інвестиційних ресурсів, виступаючи як провідники, а в деяких випадках – як фінансові гарантії у вживанні інвестиційних заходів. А шляхами фінансування інвестиційних проектів з урахуванням сучасного середовища для банківської системи України має слугувати міжнародна практика використання венчурних капіталів.

Література:

1. Закону України «Про державну допомогу суб'єктам господарювання» № 1555-VII від 01.07.2014 року. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1555-18>

2. Віхров С.О. Правові форми венчурного інвестування в Україні / С.О. Віхров // Економіка та право. — 2014. — № 1. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecpr_2014_1_13.

3. Ю. В. Гончаров. Управління проектним фінансуванням комерційного банку (за матеріалами ЗАТ КБ "Приватбанк") / Ю. В. Гончаров // Актуальні проблеми економіки. - 2009. - № 9. [Електронний ресурс]. - http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/soc_gum/APE/2009_9/196-208.pdf

4. Прокопів І. І. Сучасний стан та роль банківської системи у фінансуванні реального сектора економіки // Вісник Львівського національного університету імені Івана Франка. – 2010. – №6. – С. 2 – 14.

УДК 336 ..

Мірзаханян Карен Масісович

Студент, група: ФІН 401

Київський Національний університет імені Вадима Гетьмана, e-mail:

karen.mirzakhanyan.office@gmail.com.

ВЕНЧУРНЕ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ В УКРАЇНІ ТА В СВІТІ

На сьогодні у світі існує тенденція фінансування інноваційних проектів, які мають унікальну ідею та покликані зробити революційний прорив у суспільстві. Однак дана ідея потребує неабияких фінансових інвестицій протягом довгого періоду часу. Через те, що розвиток інноваційного бізнесу вимагає залучення великих грошових сум, виникнення венчурних фондів стало цілком закономірним процесом [1; с. 45].

Венчурні фонди є тимчасовими організаційними структурами. Вони створюються на договірній основі на кошти, отримані шляхом об'єднання грошових ресурсів одного або (частіше) кількох юридичних і фізичних осіб, щоб з їх венчурних фондів грошові потоки спрямовувалися на підтримку маловідомих, але потенційно привабливих для інвесторів нових компаній, стали певним каталізатором технічного прогресу, дозволивши трансформувати особисті заощадження громадян в інноваційні проекти, дохідність від яких не могла виникнути за короткий час.

На сьогоднішній день можемо виділити наступні переваги венчурного бізнесу:

- Гнучкість, здатність швидко реагувати на зміни ринкової кон'юнктури;
- Можливість своєчасно переорієнтуватися на апробацію нової ідеї;
- Відсутність жорстких бюрократичних приписів. У сфері малого бізнесу працівники фірми (як правило, талановиті інженери, вчені, винахідники) мають певну свободу творчості, виходячи за рамки загальноприйнятих норм трудової дисципліни [2; с. 45].

На сьогоднішній день бізнес-ангели і венчурні фонди є найбільш успішними та популярними джерелами для фінансування стартапів в Україні.

Бізнес-ангели - приватні особи, що інвестують в проект, як правило, на стадії його становлення. В основному, вони не втручаються в справи компанії і не наполягають на якнайшвидшому поверненні грошей, тому що інвестування стартапів не є їх основним джерелом доходів [3].

Венчурні фонди - це комерційні фінансові організації, в яких акумулюються кошти для інвестицій в проекти, які для звичайних банківських позик і ринків капіталу вважаються занадто ризикованими [1; с. 68].

В українській економіці процеси венчурного інвестування отримали розвиток порівняно недавно. Становленню вітчизняного венчурного фінансування перешкоджають інформаційні та організаційні чинники, які обумовлені специфікою розвитку української економіки і недостатньою державною підтримкою венчурного підприємництва.

Венчурне фінансування ґрунтується на попередній оцінці інвестиційного проекту. Однак кожен підприємець або керівник венчурної компанії не повинен забути про те, що

венчурне інвестування засноване на принципах акціонування, що робить його ще більш привабливим для вітчизняних представників бізнесу [4; с. 240].

Термін інвестиційних вкладень не визначений, але, зазвичай, він не перевищує 3-5 років, тому що в іншому випадку вигода від такого проекту буде менше.

Перед початком інвестування керівники венчурних компаній приділяють велику увагу страхуванню свого бізнесу, яке створювалося і розроблялося на державному рівні, що дозволяє максимально скоротити ризики нереалізації проектів в рамках інвестування.

Компанія Н&F оцінила інвесторів,кладаються в вітчизняні стартапи (не розглядалися фонди, які існують менше 2 років і проінвестували щонайменше 3 проектів) [5; с. 217]:

Таблиця 1.
Рейтинг інвестиційних компаній

Місце	Компанія	Місце	Компанія
1-2	Almaz Capital	6-7	Itech Capital
1-2	Runa Capital	8-10	ABRT
3-4	kite Ventures	8-10	e.ventures Russia
3-4	ru-Net Ventures	8-10	Mangrove Capital
5	AddVenture	11-12	Prostor Capital
6-7	IMI.VC	11-12	PBK

Можемо сказати, що лідером у венчурній індустрії завжди були США. В Європі венчурний бізнес також активно розвинений, хоча на порядок менше, ніж в США. Лідером в даному регіоні є Великобританія. Особливою категорією венчурних суб'єктів в світі виступає Ізраїль [8; с. 243].

Не варто забувати про принципи, на яких функціонує венчурне інвестування інноваційних проектів:

Перший принцип в даній сфері - створення спеціалізованого фонду венчурного капіталу, який буде носити форму товариства.

Другий принцип - грамотне розміщення коштів фонду, які будуть розподілені між кількома проектами з високим ступенем ризику.

Третій принцип - це можливість виходу інвестицій з участі в основній діяльності такої організації.

Дотримуючись цих принципів, керівник венчурної організації страхує себе від вкладів в невігідні проекти.

У 2014 році в Україні уклали близько 45-50 публічних угод в секторі ІТ і раундів венчурного фінансування, загальний обсяг яких склав приблизно 18-20 млн. дол. США. Ці показники значно нижче, ніж в 2013 році, коли відбулося близько 60-70 трансакцій, а сукупний обсяг інвестицій перевищив 40 млн. дол. США [6].

Більшість підприємців та аналітиків у сфері венчурного бізнесу оцінюють ринок України, як перспективний, та прогнозують в найближчому майбутньому його зростання. На наш погляд, це можна пояснити наступними причинами:

- а) зростаюча популярність стартап-індустрії, зокрема в ІТ-секторі в Україні;
- б) усвідомлення необхідності зміни системи економічного розвитку України у векторі переходу на інноваційні технології;
- в) економічна нестабільність і зростання рівня безробіття і, як наслідок, активізація приватного підприємництва;
- г) надія на дієві реформи з боку влади і подальший приплив іноземного капіталу;
- д) розвитком елементів венчурної екосистеми.

Так в 2014-2015 роках не дивлячись на військову, політичну та економічну нестабільність в країні були засновані такі фонди: UVCA - Українська асоціація венчурного капіталу і прямих інвестицій, яка отримала членство в EVCA (Європейська венчурна асоціація), UAngel - Українська асоціація бізнес ангелів [7; с. 102];

ж) активацією участі українських стартапів в міжнародних спеціалізованих заходах і їх активне проведення в Україні.

Отже, варто зазначити, що сьогодні венчурне фінансування в Україні має великі перспективи для розвитку, адже кожного дня в нашій країні народжуються нові ідеї та проекти, які покликані на успіх та потребують першопочаткового фінансування. Однак вітчизняні бізнес-організації не в силі забезпечити належний обсяг фінансування, тому наразі українським стартапам доводиться займатися пошуками іноземних інвесторів.

Література

1. Анализ и финансирование инновационных проектов: Учебное пособие / В.К. Проскурин; Под ред. И.Я. Лукасевича. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2012. – 112 с.: 60x90 1/16. (переплет) ISBN 978-5-9558-0212-1.
2. Безрукова Т.Л. Особенности квалификационных требований, предъявляемых к аудиторам / Безрукова Т.Л., Шанин И.И. // Все для бухгалтера. – 2013. – № 3. – С. 44-47.
3. Безрукова Т.Л. Управление системой риск-менеджмента / Безрукова Т.Л. Шанин И.И., Якунина А.П., Зиборова Я.С. // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2014. – № 9-3. – С. 99-102.
4. Шипуліна, Ю.С. Особливості венчурного інвестування на промислових підприємствах [Текст] / Ю.С. Шипуліна // Маркетинг інновацій і інновації у маркетингу: збірник тез доповідей X Міжнародної науково-практичної конференції, 29 вересня - 1 жовтня 2016 р. / Відп. за вип. Ю.М. Гладенко. – Суми: Ткачов О.О., 2016. – С. 240-241.
5. Parahina V.N., Boris O.A., Bezrukova T.L., Shanin I.I. State support for creation and development of socially-oriented innovative enterprises // Asian Social Science. – 2014. – Т. 10. No 23. – С. 215-222.
6. Источники финансирования украинских стартапов // Офіційний сайт журналу NIN Venture. – Режим доступу до ресурсу: https://inventure.com.ua/news/ukraine/istochniki_finansirovaniya_ukrainskih_startapov
7. Савченко, В. Ф. Пріоритетні напрямки венчурного інвестування інноваційного розвитку в Україні / В. Ф. Савченко, Д. В. Шатирко // Теоретичні і практичні питання соціально-економічного розвитку України: макро- та регіональний рівні : монографія. - Чернівці : Десна Поліграф, 2015. - С. 99-115.
8. Ноам Вассерман. Главная книга основателя бизнеса: Кого брать с собой, как делить прибыль, как распределять роли и другие вопросы, которые надо решить с самого начала = The Founder's Dilemmas Anticipating and Avoiding The Pitfalls that Can Sink a Startup. — М.: Альпина Паблишер, 2014. — 364 с. — ISBN 978-5-9614-4445-2.

УДК 336.64

**Петрова Ірина Костянтинівна студентка 4 курсу,
Фінансово-економічного факультету,
ДВНЗ «Київський національний університет ім. В. Гетьмана»
e-mail: irvysyu_petrovaa@mail.ru**

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИВАННЯ СТАРТАП ПРОЕКТІВ

Анотація. У роботі проаналізовано такі основні методи, що застосовують інвестори для оцінки стартап проектів: метод дисконтованих грошових потоків, метод мультиплікаторів, метод зіставлення продажів. Також вказано на яких стадіях життєвого циклу проекту їх краще використовувати, зважаючи на переваги та недоліки кожного методу.

В останні роки в світі відбувається стрімке поширення стартапів. В Україні вже існує багато прикладів реалізації таких проектів, які досягли високих результатів, серед них

найвідоміші: Petcube, Senstone, Hideez, Mevics, Open World, FORCEemotion, Branto, Helko Eois.me. Саме такі проекти вирішують питання розвитку бізнесу та економіки країни в цілому, адже вводять у виробництво інновації та нові інноваційні технології.

У інвесторів виникає проблема у виборі методів щодо оцінки ефективності які б давали найточніший результат. В роботі буде проведено порівняльний аналіз основних методів, що використовуються у контексті розрахунків і прийняття інвестиційних рішень на усіх стадіях інноваційного циклу. Особливістю такої оцінки є те, що потрібно визначити не поточний фінансовий стан компанії, а майбутній, тобто в процесі реалізації.

Основними критеріями оцінювання стартапів слугують такі параметри, як технологія, ринок, команда, інвестиції, патенти, медіа-активність тощо. Проте комерційний успіх інновації заздалегідь не відомий та не передбачуваний, хоча припускається, що в її основу покладено значний фінансовий мультиплікатор. Складність полягає в тому, що технологічні стартапи працюють в інноваційному полі, що, своєю чергою, зумовлює високі ризики стосовно сприйняття нових продуктів бізнесу ринком. [3, с. 276] Основні методи, які венчурні інвестори застосовують при оцінці стартап проектів показані в таблиці 1.

Основні методи, що застосовуються при оцінці стартап проектів

Табл. 1

Метод	Формула	Пояснення
DCF (Discounted Cash Flow)	Чиста теперішня вартість: $NPV = \sum_{i=1}^n \frac{CF_i}{(1+r)^i} - \sum_{n=0}^m \frac{IC_n}{(1+r)^n}$	ІС _n - інвестиції, здійснені на прикінці n-го періоду; n - тривалість періоду нагромадження чистих доходів; CF _k – грошовий потік
	Індекс дохідності інвестицій: $PI = \sum_{i=1}^n \frac{CF_i}{(1+r)^i} : \sum_{n=0}^m \frac{IC_n}{(1+r)^n}$	
	Внутрішня норма доходу: $IRR = i_n + \frac{NPV_{i1}}{NPV_{i1} - (-NPV)_{i2}} * (i_2 - i_1)$	
	Період окупності: $PP = \frac{IC}{CF}$	
Метод мультиплікаторів (або порівняльних оцінок)	ExitValue = P/S	відношення капіталізації компанії до обсягу продажів (Price/Sales);
	ExitValue = P/E	відношення капіталізації компанії до прибутку (Price/Earnings);
	ExitValue = EV/EBITDA	відношення вартості компанії (EnterpriseValue) до показника прибутку до сплати відсотків, податків та норми амортизації.
Метод зіставлення продажів (Comparable Sales Method)	Середній індекс вартості запуску стартапа: $Ist = \sum_{i=1}^n p/n$	n – кількість стартапів, віднесених до сегментів, p – вартість запуску одного проекту.
	Індекс вартості запуску стартапів в залежності від сегменту: $Isegm = \sum_{i=1}^n p_{segm}/n$	n – кількість стартапів, віднесених до конкретного сегменту, p _{segm} – вартість запуску одного проекту в даному сегменті.

	Індекс вартості запуску стартапів, що беруть участь у конкретних програмах / проектах : $I_{gvc} = \sum_{i=1}^n p_{gvc}/n$	n – кількість стартапів, що беруть участь в програмах / проектах, p _{gvc} – вартість запуску одного проекту, який бере участь у програмах / проектах.
--	---	---

Складено на основі [1, с. 163],[2, с. 454]

Кожен з запропонованих методів має свої переваги та недоліки. Розглянемо кожен з них.

DCF (Discounted Cash Flow) — обчислюється, як майбутній грошовий потік у прогнозі на 5-10 років, приведений до теперішньої вартості за ставкою дисконтування (вона залежить від ризиків — стадії розвитку, країни, галузевих ризиків тощо). Не застосовна або малозастосовна до стартапів на ранніх стадіях життєвого циклу, застосовується для прибуткових компаній з позитивним грошовим потоком. Оцінка стартапу — дуже чутлива до ставки дисконтування. [4]

Головна слабкість традиційного методу кількісного аналізу довгострокового інвестування на основі DCF-методу, визначення чистої поточної вартості проекту (net present value – NPV) і внутрішньої ставки прибутковості (internal rate of return – IRR) – недостатнє корегування його із невизначеністю майбутнього. Крім того, по-перше, неякісні прогнозні припущення, що лежать в основі методу, відсутність аналізу альтернативних стратегій при аналізі NPV і DCF можуть не тільки знижувати якість фінансового планування, але й бути потенційно небезпечними (аналіз NPV є досить негнучким методом, у зв'язку з тим, що поточна вартість як надходження, так і відтоку коштів є статичною. По-друге, метод не враховує, що протягом реалізації проекту інвестор бере активну участь в управлінні портфельною компанією, оперативно реагуючи на негативні зміни та мінімізуючи її втрати (при цьому метод NPV-аналізу не враховує можливість інвестора впливати на хід фінансування проекту, що володіє певною вартістю, а також цінність стратегічних перспектив). По-третє, зазвичай у якості ставки дисконтування застосовується середньозважена вартість капіталу (WACC), яка може бути скоректована з урахуванням ризику, однак використання єдиної ставки дисконтування протягом усього життєвого циклу проекту в умовах недосконалого фінансового ринку не зовсім правомірно. Справа в тому, що специфіка інноваційного циклу розвитку венчурного бізнесу при переході його на наступну стадію пов'язана зі змінами ризиків, а отже, повинна коректуватися й ставка дисконту. [2, с. 454]

Метод мультиплікаторів — застосовується для компаній, які успішно вийшли на ринок і знаходяться на стадії зростання, непридатний для стартапів на ранній стадії. [4] Використовується для визначення вартості венчурної компанії (ExitValue) на «виході» на основі прогнозних значень її операційних показників та порівняння з аналогічними компаніями (за галуззю, розмірами, темпами зростання, за рівнем ризиків). Використання коефіцієнта P/S дозволяє формалізувати ринкову оцінку стартапів, які ще не мають прибутку, але вже здійснюють продажі.

На стадіях зародження та запуску стартап проектів доцільно буде використовувати метод порівняних угод. Він застосовується точно так само, як і метод мультиплікаторів. [4]

Отже, після проведеного аналізу, можна зробити висновок, що основна проблема, з якою зіштовхуються інвестори полягає в необхідності розрахунку теперішньої вартості майбутнього прибутку, який отримає інвестор при виході з інвестицій. Також дані методи виключають можливість того, що інвестор може впливати на хід фінансування проекту, що володіє певною вартістю, а також на цінність стратегічних перспектив.

Застосування різних методів, а іноді — одного і того ж — все одно може дати дуже різну оцінку в різних випадках. Тому інвесторам потрібно в першу чергу звертати увагу на:

- саму ідею та здібності команди, яка представляє стартап, її зацікавленості в отриманні прибутку, вмінні приймати рішення;

- можливі ризики (початкові, товарні, ризики нарощування та фінансові або конкурентні);
- конкурентоспроможність та необхідність стартапу та інші.

Література

1. Звегінцова О.Д., Золотарьова І.О., Щербаков О.В. Інтегрована оцінка стартап проектів: Системи обробки інформації, випуск 4(129), 2015
2. Пилипенко Б.Г. Методи розрахунку ефективності фінансування довгострокових венчурних проектів: Актуальні проблеми економіки №2(164), 2015.
3. Попко О. В., Мальчик М. В. Сучасна парадигма стартапів у бізнесі: Вісник Національного університету водного господарства та природокористування, 2014. – 255 с.
4. Сисоев Є.А. Як венчурні інвестори оцінюють IT-стартапи: математика, термінологія [Електронний ресурс] / Інтернет журнал AIN.UA – 2015.- Режим доступу до ресурсу: <http://ain.ua/kak-venchurnye-investory-ocenivayut-it-startapy-matematika-terminologiya-i-sovety-ot-evgeniya-sysoeva>

УДК 338.2

Поліщук Є.А.,
к.е.н., доцент, доцент
кафедри інвестиційної діяльності
ДВНЗ «Київський національний
економічний університет імені Вадима Гетьмана»
Василишен Ю.В.,
к.е.н.

ФІНАНСУВАННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ ВІД ГОРИЗОНТ 2020: НОВІ МОЖЛИВОСТІ ЧИ ЗАЙВА РОБОТА

Наразі науковій спільноті та представникам малого та середнього бізнесу (далі МСБ) відкрито доступ до ресурсів фондів Горизонт 2020.

З одного боку – це реальна можливість дати життя інноваційним ідеям, залишити свій слід у науці, покращити рівень життя соціуму тощо. Задекларовані у конкурсах вимоги є надзвичайно високими і вимагають професійного підходу не лише до розробки самої ідеї, але й до написання проектної заявки. За умовами конкурсу передбачено створення консорціуму з представників різних країн Європейського Союзу. Зазвичай, це відлякує потенційних учасників конкурсу ще більше, ніж розробка самої ідеї. Якщо представники наукової спільноти, зазвичай встановлюють контакти із зарубіжними партнерами з метою здійснення спільних наукових досліджень, то представникам МСБ це дається важко. І навіть, якщо запропонувати декілька варіантів пошуку партнерів (наприклад, на сайті <http://cordis.europa.eu/>), то вони скептично ставляться до цього, мовляв, це неперевірені особи.

Традиції ведення МСБ в Україні часто передбачають ведення «сірої» звітності з метою оптимізації оподаткування. Оскільки кошти фондів Горизонт 2020 не надають «лежачим» компаніям (а за офіційною звітністю воно так і є), то ще на етапі подачі заявки, вона є невдалою. Часто IT-компанії винаймають працівників, які реєструються як фізичні особи-підприємці, з тією ж метою зменшення оподаткування. Такі невеличкі фірми мають по одній особі в штаті, а для виконання великого проекту, це вкрай неможливо. Тим більше, компанія має проіснувати декілька років і підтвердити свою фінансову стійкість.

Крім того, представники МСБ та науковці визнають, що написання заявки вимагає часу та професійних навичок, чого відверто їм не вистачає. І переважна більшість готова сплачувати певний відсоток від вартості проекту стороннім компаніям, які займатимуться обслуговуванням заявки, але, коли дізнаються про те, що жодних гарантій консультант не

надає, одразу відмовляються від таких ідей. Посилює проблему і те, що більшість МСБ орієнтована на торгівлю (купив дешевше-продав дорожче), тому створювати інновацій і просувати їх на ринку для них – зайва трата часу і грошей.

Тож ця проблема і багато інших економічних моментів потребують вирішення на рівні держави. Для цього необхідно розробити дієву стратегію розвитку МСБ та науки, яка б передбачала просування та розвиток інновацій.

Часто науковці відмовляються від невеликих грантів через те, що частину коштів з проекту необхідно надати науковій установі, де виконуються дослідження, податки також не враховуються у разі виплати заробітної плати (до 36%); зрештою виконавцям лишається майже 0, а роботи вдвічі більше, ніж було. Необхідно вести роз'яснювальну роботу з представниками МСБ щодо можливостей, які отримають підприємства від використання коштів фондів.

Це безумовно має створити передумови для зміцнення конкурентних позицій у глобальному середовищі нашої країни, а також сприятиме поліпшенню середовища для ведення МСБ та реалізації наукових досліджень.

УДК: 336.71

Продан Мирослава Василівна,
аспірант кафедри банківської справи
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана», м.Київ
e-mail: littleproblem@yandex.ua

ВИКОРИСТАННЯ БАНКІВСЬКИХ РЕСУРСІВ У ФІНАНСУВАННІ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

Анотація. Розкрито цілі, що встановлюються банком при фінансуванні інноваційних проектів малого та середнього бізнесу. Наголошено на ключових проблемах та економічних особливостях спрямування банківських ресурсів на кредитування інноваційних проектів малого та середнього бізнесу.

Банки покликані досліджувати потреби в інноваційних технологіях з метою вкладення фінансових ресурсів у ці інноваційні проекти. Особливої актуальності питання про роль банків у фінансуванні інноваційних проектів набуває в умовах світової глобалізації.

Банк активно взаємодіє із зовнішнім середовищем (зокрема, з ринковим) й має основним завданням збереження та підтримку балансу цієї взаємодії, в тому числі – при використанні своїх ресурсів.

У відносинах з елементами середовища банк залучений у три основні процеси:

- отримання ресурсів із зовнішнього середовища («вхід»);
- перетворення ресурсів у продукт («перетворення»);
- передача створеного продукту в зовнішнє середовище («вихід»).

Збереження балансу між цими процесами діяльності банку означає виживання її на ринку. Процес аналізу середовища в даному випадку є логічно первісним в ланцюжку елементів всієї інноваційної діяльності банку. Сучасна тенденція до різкого зміщення пріоритетів у сфері приведення до відповідності балансу входу-виходу двох останніх процесів передбачає, що в умовах ринкової економіки будь-який банк існує лише тому, що є сформований попит на його ресурси [1]. Звідси випливає, що в залежності від результатів аналізу середовища, а також місії банку, він виробляє конкретну стратегію розміщення ресурсів, дотримуючись її в ході своєї діяльності. На сучасному етапі особливий наголос при виробленні такої стратегії ставиться на фінансуванні інноваційних проектів малого та середнього бізнесу [2,3]. Таке розміщення банківських ресурсів розцінюється як неодмінний спосіб зміцнення конкурентних позицій банку і призводить до зростання економіки в цілому.

Цілі, що встановлюються банком при фінансуванні інноваційних проектів малого та середнього бізнесу, поділяються на короткострокові та довгострокові. Довгострокові зазвичай означають їх досягнення із завершенням певного етапу розвитку банку, визначеного стратегічними завданнями, тобто трьох-п'яти років. Короткострокові цілі варіюються в залежності від тактичних завдань банку, і термін їх досягнення може коливатися від одного-двох місяців до одного-двох років. Такий розподіл цілей не випадковий, оскільки практика інноваційної діяльності показує, що довгострокові цілі спочатку менш конкретизовані та деталізуються лише на останніх стадіях їх досягнення.

Через зростаючий динамізм фінансових ринків можна відзначити наступне: довгострокові цілі, на відміну від короткострокових, періодично підлягають коригуванню. Зумовлені в процесі здійснення інноваційної діяльності цілі стосуються всіх сфер функціонування банку, насамперед, ресурсної політики банку. Цілі встановлюються після осмислення результатів аналізу середовища та прийняття ряду стратегічних рішень.

Банки відрізняються ресурсними базами та інтелектуальним кадровим потенціалом. Якість аналізу навколишнього середовища і визначеність його результатів, що виражається у виявленні додаткових можливостей для подальшого закріплення і розширення позицій на ринку, у кожного банку індивідуальні.

Враховуючи те, що ресурси (а відповідно, і кредитні можливості) вітчизняних банків є незначними, їм варто скористатися міжнародною практикою та створити міжбанківські об'єднання з метою фінансування впровадження вітчизняними підприємствами інвестиційних проектів.

Наприклад, австралійський банк Partnership Pacific створено за участю Bank of America (США), Bank of New South Wells (Австралія) і Bank of Tokyo (Японія) з метою фінансування гірничорудної промисловості в Австралії та на островах Тихого океану. З метою обслуговування великих міжнародних проектів створено European-Brazilian Bank за участю Bank of America (США), Banco do Brazil (Бразилія), Deutsche Bank (Німеччина) і Daiichi Kangyo Bank (Японія) [4].

Саме недостатнім доступом підприємств малого та середнього бізнесу до банківських ресурсів зазвичай пояснюють слабкий розвиток приватного підприємництва в Україні. Дійсно, до 2008 р. позики для малого і середнього бізнесу, незважаючи на видиму велику кількість кредитних програм, не були серед пріоритетних банківських продуктів [5]. Основні ресурси банків були спрямовані в інші сфери - на завоювання великих корпоративних клієнтів, а також на видачу позик фізичним особам, які й приносили банкам основний дохід.

Однією з ключових проблем при фінансуванні малого бізнесу була і залишається його непрозорість. Непрозора структура самого бізнесу, фактична відсутність повноцінної фінансової і бухгалтерської звітності, а часом - і відверто примітивний рівень фінансової грамотності підприємців перетворюють аналіз ризиків спрямування банківських ресурсів на їх кредитування на малопродуктивне заняття. Нерідко навіть здоровий бізнес без правильної звітності та приведення до ладу бухгалтерії не може отримати банківський кредит.

Загалом, банківські кредити на розвиток іноваційних проектів малого і середнього бізнесу з привабливою процентною ставкою та лояльними вимогами до забезпечення – це унікальні технології найбільш ефективного задоволення потреб малого і середнього бізнесу.

Зарубіжний досвід розвитку малого підприємництва свідчить, що ринкова економіка починається там, де кількість підприємницьких структур досягає приблизно одного діючого підприємства малого бізнесу на 30-50 жителів даної території. На сьогодні на кожну тисячу населення в Україні припадають лише три діючі підприємства, в той час як у Польщі – 35 [6].

Економічні особливості спрямування банківських ресурсів на кредитування інноваційних проектів малого і середнього бізнесу перешкоджають розвитку цього ринку:

- висока частка і абсолютна величина операційних (непроцентних) видатків у процесі кредитування, що пов'язано з незначним розміром і терміном самого кредиту;
- неможливість забезпечити достатню рентабельність операцій за рахунок невеликих в абсолютній величині процентних доходів банку;

- складність рефінансування та управління кредитним портфелем, що включає велику кількість різноманітних маленьких кредитів;
- обмеженість пропозиції кредитів для малого та середнього бізнесу [7].

Все перераховане призводить до збереження відносно високих процентних ставок і неможливості отримання інвестиційних кредитів на термін більше 1 року, які дуже потрібні для фінансування інноваційних проектів малого та середнього бізнесу.

Інноваційна діяльність малого та середнього бізнесу повинна включати науково-дослідні і дослідно-конструкторські розробки, закупівлі передових техніки та технології, надання необхідних консультацій при їх впровадженні, стимулюванні регіональних програм, всебічної підтримки венчурних підприємств тощо. Відповідно, банки мають бути готові надавати ресурси саме для фінансування програм, що включають відповідні напрямки.

В Україні доцільно спрямовувати банківські ресурси на кредитування інновацій малого та середнього бізнесу в разі впровадження такими підприємствами нових техніки та технології, проведення ними наукових досліджень, розробки ефективного механізму передання частини виробничих площ, техніки збанкрутілих підприємств малим підприємствам тощо [8].

Основні показники, що характеризують стан інноваційної активності вітчизняних підприємств за 2010-2015 рр. містить таблиця 1.

Табл.1. Інноваційна активність малих підприємств протягом 2006-2010 рр. [9].

Показники	2010-2015 рр.	
	одиниць	у % до заг. к-сті
Загальна кількість обстежених підприємств	28151	100
У тому числі:		
- неінноваційно активні підприємства	23967	85,1
- підприємства з інноваційною активністю, з них:	4184	14,9
1) підприємства з технологічними інноваціями, з них:	2406	57,5
- з продуктовими інноваціями;	513	21,3
- з процесовими інноваціями;	728	30,3
- з продуктовими та процесовими інноваціями;	975	40,5
- з продовжуваною/перерваною інноваційною діяльністю	190	7,9
2) підприємства тільки з маркетинговими та/або організаційними інноваціями (нетехнологічна інновація)	1778	42,5

Банки природно зацікавлені у нормативно-процедурному удосконаленні фінансово-кредитного обслуговування малого і середнього бізнесу. Тут діє економічний інтерес. Адже банк – це також суб'єкт підприємницької діяльності і його бізнес залишається обмеженим, якщо він не в змозі забезпечити нормальних умов для фінансування проектів своїх потенційних клієнтів. Наразі пріоритетним завданням українських банків залишається сприяння розвитку малого та середнього бізнесу шляхом спрямування ресурсів на фінансування інноваційних проектів.

Література

1. Апостолук О.Ю. Пріоритети державної фінансової підтримки малого бізнесу в Україні / О. Ю. Апостолук// Ефективна економіка. – 2016. – №7. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5085>
2. Аржевітін С. Проблеми та перспективи розвитку кредитування малого бізнесу комерційними банками України – Аналітичний центр «Академія» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.academia.org.ua>.
3. Варналій З.С. Пріоритети вдосконалення державної політики розвитку малого підприємництва в Україні / З.С. Варналій, Т. Г. Васильців, Д.С. Покришка // Стратегічні пріоритети. – 2014. – № 2. – С.49-54.

4. Владимир О. Роль банківських установ у фінансуванні інноваційного розвитку економіки України [Електронний ресурс] / О. Владимир // Соціально-економічні проблеми і держава. – Режим доступу: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2013/13vomreu.pdf>.
5. Карамишева Г.М. Проблеми кредитування малого та середнього бізнесу в умовах посткризового стану економіки [Текст] / Г.М. Карамишева, А.Г. Новікова // Актуальні проблеми економіки. - 2011. - №1. - С. 34-38
6. Офіційний сайт науково-публіцистичного журналу «Контракти» [Електронний ресурс].- Режим доступу: - www.kontrakty.com.ua.
7. Піхняк Т.А. Проблеми кредитування малих підприємств в Україні та напрями їх вирішення [Текст] // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.9. –С. 232-237.
8. Ткачук В. О. Інноваційна політика банків на ринку банківських послуг / В. О. Ткачук // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С. І.Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. – Том 14. – № 2. – С. 43-51
9. Державна служба статистики України. - <http://www.ukrstat.gov.ua/>

УДК 338:336. 75(475)

Проценко А.В.
студентка УІ курсу фінансово-економічного факультету,
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»
м. Київ, Україна

Шемет Т.С.
к.е.н., доцент,
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»
м. Київ, Україна

ПРОБЛЕМА КАПІТАЛІЗАЦІЇ БАНКІВ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ВИХОДУ З КРИЗИ

Фінансування розвитку малого й середнього бізнесу нерозривно пов'язано із рівнем капіталізації кредитно-фінансових установ. Проблема капіталізації банків в Україні набула особливої гостроти й актуальності у посткризовий період та перебуває в епіцентрі уваги науковців і практиків у зв'язку із реформуванням банківської системи. Це зумовлює потребу визначення реалістичних шляхів забезпечення рівня капіталізації як окремих банків, так і банківської системи загалом.

Власний капітал комерційного банку становить основу його діяльності, слугує необхідною умовою підтримки довіри клієнтів до банку, його фінансової стійкості й здатності виконувати свої зобов'язання. В сучасних умовах в Україні існує проблема недостатнього рівня капіталізації банківської системи, що негативно впливає на її надійність та стійкість, гальмує розвиток фінансово-кредитного та виробничого секторів. Тому постає необхідність у пошуку способів подолання наявних проблем в умовах виходу з кризи.

Проведений аналіз даних, представлених НБУ [1], свідчить, що рівень капіталу в банківській системі України на сьогоднішній день є недостатнім для забезпечення стабільного функціонування і розвитку банків, а також належного покриття ризиків банківської діяльності. Темпи зростання власного капіталу істотно відстають від темпів збільшення активів. А саме станом на 01.01.2016 року обсяг активів знизився на 4,74%, у той час як обсяг власного капіталу зменшився на 30%. Фінансовий результат діяльності банків є

від'ємним. Виникає проблема виконання банками нормативу адекватності капіталу, а відповідно – і загроза порушення стійкості та ефективності функціонування банківської системи. За період з 2008 до 2011 р. показник адекватності регулятивного капіталу зростав, проте з 2011 р. до нинішнього часу спостерігається зменшення з 20,83% до 12,74% на початок року і до 10,02% станом на 01.02.2016 р. Також наявна тенденція до зростання частки статутного капіталу у власному капіталі, що зумовлено збільшенням збитків поточних та минулих років, тобто наявні проблеми якості капіталу. Дана проблема притаманна для всіх груп банків. Станом на початок 2016 р. статутний капітал перевищував регулятивний капітал та балансовий капітал приблизно у 2 рази (206387 проти 130974 та 103713 млн грн. відповідно).

Нестійкий характер розвитку економіки, а також висока інфляція, яка, збільшуючи номінальну вартість активів і пасивів банку, водночас зменшує реальну вартість його капіталу, об'єктивно зумовлюють потребу реалізації заходів із збільшення рівня капіталізації.

Враховуючи зарубіжний досвід у нарощенні капіталізації банківських систем, можна виділити кілька способів досягнення даної мети.

Перш за все, банківська система України потребує *консолідації*. Це можна здійснити за допомогою механізмів консорціумного кредитування, створення банківських об'єднань, злиття банків, їх реорганізації, передачі активів і пасивів проблемних банків іншим банкам. Проте це неможливо здійснити без впровадження відповідних заходів НБУ та вдосконалення нормативної бази, яка б визначала процедуру консолідації банків. Звичайно, крім об'єктивних причин, що заважають процесу консолідації банків, є і суб'єктивні, зокрема — небажання головних акціонерів зливатися з іншими банками. Виходом із цієї ситуації може бути створення банківських об'єднань на зразок фінансових та банківських холдингових груп, банківських корпорацій. Вони зберігають право власності і управління, а також пропорційного розподілу прибутку. [2]

Наступним заходом є *покращення корпоративного управління у банківській сфері*. Необхідно розробити плани підвищення капіталізації, здійснити заходи щодо поліпшення якості капіталу та забезпечення достатнього рівня покриття фінансових ризиків, покращити дивідендну політику, запровадити у банківську практику розрахунок економічного капіталу у стратегії регулювання фінансових ризиків, удосконалити корпоративні системи ризик-менеджменту банків. [3, с. 98]

Безперечним є той факт, що формування повноцінної інфраструктури фондового ринку та лібералізація операцій банків з цінними паперами дозволили б, з одного боку, нарощувати капітальну базу банків, а з іншого боку – використовувати цінні папери як привабливий об'єкт для вкладання коштів.

Водночас не можна залишити поза увагою і позитивні зміни, зокрема, прийняття Верховною Радою Закону України «Про внесення змін до закону «Про заходи, спрямовані на сприяння капіталізації та реструктуризації банків» [4], дія якого спрямована, перш за все, на стабілізацію роботи банківської системи України, мінімізацію впливу складної економічної ситуації на діяльність банків та пов'язаних з цим негативних явищ [1]. Цей закон є одним із заходів, передбачених Комплексною програмою розвитку фінансового сектору до 2020 року [5]. Закон надає право Національному банку не відносити банк до категорії проблемних і неплатоспроможних, якщо зменшення розміру регулятивного капіталу, значення нормативу адекватності регулятивного капіталу, нормативів поточної та короткострокової ліквідності, збільшення обсягу негативно класифікованих активів банку, за якими має оцінюватися ризик та формуватися резерви згідно з нормативно-правовими актами Національного банку України, спричинені девальвацією курсу гривні або формуванням резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями.

Отже, перспективи виходу банківської системи з кризи нерозривно пов'язані з необхідністю нарощення капітальної бази вітчизняних банків, а це, своєю чергою, є можливим за умов формування банками власної стратегії розвитку та сприятливих економіко-правових умов діяльності банків.

Література

1. Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс] Режим доступу: www.bank.gov.ua
2. Конопатська Л. В. Основні напрями підвищення рівня капіталізації банківської системи України / Л. В. Конопатська // Фінанси, облік і аудит : зб. наук. праць / – К. : КНЕУ, 2008. – Вип. № 12. – С. 52-59.
3. Денис О.Б. Корпоративне управління в банках: Навч. посіб. – Львів: ЛБІ НБУ, 2006. – 222 с.
4. Про внесення змін до Закону України "Про заходи, спрямовані на сприяння капіталізації та реструктуризації банків" // Відомості Верховної Ради (ВВР), 2016, № 5, ст.51.
5. Комплексна Програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року [Електронний ресурс] / Постанова від 18.06.2015 № 391. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0391500-15>

УДК 336.64

Свириденко Олександр Олександрович
аспірант Державного науково-дослідного інституту
інформатизації та моделювання економіки,
Міністерства економічного розвитку та торгівлі

Сибірянська Юлія Володимирівна
к.е.н., доцент кафедри фінансів ДВНЗ «Київський
національний економічний університет імені Вадима
Гетьмана»

ДОСВІД ПІДТРИМКИ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В ПОЛЬЩІ, ТУРЕЧЧИНІ, ГРУЗІЇ.

Проблеми функціонування суб'єктів малого підприємництва (далі – МСБ) в Україні сьогодні знаходяться в центрі уваги як представників бізнес асоціацій, громадськості, державних управлінців, так і іноземних донорів та фінансово-кредитних установ. Уряд наразі працює над розробкою стратегії розвитку МСБ 2020, метою якої є створення сприятливих умов для ведення бізнесу в Україні; на рівні територіальних громад проводяться обговорення місцевих та регіональних стратегій розвитку МСБ. І це не дивно, так як представниками МСБ в Україні є понад 99% зареєстрованих суб'єктів господарської діяльності, а отже є дійсно рушійною силою, що генерує національне багатство шляхом створення нових робочих місць, зростання валового внутрішнього продукту, стимулювання розвитку конкурентоспроможності і інноваційного потенціалу економіки. Серед багатьох проблем, які опосередковують діяльність суб'єктів МСБ в Україні, увагу доцільно акцентувати на обмеженості доступу до фінансових ресурсів та існуючих міжнародних програмах підтримки МСБ. Так, сьогодні вітчизняним представникам бізнесу відкриваються широкі потенційні можливості у залученні фінансових ресурсів від міжнародних організацій та донорів (зокрема COSME, Horizon-2020, East Invest, EU SURE, DCFTA, EFSE, UKEEP, Unlimit Ukraine, STAREP, USELF та інші), разом з тим, проблема доступу до фінансування є невирішеною в переважній мірі через низьку обізнаність представників МСБ із існуючими потенційними можливостями залучення фінансових ресурсів, а також їх неготовність (організаційну та управлінську) до прийняття участі в відповідних програмах, недовіра до зовнішніх інвесторів. Для розуміння ефектів від залучення зовнішнього фінансування та співпраці з міжнародними фінансовими організаціями в сфері розвитку МСБ, доцільно дослідити досвід інших країн, які на сьогодні вважаються досить привабливими для інвестування, а саме: Грузії, Польщі та Туреччини.

Так, Грузія сьогодні є привабливою країною для відкриття та ведення бізнесу. В

рейтингу легкості ведення бізнесу займає 16 місце. Завдяки економічним реформам, держава відмовилась від вагової частини власності, в правовій сфері збільшився рівень захисту інтересів громадян, податкова реформа дозволила скоротити кількість податків (із 22 залишилися 6) та зменшити їх розмір, відбулось радикальне спрощення державних процедур. Малий та середній бізнес вносить відносно великий вклад в грузинську економіку. МСП складають більше 90% всіх діючих в країні підприємств та забезпечують близько 43% зайнятості населення.

Відповідальність за формування політики в сфері МСП в Грузії несе Міністерство економіки та сталого розвитку. Набрало значимості також і створення Агентства з розвитку підприємництва (Enterprise Georgia) в лютому 2014 року. Агентство підпорядковується Міністерству економіки та відповідає за реалізацію політики в сфері підприємництва і підтримки МСП, розвитку експорту. Агентство сприяє розвитку МСП шляхом фінансових та інших інструментів, включаючи розвиток підприємницьких вмінь, навчання, стимулювання експорту та забезпечення доступу до фінансування, надає консультативні послуги.

Розглянемо три основні програми з підтримки малого та середнього бізнесу в Грузії.

- *DCFTA (Deep and Comprehensive Free Trade Area)*. Дана програма являється частиною ініціативи EU4Business, призначення якої – підтримка проектів ЄС для середнього та малого бізнесу в країнах Східного партнерства. Організаторами цієї програми є ЄБРР, ЄС, Банк Грузії [1], якими було запущено схему фінансової підтримки для МСБ для підвищення якості продукції місцевого бізнесу, модернізації їх послуги у відповідності до європейських стандартів. Фінансові пакети, які пропонує програма, дозволяють розширити доступ до кредитних ліній в національній валюті, а також підтримати конкретний бізнес, підприємців з метою забезпечення доступу до фінансів, ноу-хау та консультативної допомоги. Дана ініціатива, на думку експертів, допоможе місцевим МСП створити сприятливий клімат для транскордонної торгівлі та економічного росту Грузії.

- Програма «*Produce in Georgia*» організована Урядом Грузії в особі Агентства з розвитку підприємництва в Грузії (Enterprise Georgia) [2]. Дана програма була ініційована в 2014 році і направлена на стимулювання в країні місцевого виробництва, передбачає пільгове кредитування малого та середнього бізнесу. Програма реалізується в тісному співробітництві з комерційними банками, зокрема, надає бенефіціарам послугу субсидування ставок по кредитах. Ціль програми – розвиток підприємництва в Грузії, зокрема передбачає створення нових підприємств та підвищення конкурентоздатності приватного сектору та експортного потенціалу, а також сприяння забезпеченню доступності нових технологій шляхом технічної допомоги. Станом на 2016 рік в рамках програми профінансовано 171 підприємство на загальну суму інвестицій більше 395 млн. ларі (170 млн. доларів США) та працевлаштовано близько 7,6 тисяч чоловік.

- Програма *Micro and Small Business Support* [3], яку здійснює Агентство з розвитку підприємництва в Грузії та яка призначена для надання фінансової підтримки та консультативних послуг в сфері мікро- та малого бізнесу в Грузії. Етапи програми включають відбір найкращої бізнес-ідеї, розробка бізнес-плану та фінансування в розмірі від 5000-15000 грузинських ларі.

Польща займає 24 місце в рейтингу Doing Business та являється однією з найпривабливішою країною для ведення бізнесу в Центральній та Східній Європі. За кількістю інвестиційних проектів в регіоні також займає лідируючі позиції. До переваг відкриття бізнесу в Польщі можна віднести: податкові пільги та гранти з бюджету та ЄС, спеціальні економічні зони (їх у країні близько 14), діяльність агентства інформації та іноземних інвестицій, яке створює умови для стабільного припливу іноземних інвестицій і допомагає інвесторам отримувати необхідну для ведення бізнесу інформацію, компенсації для компаній, які використовую нові технології та ін. Основні програми підтримки МСБ в Польщі наступні:

Програми Польського Агентства з розвитку підприємництва (Polish Agency for Enterprise Development - PARP) за підтримки Європейського Союзу [4]. В 2014-2020 рр.

ПАРП несе відповідальність за здійснення заходів в рамках трьох оперативних програм: Програма «Smart Growth»; Програма «Knowledge Education Development»; Програма «Eastern Poland». Взагалі, польське агентство з розвитку підприємництва надає підтримку від Фонду ЄС та за рахунок державного бюджету і основні його завдання полягають в розвитку інноваційного підприємництва, малого та середнього бізнесу, інтернаціоналізації підприємств, підвищення їх конкурентоздатності. В рамках програм агентство надає кредитні кошти, гранти для розвитку інноваційних підприємств, консультаційні послуги, підтримку навчальним закладам та інституцій ринку праці.

Програма *Polish Growth Fund of Funds* організована Bank Gospodarstwa Krajowego та European Investment Fund [5] та почала діяти в 2013 році. Основна ціль: стимулювання інвестицій в акціонерний капітал в Польщі. Зі сторони Polish Growth Fund of Funds виділено 30 млн. євро та 60 млн. євро від Bank Gospodarstwa Krajowego.

Державна програма «*Support for export*» організована Урядом Польщі, Export Credit Insurance Corporation Joint Stock Company (KUBE) [6], метою якої є підтримка польського експорту шляхом надання польським та іноземним підприємствам доступу до фінансування. Програма передбачає використання наступних інструментів:

1) Короткострокове фінансування (термін погашення – менше 2 років, використовується для експорту в таких країнах, як РФ, Україна, Білорусь, Казахстан).

2) Середньо- та довгострокове фінансування (терміни погашення від 2 і більше років).

Щодо Туреччини, то в рейтингу легкості ведення бізнесу вона посідає 69 місце. В країні створено та функціонує більше 3,5 млн. підприємств малого та середнього підприємництва. 99,8% всіх підприємств Туреччини відносяться до МСБ. Вони забезпечують 63% всієї торгівлі країни. Експорт продукції МСБ складає 62,6%. Ядром інфраструктури підтримки та обслуговування МСБ є KOSGEB. Являючись державною організацією, KOSGEB не лише підтримує мале та середнє підприємництво всередині країни, а й намагається вивести його продукцію на світові ринки, стимулює експортну направленість. Для підтримки МСБ держава виділила організації 210 млн. доларів в 2014 році. Із цієї суми приблизно 130 млн. доларів витрачено на підтримку підприємств. Виділяються кошти на розробку науково-дослідницькі проекти та інноваційні технологічні продукти. Заключаючи договір з банками, KOSGEB покриває частину кредиту, який отримує підприємець. Робота по вирішенню перед організацією задач здійснюється в формі реалізації програм та проектів, в тому числі – за дорученнями уряду Туреччини. В числі таких стоять різні національні, територіальні та галузеві проекти і програми, зокрема:

- Програма по підготовці кадрів МСП (щорічно в рамках програми близько 6 тисяч спеціалістів, які працюють на МСП, проходять підготовку);

- Проекти по створенню різноманітних галузевих дослідницьких центрів та лабораторій;

- Проект з підтримки експортної діяльності;

- Програма проведення консультацій на тему «МСП в міжнародному конкурентному середовищі» та ін.

В залежності від кількості та вартості реалізованих програм бюджет KOSGEB в різні роки складав від 50 до 300 млн. доларів в рік.

Іншою структурою, яка направляє свою діяльність на підтримку МСБ, є Фонд підтримки середніх підприємств, основними задачами якого є: формування надійної інфраструктури малого бізнесу, стимулювання МСБ, вирішення проблем фінансування МСП, технологічний розвиток, консалтинг, покращення інвестиційного клімату, підвищення іміджу МСП в суспільстві. До числа організацій, які займаються проблемами малого бізнесу в Туреччині, варто також віднести Дирекцію малого підприємництва міністерств промисловості та торгівлі, які розробляють законодавство в сфері МСБ. Наряду с цим слід відмітити роль Національного Банку Туреччини, який створений з ціллю кредитування МСП. Банк також сприяє в організації підготовки кадрів, плануванні виробництва та збуту, та інші консультаційні послуги.

Як видно з досвіду досліджених країн, основна роль в них належить агенції з розвитку підприємництва. Тому, передбачена в проекті Стратегії розвитку МСБ в Україні мета створити Агентство розвитку МСП може вважатись обґрунтованою. Важливо при цьому чітко визначити функції, повноваження та передбачити відповідальність для менеджменту даного Агентства за його дії в реалізації програм підтримки МСБ в Україні. Крім того, механізми підтримки середнього, малого та мікропідприємництва мають бути різними та враховувати специфіку функціонування та особливі потреби кожної із зазначених груп, оскільки враховуючи існуючий в Україні вартісний критерій в розподілі СГД на групи, більшість суб'єктів господарювання середніх за розміром згідно ГКУ є водночас великими платниками податків (розрив між вартісним критерієм малого і середнього бізнесу 40 млн Є (це близько 1,1 млрд грн). Даний факт вносить викривлення в показники офіційної статистики щодо сукупного внеску суб'єктів МСБ у створення доданої вартості в країні.

Література:

- 1) Офіційний сайт Європейського банку реконструкції та розвитку. Електронний ресурс. Режим доступу: <http://www.ebrd.com>
- 2) Government Program “Produce in Georgia” 2015 year in numbers // Електронний ресурс. Режим доступу: <http://enterprisegeorgia.gov.ge/files/document/2667557df95c7327c207031064464cf1.pdf>
- 3) SME – Service center. // Електронний ресурс. Режим доступу: <http://enterprisegeorgia.gov.ge/en>
- 4) Official website of The Polish Agency for Enterprise Development (PARP) Електронний ресурс. Режим доступу: <https://en.parp.gov.pl>
- 5) Official website of Polish Growth Fund of Funds (PGFF) Електронний ресурс. Режим доступу: http://www.eif.org/what_we_do/resources/pgff/
- 6) Government Program Supporting Exports // <http://www.kuke.com.pl/en/supporting-exports/government-program-supporting-exports/>

УДК 330.33/.36

Скитьова Ганна Сергіївна
к.е.н., доцент кафедри стратегії підприємств
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»,
тренер програми ЄБРР «Жінки у бізнесі»
ganna.skytova@kneu.ua

ПРАКТИКА ЄБРР ЩОДО ФІНАНСОВОЇ ТА КОНСУЛЬТАТИВНОЇ ГЕНДЕРНОЇ ПІДТРИМКИ МСП В УКРАЇНІ

Анотація. Розглядається питання гендерного вирівнювання малого і середнього підприємництва в Україні шляхом надання спільних фінансових послуг ЄБРР та вітчизняних банківських установ, а також комплексу мережевих тренінгових, консультаційних та експертних послуг для жінок-власниць та керівниць підприємств малого і середнього бізнесу.

Постановка проблеми. В багатьох розвинених країнах та країнах, що розвиваються, жіноче підприємництво відіграє ключову роль в створенні робочих місць і забезпеченні економічного зростання. В таких країнах, як Канада, Швеція, Німеччина, Польща та ін. питання гендерної рівності задля створення рівних можливостей для жінок в бізнесі є не просто питанням рівності чоловіків і жінок, але також є економічним пріоритетом на рівні

міждержавної співпраці. З одного боку, за даними [1] жінки в бізнесі мають менші можливості щодо навчання та розвитку, знаходяться під більшим тиском стресу та мають гірший баланс «життя-робота», ніж чоловіки. З другого боку, вітчизняні представники малого бізнесу незалежно від гендеру, які сьогодні працюють в умовах фінансово-економічної кризи, значно обмежені в доступі до кредитних ресурсів через цілу низку проблем, серед яких висока відсоткова ставка кредитів, високий рівень корупції щодо ведення бізнесу, низька обізнаність підприємців МСБ щодо використання фінансових інструментів. Тому сьогодні актуальним є питання залучення жінок-підприємців до програм фінансової та консультативної підтримки, які пропонує Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР), що дозволяє їм активніше брати участь в бізнесі та вести його ефективніше, а також стає джерелом інновацій для малого і середнього підприємництва.

Метою даної роботи є висвітлення практики фінансових інституцій, що працюють в Україні, щодо надання фінансової, тренінгової та консультативної підтримки жінкам, що володіють або займають керівні посади на малих та середніх підприємствах; аналіз можливостей та умов участі в таких проектах; ризиків та перешкод в їх реалізації.

Результати дослідження. Програма ЄБРР з підтримки малого і середнього підприємства працює з 1996 року, від початку роботи в Україні. За 20 років існування програми ЄБРР надав можливість понад 603 підприємствам отримати доступ до консультування завдяки фінансуванню з боку Австрії, Канади, Данії, Європейського Союзу, Спеціального фонду акціонерів ЄБРР, Фінляндії, Німеччини, Греції, Італії, Японії, Люксембургу, Нідерландів, Норвегії, Швейцарії, Фонду співробітництва ЄБРР-Тайвань і Великобританії. Проект в Україні у 2016-2020 рр. фінансує Європейський Союз, Спеціальний фонд акціонерів ЄБРР, Уряд Швеції та Уряд Сполучених Штатів Америки [2].

Програма ЄБРР “Women in business” («Жінки у бізнесі») є відносно молодою, вона була започаткована в 2011 році для ряду країн (від Західних Балкан та Хорватії в країни Східної Європи, Туреччини та Кавказу). В Україні та ряді пострадянських країн (Білорусь, Молдова, Грузія, Вірменія, Азербайджан програма реалізується) з 2015 року і спрямована на допомогу жінкам розкрити свій потенціал як підприємця, вдосконалити свої навички в економіці, менеджменті та лідерстві і заохочувати їх участь у бізнесі. На кінець 2016 року в програмі взяло участь 25 країн і декілька тисяч жінок з малого і середнього бізнесу.

В Україні долучитись до програми мають право жінки, які працюють виключно у малому і середньому бізнесі, які відповідають наступним критеріям: [3]

(а) на підприємстві загальну відповідальність за оперативне управління компанією несуть жінки, які також можуть частково або повністю володіти бізнесом;

(б) бізнес-програма зосереджена виключно на малих і середніх підприємствах (за класифікацією ЄБРР це означає, що в компанії працює не більше 250 працівників, підприємство повинне мати не більше, ніж € 50 млн. річного обороту і валюта балансу за поточний період не може перевищувати € 43 млн);

(в) підприємство працює легально, відкрито і прозоро у правовому полі України, сплачує всі податки і веде всю бухгалтерську документацію в повному обсязі;

(г) підприємство працює не менше 24 місяців (і має відповідну документацію), на підприємстві офіційно працевлаштовано не менше 10 працівників, з яких не менше 50% є жінками.

Згідно з політиками Банку, Програма працює з очолюваних жінками підприємствами майже в кожному секторі промисловості, виключення становлять бізнеси в банківській сфері та сфері фінансових послуг, виробництві та продажі продукції військового призначення, азартних ігор, виробництві та продажу тютюну.

Жінки, які працюють у бізнесі і долучаються до програми у будь-якій країні, мають можливість отримати:

по-перше, полегшений доступ до фінансування за рахунок партнерства ЄБРР та місцевих банків, таких як Ощадбанк, Приватбанк та ін. (мінімальний розмір кредиту від €1

млн), які стали партнерами Програми, які пропонують спеціалізовані фінансові продукти, розроблені для потреб жінок у бізнесі;

по-друге, бізнес-консалтинг (в т.ч. на умовах грантування), навчання для початківців і підтримку більш досвідчених жінок-підприємців, мережеві можливості, схеми наставництва (коучингу).

Програма «Жінки у бізнесі» об'єднує в собі такі структурні елементи: (а) забезпечення фінансування, (б) мережеві бізнес-семінари, (в) бізнес-консультації; (г) бізнес-коучинг; (д) галузеву експертизу; (е) тренінги з навичок ведення бізнесу; (є) наставництво. Ці елементи Програми реалізуються поступово і мають свою логіку.

Забезпечення фінансування є однією з найбільших проблем, з якими стикаються підприємства малого та середнього бізнесу, особливо в Україні протягом останніх декількох років. Програма «Жінки у бізнесі» співпрацює з українськими банками щодо надання цільового фінансування жінкам-підприємцям для інвестування у розвиток і зростання бізнесу. Кредити надаються на умові низьких відсоткових ставок (або навіть з 0% ставкою для інноваційного бізнесу), крім того, якщо жінка-підприємець отримала кредит від одного з банків-партнерів Програми, їй відшкодовується 10% від суми витрат консультативного проекту.

Програма приблизно раз на квартал проводить семінари і тренінги, які об'єднують жінок-підприємців і вчать, як спільно використовувати ресурси, доступні для них, які нові продукти та послуги розробили для них банки-партнери, консультанти Програми допоможуть визначити коло проблем, які можна вирішити завдяки участі в Програмі. Це також можливість зустрітися з іншими підприємцями в регіоні, обмінятися ідеями та досвідом і створити свою професійну мережу. Можна зустрітися з бізнес-професіоналами, а також представники організацій підтримки жінок-підприємців, в тому числі різних бізнес-асоціацій, торгових палат, жіночих асоціацій та ін.

Наприклад, у Туреччині і Сербії участь у Програмі бізнес-асоціацій мало дуже гарний ефект. Так, в результаті дворічної програми співпраці у 2011-2013 роках в Белграді, Сараєво і Загребі жінки-підприємці об'єдналися в мережу задля синергії і отримали підтримку від Асоціації підприємців Сербії щодо розробки довгострокової стратегії та оптимізації маркетингової діяльності своєї організації. [4] В свою чергу, асоціація значно розширила коло членів та має регулярні фінансові потоки від різних донорів. Така співпраця з Бізнес-асоціаціями, на наш погляд, може значно підсилити розвиток програми в Україні.

Учасниці програми мають можливість пройти тренінги з навчання навичок ведення бізнесу як для початківців, так і для досвідчених власниць бізнесу. Для різних країн були досліджені різні потреби у тренінгах, в Україні такими пріоритетами стали фінансова грамотність та бізнес-планування, управління маркетингом та електронна комерція, лідерство та організаційний розвиток. Навчання проводиться на платній основі, де жінки підприємці мають оплатити не менше 10% від вартості тренінгу, за модульним принципом. На першому 4-5 денному навчальному модулі учасниці тренінгу отримують базові знання та навички, далі протягом 2-4 тижні вони розробляють власний проект розвитку бізнесу (самостійно або з залученням бізнес-консультантів), а потім поглиблюють свої знання та закріплюють навички на другому модулі навчання.

Також в рамках Програми жінки-підприємці мають можливість отримати бізнес-консультації від кваліфікованих українських консультантів (наприклад, консультантів KSE, HR School, Києво-Могилянської бізнес-школи, КНЕУ та ін). У 2015/2016 рр. Програмою було підтримано ряд проектів, які допомагають компаніям отримати доступ до ноу-хау, від технічних знань для створення веб-сайту, до впровадження системи управління якістю, яка відповідає стандартам ISO, підвищення енергоефективності та підвищення ефективності управління персоналом.

Після захисту бізнес-планів жінки-підприємниці мають можливість отримувати щомісячний коучинг протягом року від бізнес-тренерів місцевого та міжнародного рівня, а також від досвідченої жінки-підприємця з глобальної мережі Програми. При цьому в

залежності від цілей проекту та обсягу наданих послуг Програма відшкодовує частину витрат на консалтинг та подальший коучинг.

Для тих компаній, жінки-власниці або керівниці яких хочуть конкурувати на міжнародному рівні або залучати інвестиції, доступною є галузева експертиза та співпраця з міжнародним консультантом, який має більш ніж 15-річний досвід роботи в топ-менеджменті в тій же галузі, як і бізнес учасниць Програми. Ці проекти зазвичай включають питання загального управління, наприклад, стратегічний аналіз компетенцій підприємства, від продажів і маркетингу до експорту, інвестицій, фінансового і стратегічного планування. Інші проекти, які потребують галузевої експертизи, вимагають від експертів спеціалізованих технічних знань (наприклад, правильних рівнів вологості для вовнопрядіння, лабораторних стандартів для виробництва фармацевтичних препаратів).

Протягом 2015/2016 фінансового року завдяки участі у Програмі ЄБРР «Жінки у бізнесі» отримані наступні результати [3]:

- o 83% очолюваних жінками підприємств збільшили оборот в середньому на 28%;
- o 57% підприємств збільшили кількість працівників і створили нові робочі місця;
- o 73% підвищили продуктивність підприємства;
- o 14% отримали доступ до зовнішнього фінансування для розвитку бізнесу.

Висновки. Гендерна нерівність в управлінні та володінні бізнесом в Україні є певною перешкодою для розвитку малого і середнього підприємництва. Гендерне вирівнювання МСБ можливе шляхом розширення доступу до фінансових ресурсів жінок підприємниць, підвищення рівня їх освіченості з питань ведення бізнесу та розвитку лідерства, а також супроводження бізнес-планів та планів особистого розвитку жінок-підприємниць їх наставниками з числа вітчизняних та міжнародних бізнес-тренерів та галузевих експертів. Однак вимоги ЄБРР щодо прозорості ведення бізнесу та розмірів кредитування на рівні країн Євросоюзу, залишаються такими, що їх важко досягнути в Україні, і потребують подальшого уточнення та обговорення.

Література

1. Vestager M. FT Women At The Top How to Achieve Gender Balance and Redefine Leadership [Електронний ресурс] / M. Vestager, V. Hunt, K. Richardson-Walsh // Financial Times – Режим доступу до ресурсу: <https://live.ft.com/Events/2016/FT-Women-At-The-Top>.
2. Grow your business in Ukraine [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ebrd.com/work-with-us/advice-for-small-businesses/ukraine.html>.
3. Програма "Женщины в бизнесе" [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ebrdwomeninbusiness.com/?s=about>.
4. Inclusion: Women in Business case study [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ebrd.com/case-studies/women-in-business.html>.

УДК 330.22

Смірнова Ольга Олегівна
канд.економ.наук, доцент
доцент кафедри інвестиційної діяльності
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»
e-mail: o.smirnova@ukr.net

Зеленько Микола Павлович
студент 6 курсу 2 групи
фінансово-економічного факультета
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»

ШЛЯХИ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНОГО БІЗНЕСУ БАНКУ

Автори розглядають проблеми розвитку інвестиційної діяльності банку як одного з основних джерел розвитку реального сектору економіки України.

На даний момент часу, в процесі своєї роботи всі банки України як комерційні установи орієнтуються на надання короткострокових операцій, зовсім не плануючи про довгострокову перспективу. Протягом усього часу існування банківської системи України частка інвестиційних операцій в активах не займала суттєвого значення і в 2015 році становила 12,8 % загалом, а якщо брати кожен банк окремо ця частка може і не перевищити і одного відсотка. Основною ж є надання кредитів, які і формують основну частку чистого прибутку. Але у зв'язку з кризовими явищами 2014-2016 років, обсяг кредитування українських банків суттєво зменшився і як наслідок це призвело до того, що жоден банк України не отримав прибутку за даний період, а навпаки зазнав катастрофічних збитків. Банки, для того щоб ліквідувати розриви і покращити власний фінансовий стан переорієнтувалися на розрахунково-касові операції, зокрема підвищили тарифи на їх проведення. Проте, досить незрозумілим є питання небажання розвивати інвестиційні операції банку. В Україні, незважаючи на те, що майже не представлені операції з цінними паперами, проте саме банки є основними учасниками інвестиційного ринку, вони займають головну роль. Особливо це стосується андеррайтингу.

Звичайно, цінні папери потребують значних вкладень, але і віддача від них у вигляді процентних доходів є набагато вищою, ніж від кредитних операцій. Найбільш популярні в нашій країні є споживчі кредити на середні за обсягом грошові кошти, але вони є недовготривалими (254 дні) та не рентабельними. Однією з причин кризи в банківській системі, яка зараз присутня, можна вважати саме концентрацію на таких (споживчих) кредитах. Клієнти, які отримали кредити в попередні періоди погашати їх не в змозі, а нові кредити не мають попиту в даний час, хіба що мікрокредити. Відповідно, основне джерело прибутків для банків підірване. Інвестиційні операції банку ж орієнтуються на довгострокову перспективу. Незважаючи на те, що ринок цінних паперів в Україні майже не представлений, але присутні міжнародні банки, які функціонують в багатьох країнах, тому мають доступ до Лондонської біржі. Крім того, інвестиційні операції - це не лише діяльність на первинному чи вторинному ринку цінних паперів, а й довгострокові інвестиційні кредити. Для даного виду кредитування характерні великі обсяги вкладень і відповідні великий відсоток прибутку. Проте для нормального функціонування інвестиційного бізнесу в Україні існує ряд суттєвих переваг і лише їх вирішення дасть повних ефект від їх застосування.

Головною з таких проблем є низька компетенція персоналу банку. Оскільки банки ніколи не проводили значних і довготривалих операцій, дуже мало банківських працівників обізнані в деталях їх проведення. Тому мінімальних обсяг, що є в наявності серед найбільших банків не завжди рентабельний. Другою проблемою, яка стримує розвиток інвестиційних операцій, є рівень доходів населення як потенційних клієнтів. Мало хто в Україні зацікавлений у проведенні довгострокових операціях через брак коштів. Звичайно, ця проблема, а точніше її вирішення не стосується конкретно банківських установ. Проте все ж існують на українському ринку ті, хто мають мінімальну суму для вкладання в такий вид джерел доходів, не мають наміру вкладати кошти на довгостроковій основі. Тут виникає інше питання, а саме відсутність довіри до банку. Тому проблема низької частки інвестиційних операцій є не лише суто банківською, а й охоплює макроекономічний рівень.

Отже, інвестиційна діяльність банків є важливим джерелом розвитку реального сектору економіки, забезпечуючи тісний зв'язок між секторами юридичних осіб, фізичних осіб і банківських установ. Подальший розвиток даного напрямку дозволить адаптуватися до умов світового ринку та забезпечити стабільний розвиток банківського сектору України

Література:

1. Національний Банк України [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт. – Доступний з: < <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>>.
2. Пшик Б.І., Печенко О.О. Актуальні проблеми розвитку банківської інвестиційної діяльності в Україні/ Б.І. Пшик, О.О. Печенко // Фінансово-кредитна діяльність: Проблеми теорії та практики 2.17 (2015): 24-32
3. Н.В. Черевик, І.О. Компанієць Діяльність інвестиційних банків в Україні: проблеми та перспективи розвитку/ Черевик Н.В., Компанієць І.О.// Ефективна економіка: Електронне наукове фахове видання. - №2, 2010. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=133>

УДК 336.64

Сосой Сергій Вікторович,
магістрант Університету ДФС України

МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ АНТИКРИЗОВОГО ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Функціонування підприємства в умовах сучасних економічних реалій припускає можливість виникнення кризових ситуацій, при чому деякі автори заявляють, що криза або його загроза взагалі невід’ємна частина діяльності підприємства [1, с. 83]. Відповідно криза, в кінцевому підсумку, стає причиною банкрутства підприємства. Вона пов’язана з невідповідністю показників його фінансово-господарського розвитку параметрам навколишнього середовища. Вказані показники можна розділити на дві основні групи: зовнішні (не залежать від діяльності підприємства); внутрішні (залежні від діяльності підприємства).

Реакцією підприємства на реальну або потенційну можливість настання банкрутства, як наслідку прогресування кризи, виступає система фінансових методів діагностики і захисту підприємства від ймовірності настання банкрутства. Одним з варіантів вирішення є продаж майна боржника на публічних торгах, або викуп майна і погашення боргів працівниками даної фірми [2, с. 109]. Для цього використовується практика санації. Система попередження реального або потенційно можливого банкрутства носить назву системи антикризового фінансового управління, яке є видом управління, в якому відбуваються контрольовані процеси передбачення криз, пом’якшення їх наслідків та використання факторів криз для розвитку організації.

Основна роль в системі антикризового управління підприємства приділяється використанню внутрішніх механізмів фінансової стабілізації, яка в умовах кризових ситуацій послідовно здійснюється за етапами: усунення неплатоспроможності, відновлення фінансової стійкості, забезпечення фінансової рівноваги в тривалому періоді.

Антикризове управління для реалізації своєї основної мети – тобто для відновлення фінансової рівноваги підприємства та мінімізації ризиків зниження його ринкової вартості, передбачає вирішення низки завдань, до числа яких відносять: своєчасне діагностування передкризового фінансового стану підприємства і прийняття необхідних превентивних заходів щодо запобігання фінансовій кризі; усунення неплатоспроможності підприємства; відновлення фінансової стійкості підприємства.

Термін «антикризове управління», як відзначається в роботах деяких вітчизняних фахівців з теорії фінансового менеджменту, в українських умовах ще не набув сталого визначення. Причиною термінологічних різночитань є відсутність достатнього досвіду в антикризовому менеджменті. Необхідність антикризового управління визначається цілями розвитку соціально-економічних систем і існуванням небезпеки виникнення кризи. Однак неоднозначність і різноманітність змісту кризи дають у науці різні підстави для класифікації економічних криз і циклів.

Категорія антикризового управління встановлює понятійну демаркацію одного типу управління від іншого. Багатозначність економічного, особливо управлінського розуміння цієї категорії, обумовлюється двоїстою природою будь-якої кризи, що одночасно творить і руйнує, тобто формує передумови і підготовляє умови для подальшого розвитку і звільняє від колишньої стратегії бізнесу [3, с. 122].

Теорії, що розглядають кризу як явище, орієнтовані на ламання старого і розвиток нового, сприймають його позитивно. Тому в основу закладена не боротьба з кризою, а реструктуризація системи, що відповідає новим відносинам. Стає очевидним, що своєчасне розпізнавання ознак і природи кризи, його локалізація, використання елементів дослідження як міри превентивної санації і відновлення платоспроможності складають суть цілей діагностики в антикризовому управлінні.

В залежності від цілей та методів здійснення діагностики фінансової кризи підприємства поділяється на дві основні системи: систему експрес-діагностики фінансової кризи, систему фундаментальної діагностики фінансової кризи.

Експрес-діагностика банкрутства характеризує систему регулярної оцінки кризових параметрів фінансового розвитку підприємства, яка здійснюється на базі даних його фінансового обліку за стандартними алгоритмами аналізу. Основною метою експрес-діагностики банкрутства є виявлення ознак кризового розвитку підприємства і попередня оцінка масштабів кризового його стану [4, с.291].

Процес реалізації антикризового управління має безліч специфічних аспектів. Це пов'язано з тим, що прийняття і реалізація антикризових рішень відбувається в стресовому режимі, під тиском можливої загрози банкрутства з одного боку та необхідністю нейтралізації цієї загрози з іншого. З цього випливає ряд факторів, що визначають проблематичність реалізації антикризового управління, зокрема: підвищеною чутливістю до фактору часу; мобільністю і динамічністю у використанні обмежених ресурсів; специфічними антикризовими критеріями вибору варіантів рішення; підвищеною увагою до завчасного опрацювання варіантів управлінських рішень, оцінки їх наслідків та ін.

Враховуючи зазначене вище слід акцентувати увагу на тому, що в умовах необхідності застосування антикризового фінансового управління підприємство потрапляє в досить-таки складну ситуацію: з одного боку воно стикається з потенційним або реальним кризовим станом, а з іншого – з низкою інших проблем. Вказані проблеми посилюють проблематичність реалізації антикризового фінансового управління і вимагають від фінансового менеджера, як мінімум, врахувати їх можливий вплив.

Одним з інструментів адекватного реагування на виклики є впровадження ефективно діючої системи внутрішнього аудиту, основними цілями якої є: здійснення впорядкованої і ефективної діяльності підприємства, включаючи рентабельність і захищеність від збитків; забезпечення дотримання загальної управлінської політики; запобігання виникнення банкрутства, нейтралізація його причин на ранніх стадіях його прояву та ін. [5, с. 112]. Відповідно у разі функціонування ефективною системи внутрішнього контролю, підприємство в значній мірі зможе знизити ступінь ймовірності банкрутства і запобігти його наслідкам, нейтралізуючи можливу кризу на ранніх стадіях – при виявленні причин, що його породжують.

Список використаних джерел:

1. Басовский Л. Фінансовий менеджмент. Підручник. – видання перероблене і доповнене: Инфра-М, 2010. – 240 с.
2. Кований С. Теорія антикризового управління підприємством – М.: Кнорус. Перевидано, 2011р. – 160 с.
3. Гетьман О. О. Економічна діагностика. Навчальний посібник. – 2010 р. – 248с.
4. Черничко Н. В. Деякі проблеми моделювання діагностики банкрутства підприємства / Н.В. Чередниченко // Науковий вісник. 2005. – Вип. 15.2. – С. 291–295.

5. Корень Н. В. Сучасні орієнтири підвищення ефективності державного внутрішнього фінансового контролю / Н. В. Корень // Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія : Економіка. – 2012. – Вип. 11. – С. 111–117.

УДК 336.71

Степура А.Т.
аспірант кафедри банківської справи
КНЕУ ім. Вадима Гетьмана
м. Київ, Україна
140107@ukr.net

ПРОБЛЕМИ АКТИВІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ В УКРАЇНІ ТА НАПРЯМКИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Наслідки сучасної фінансово-економічної кризи в Україні, пов'язані із глобальною рецесією світового господарства, зниженням внутрішнього та зовнішнього попиту на вітчизняну продукцію, різкою девальвацією національної валюти, низькою інвестиційною активністю, негативним чином позначилися на функціонуванні в Україні малого і середнього бізнесу. У той же час скорочення обсягів позичок банків, що спрямовуються на розвиток малого і середнього бізнесу, ускладнення умов доступу до банківських кредитів та високий рівень процентних ставок за ними не дозволяє забезпечити потреби даного сектора у необхідних грошових ресурсах для відновлення виробничого зростання.

Однією із головних проблем в розвитку малого та середнього бізнесу в Україні слід вважати істотну обмеженість грошових і матеріальних ресурсів, що змушує підприємців шукати якісно нові підходи, схеми та механізми фінансової підтримки своїх проектів [1, с. 46]. При цьому за умов гострого дефіциту державних коштів, що можуть бути спрямовані на розвиток реального сектора господарства, а також неможливості активних зовнішніх запозичень у зв'язку із незначними масштабами бізнесу, не зважаючи на нову фінансово-економічну кризу, що розгорнулася в Україні після 2013 року, на перший план у ресурсному забезпеченні діяльності малих і середніх підприємств все рівно мають виходити механізми банківського кредитування цього виду господарювання. Не зважаючи на всі існуючі проблеми банківського бізнесу в Україні, саме банківський кредит має відкрити перед підприємцями можливості реалізації власних проектів та досягнення успіхів у бізнесі.

Однак на практиці низка труднощів, що супроводжують організацію банківського кредитування підприємств малого і середнього бізнесу головним чином гальмують розвиток даного сектора національного господарства, не даючи можливості реалізації його потенціалу в процесі подолання негативних наслідків фінансово-економічної кризи. При цьому дані труднощі стосуються як самих підприємців, так і банківських установ.

Для підприємців такими проблемами, зокрема, є високі процентні ставки, короткі терміни кредитування, відсутність чи недостатність стартового капіталу малого підприємства, обмеженість пропозиції кредитів для малого бізнесу і відсутність конкурентного ринку послуг із кредитування, складність і тривалість процедури отримання банківського кредиту.

Для банківських установ, у свою чергу, кредитування малого і середнього бізнесу в Україні надзвичайно ускладнено через високий рівень економічного ризику, що практично виключає можливість довгострокового інвестування. Суб'єкти малого та середнього підприємництва в основному утримують в обороті майже весь свій капітал, будучи надзвичайно чутливими до негативних проявів процесу пристосування України до умов відкритої економіки [2, с. 37]. Тому в умовах існуючої економічної нестабільності підприємства малого бізнесу надають перевагу швидким операціям, у зв'язку з чим вони втрачають інвестиційну привабливість як для вітчизняного, так і для іноземного інвестора.

Ще до початку кризових явищ на фінансовому ринку починали спостерігатися такі негативні явища, як збільшення портфеля неповернених позичок і «поганої» заборгованості. Однак в умовах практично необмеженого доступу на ринки зовнішніх запозичень і значного попиту на споживчі кредити, дохідність за якими покривала імовірні втрати за проблемними кредитами, зазначені тенденції в організації банківського кредитування не викликали серйозного занепокоєння.

З початком світової фінансово-економічної кризи дані проблеми загострилися ще більшою мірою, оскільки банки, намагаючись знизити рівень ризиків за своїми операціями, стали запроваджувати ще жорсткіші стандарти кредитування малого і середнього бізнесу, а то і взагалі згорнули відповідні кредитні програми, у зв'язку із чим підприємці були позбавлені можливостей інвестувати кошти в нове обладнання, розширення свого бізнесу, створення нових робочих місць. А сама зміна банківських стандартів кредитування скоротила для підприємств можливості рефінансувати вже отримані в банках кредити. Не слід також забувати і про ті особливості діяльності малих і середніх підприємств, які істотно обмежують умови їхньої ефективної взаємодії із банківськими установами щодо організації кредитування. До них можна віднести:

- тіньовий характер деяких аспектів діяльності багатьох підприємств, що пов'язано із приховуванням реальних обсягів виручки, прибутку та фонду оплати праці;
- відсутність у підприємства тривалої кредитної історії, що суттєво підвищує рівень кредитного ризику для банку;
- невеликий масштаб бізнесу, що ускладнює для банку оцінку його стану; непрозора і недостовірна звітність, що не адекватно відображає фінансові результати виробничо-господарської діяльності підприємства;
- відсутність ґрунтовно розробленого бізнес-плану щодо залучення кредиту, особливо на створення нового підприємства; відсутність або недостатність надійного і ліквідного майна, що може слугувати заставним забезпеченням отриманого кредиту.

Сукупність зазначених факторів зумовлює високий ризик банків при кредитуванні підприємств малого і середнього бізнесу, що визначає порівняно низьку зацікавленість банків у здійсненні кредитних вкладень саме в цей сектор економіки.

Тому без введення інновацій у банківському кредитуванні малого і середнього бізнесу подолати існуючі протиріччя, збільшити його обсяги і підвищити ефективність не можливо.

Для підвищення ефективності процесу кредитування в комерційному банку необхідно в першу чергу налагодити якісне інформаційно-аналітичне забезпечення. Адже жодна найдосконаліша методика аналізу позичальника або оцінка ризику не дасть надійних результатів, якщо вихідна інформація буде недостатньо повною або надійною. Шляхами вирішення проблеми є активізація діяльності бюро кредитних історій, а також запровадження відкритої, прозорої звітності самими підприємствами малого і середнього бізнесу. Крім того, важливим напрямком активізації банківського кредитування підприємств малого і середнього бізнесу є створення гнучкої системи гарантій, яка відкрила б можливості кредитування даного сектора економіки. При цьому гарантії можуть забезпечуватись як самими банками через запровадження продажу гарантій як форми вкладення капіталу з метою отримання прибутку, так і іншими зацікавленими установами, зокрема спеціалізованими фондами або іншими інститутами підтримки малого підприємництва, а також державними та муніципальними органами влади для тих малих і середніх підприємств, які працюють у соціально значущих галузях економіки, беруть участь у виконанні державних замовлень, виконують заходи в рамках регіональних програм малого бізнесу слід вважати започаткування діяльності в Україні гарантійних фондів, які зможуть взяти на себе частину ризиків комерційних банків, що кредитують малі підприємства за рахунок власних ресурсів. Зростанню економічної зацікавленості банків у кредитуванні суб'єктів малого та середнього бізнесу сприятиме також скорочення банківських витрат, пов'язаних із опрацюванням кредитних заявок, бізнес-планів та інвестиційних проектів клієнтів.

Адже адміністративні витрати банків при кредитуванні малих і середніх підприємств практично дорівнюють видаткам при розгляді кредитних заявок великих підприємств, а тому для значного розширення кредитування комерційними банками малого бізнесу необхідно запропонувати належні механізми-компенсатори високих адміністративних витрат. Таким компенсатором може бути додатковий відносно дешевий ресурс – в рамках Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні.

Серед інших факторів, які стримують розвиток банківського кредитування малого підприємництва, – низький рівень капіталізації банків, переважання у структурі банківських ресурсів коштів, залучених до запитання і на короткостроковій основі, недостатня відпрацьованість самої технології кредитування суб'єктів малого та середнього бізнесу. Знижує зацікавленість банків у кредитуванні малого бізнесу й те, що, надаючи кредит без застави, вони повинні формувати значні обсяги резервів під кредитні операції, що знижує прибутковість банківської діяльності і підвищує рівень кредитного ризику [3, с.88]. Одним із шляхів вирішення проблеми є розвиток фінансового лізингу, який може стати реальним способом отримання необхідних матеріальних ресурсів для започаткування власної справи без заставних відносин.

Розширенню банківського кредитування малого і середнього бізнесу може також сприяти активізація співпраці з міжнародними фінансовими організаціями, адже окрім довгострокових кредитних ресурсів вони спроможні передати вітчизняним комерційним банкам передовий досвід і сучасні технології кредитування малих підприємств, що сприяє зниженню величини видатків і рівня ризиків банківських установ.

Не менш важливе значення для досягнення істотних позитивних зрушень в активізації банківського кредитування підприємств малого і середнього бізнесу слід вважати реалізацію низки заходів законодавчо-нормативного характеру, спрямованих на забезпечення належного правового врегулювання та впорядкування відносин власності, заставних відносин, іпотеки, посилення правової відповідальності позичальників за порушення умов кредитування.

Ще одним важливим фактором, котрий визначає проблемні аспекти організації кредитних взаємин між банком і суб'єктами малого і середнього бізнесу, є порівняна обмеженість спектра банківських кредитних послуг. Очевидно, що перспективи вирішення цього питання полягають у розробці банківськими установами якнайширшого асортименту кредитних послуг, які вони будуть спроможні запропонувати для співпраці малим та середнім підприємствам.

Отже розгляд основних груп проблем, що супроводжують кредитні відносини банків із суб'єктами малого і середнього підприємництва, дає можливість стверджувати, що з метою всебічного обґрунтування напрямів активізації банківського кредитування малого і середнього бізнесу в умовах фінансово-економічної кризи необхідно розробити комплексну програму роботи банківської системи й участі держави у кредитному забезпеченні розвитку малого і середнього бізнесу [4, с.105]. Це дало б можливість визначити цілі, принципи і механізми реформування системи банківського кредитування у даній сфері, сформулювати основні заходи, необхідні для забезпечення активної участі банківської системи України у формуванні інвестиційних ресурсів підприємств малого і середнього бізнесу, а також визначити джерела потрібних для цього грошових коштів. На наш погляд, дана програма мала б містити чотири основні складові:

- 1) визначення стратегічних цілей програми на середньострокову перспективу;
- 2) обґрунтування принципів і механізму реалізації програми;
- 3) обґрунтування практичних кроків щодо здійснення відповідних заходів;
- 4) визначення конкретних джерел грошових ресурсів для реалізації програми.

Щодо принципів і механізму реформи взаємодії банківської системи із малим та середнім бізнесом, то вони мають відображати ті ключові засади, на яких ґрунтується стратегічне партнерство між фінансовим та реальним секторами національного господарства в плані ефективного розміщення і використання акумульованих банками грошових ресурсів

на цілі, що передбачають виробниче зростання, ріст продуктивності праці і зайнятості, збільшення добробуту населення загалом.

Основними принципами, що мають лежати в основі реалізації цієї стратегії, мають бути наступні:

- розвиток підприємництва, насамперед малого та середнього бізнесу, як головного чинника соціально-економічного розвитку країни, підвищення зайнятості населення та наповнення місцевих бюджетів;
- посилення кредитного забезпечення розвитку малого і середнього бізнесу шляхом розвитку ринку фінансових послуг;
- запровадження для банківської системи дієвих гарантійних стимулів кредитування малого і середнього бізнесу.

Можна зробити висновок, що розробка і реалізація цільової комплексної програми роботи банківської системи і участі держави у кредитному забезпеченні розвитку малого і середнього бізнесу є необхідною умовою формування мотивації у суб'єктів ринку до підприємницької діяльності, подолання наслідків фінансово-економічної кризи у національному господарстві і стимулювання виробничого зростання у всіх секторах економіки. Реалізація запропонованих заходів може сприяти зростанню рівня кредитної взаємодії банків із підприємствами малого і середнього бізнесу як одного із найбільш економічно привабливих для розміщення банківських ресурсів секторів національного господарства.

Література

1. Чибисов А. А. Проблемы банковского кредитования малого бизнеса // Финансы и кредит. – 2010. – № 6. – С. 41–47.
2. Карамішева Г.М. Проблеми кредитування малого та середнього бізнесу в умовах посткризового стану економіки / Г.М. Карамішева, А.Г. Новікова // Актуальні проблеми економіки. - 2011. - №1. - С. 34-38.
3. Коробчук Т.І. Сучасні проблеми банківського мікрокредитування в Україні / Т.І. Коробчук // Економічні науки. - 2011. - №4. - С. 86-93.
4. Ваганов К. Г. Стратегія розвитку малого та середнього бізнесу в Україні / К. Г. Ваганов, О.А. Кириченко // Актуальні проблеми економіки. – К., 2008. – №1 (79). – С. 103-119.

УДК 336.71

Стрільчук Любов Василівна
к.е.н., доцент кафедри банківської справи,
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»,
lvs9300@mail.ru

Стрільчук Юлія Ігорівна
аспірантка кафедри банківської справи,
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»,
guliathebest@mail.ru

ОКРЕМІ ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Анотація. Розглянуті основні проблеми фінансування підприємств малого і середнього бізнесу в Україні, показано чинники, що на них впливають. Визначено шляхи вирішення окремих проблем, які стримують розвиток даного сектору підприємництва в Україні.

Важливою складовою підприємницької діяльності є малий та середній бізнес, який відіграє неабияку роль в економіці, забезпечуючи робочими місцями та відповідно доходом значну частину населення, а отже справляє вплив і на соціальну сферу.

Розвиток такого важливого для економіки сегменту підприємництва неможливий без впровадження інноваційних проєктів з метою здійснення модернізації виробництва, поліпшення якості та збільшення обсягів продукції, розширення асортименту, що сприяє забезпеченню конкурентоспроможності на ринку товарів і послуг.

Малий бізнес як інституційний сектор економіки давно став домінуючим за чисельністю та обсягами виробництва як у провідних країнах світу, так і в Україні [4, с. 156]. Малі підприємства забезпечують гнучкість та стійкість економічної системи, наближують її до потреб конкретних споживачів, виконують важливу соціальну роль.

Функціонування малих підприємств має ряд переваг, таких як дрібносерійність виробництва з помірними експлуатаційними та накладними витратами, а також здатність швидко реагувати на волатильність ринкової кон'юнктури, змінювати товарний ряд залежно від зміни вподобань споживачів, оновлювати технологічні процеси.

В сучасних умовах малі та середні підприємства мають гостру потребу у фінансових ресурсах, вирішення якої залежить від доступності банківських кредитів. Банківський кредит виступає одним із основних джерел залучення грошових коштів для малого бізнесу, що дає змогу фінансувати витрати на інноваційний розвиток суб'єктів господарювання, а також придбання основних фондів, поточних активів, збільшення виробничих запасів тощо.

Причинами того, що банки неохоче кредитують підприємства малого і середнього бізнесу, стали невисока рентабельність цього напрямку кредитування для банків, недосконалість нормативно-правової бази, труднощі об'єктивної оцінки реального фінансового стану суб'єктів малого підприємництва, нестача ліквідного забезпечення кредитів, високі ризики неповернення кредитів, малоефективний механізм державних гарантій [3, с. 57]. Зважаючи на високий рівень ризику, банки уникають кредитування населення з таким цільовим призначенням як заснування малого чи середнього бізнесу. Тому для створення власного підприємства необхідно шукати інші джерела залучення капіталу.

З точки зору вже діючих підприємств-позичальників основною причиною гальмування кредитування є в першу чергу високі відсоткові ставки за кредитами, жорсткі вимоги банків щодо оцінки кредитоспроможності позичальника, забезпечення кредитів. Щодо останнього, банки віддають перевагу такому виду забезпечення як застава нерухомого майна, проте нерухомість у досліджуваних підприємствах представлена незначною часткою в активах. В умовах сьогодення банки проводять виважену політику щодо прийняття ризиків, що не сприяє довгостроковому кредитуванню, якого потребують підприємства малого та середнього бізнесу.

Зарубіжний досвід кредитування інвестиційних проєктів свідчить про високу ефективність кластерного підходу до кредитування малого бізнесу. Кластери передбачають формування груп промислових підприємств, які об'єднані за регіональними або економічними ознаками. Метою кластерного кредитування є зниження ризиків і збільшення обсягів кредитування інвестиційної діяльності малих та середніх підприємств для підвищення їхньої конкурентоспроможності через технологічне оновлення, зниження витрат, підвищення операційної ефективності, розширення асортименту продукції [5, с. 39].

Велике значення для розвитку суб'єктів малого і середнього підприємництва має державна фінансова підтримка, передбачена чинним законодавством України, а саме [1]:

- часткова компенсація відсоткових ставок за кредитами, що надаються на реалізацію проєктів суб'єктів малого і середнього підприємництва;

- часткова компенсація лізингових, факторингових платежів та платежів за користування гарантіями;
- надання гарантії та поруки за кредитами суб'єктів малого і середнього підприємництва;
- надання кредитів, у тому числі мікрокредитів, для започаткування і ведення власної справи;
- надання позик на придбання і впровадження нових технологій;
- компенсація видатків на розвиток кооперації між суб'єктами малого і середнього підприємництва та великими підприємствами;
- фінансова підтримка впровадження енергозберігаючих та екологічно чистих технологій.

Окрема увага приділяється державою розвитку підприємств малого і середнього бізнесу у сфері інновацій, науки і промислового виробництва шляхом [1]:

- сприяння розвитку венчурного підприємництва;
- створення системи економічних стимулів для розвитку економіки на основі технологічних інновацій;
- передачі наукової продукції, створеної за рахунок бюджетних коштів, для її впровадження у виробництво;
- створення умов для залучення суб'єктів малого і середнього підприємництва до укладення договорів субпідряду у сфері інновацій та промислового виробництва;
- стимулювання залучення іноземних інвестицій і розвитку взаємовигідної міжнародної інноваційної співпраці;
- створення умов для поширення кооперації між суб'єктами малого і середнього підприємництва та великими підприємствами.

Виконання передбачених вітчизняним законодавством напрямів активізації малого і середнього бізнесу забезпечить створення умов для його ефективного функціонування та інноваційної діяльності. Державна підтримка сприятиме також у певній мірі розвитку банківського кредитування малого та середнього підприємництва.

Слід зазначити, що досвід потужної державної підтримки малого і середнього бізнесу у країнах з розвинутою економікою заслуговує на увагу і може бути частково імплементований в Україні. Оскільки розвиток малого і середнього підприємництва потребує розширення джерел фінансування, то доцільно буде активізувати державно-приватне партнерство у даній сфері та посилити підтримку підприємців на етапі створення бізнесу.

Література

1. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні. Закон України від 22.03.2012 № 4618-VI — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4618-17>
2. Андреев О. В. P2B краудлендінг як механізм кредитування малого бізнесу / О. В. Андреев, В. Є. Жукова. // Наукові записки Міжнародного гуманітарного університету. — 2016. — №26. — С. 8–12.
3. Варналій З. С. Мікрокредитування малого підприємництва / З. С. Варналій, С. Г. Дрига, Л. Л. Тарангул. — Ірпінь: НУДПСУ, 2008. — 144 с.
4. Лащ Т. А. Проблеми банківського кредитування малого підприємництва / Т. А. Лащ. // Економічний простір. — 2009. — №23. — С. 155–162.
5. Мацелюх Н. П. Розвиток форм і методів кредитування малого і середнього бізнесу / Н. П. Мацелюх, О. М. Унінець. // Економічний часопис - XXI. — 2013. — №9. — С. 38–41.

ВПЛИВ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ НАСЕЛЕННЯ НА РОЗВИТОК МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Анотація. У даній роботі розглядається місце малого підприємництва в економіці, його вплив на розвиток країни. Визначено взаємозв'язок банківського кредитування населення та розвитку малого бізнесу.

Малий і середній бізнес слугує основою для економіки у розвинутих країнах світу. Даний сегмент бізнесу має надзвичайно важливе значення і для економіки України. Визначальна роль малого бізнесу обумовлена його значним позитивним впливом на економічний розвиток країни, оскільки він відіграє важливу роль у розвитку конкуренції, задоволенні потреб споживачів, скороченні безробіття.

Значним є внесок малого бізнесу в здійснення прориву за рядом важливих напрямків науково-технічного прогресу, передусім у галузі електроніки, кібернетики, інформатики. Сприяючи прискоренню реалізації новітніх технічних і комерційних ідей, випуску наукоємної продукції, малий бізнес тим самим є провідником НТП. Малий бізнес допомагає утвердженню конкурентних відносин, бо він є антімонопольним за своєю природою, що проявляється в різноманітних аспектах його функціонування [2, с. 192]. Підприємства малого бізнесу мають кращі можливості адаптації до кризових явищ в економіці, зростання цін на сировину та енергоносії, маневрування на ринку товарів і послуг. Малі підприємства достатньо швидко займають сфери діяльності, в яких не зацікавлений великий бізнес, що в значній мірі допомагає подолати стагнаційні явища в економічній системі країни [3, с. 122].

Малий бізнес робить вагомий внесок у вирішення проблеми зайнятості. Ця його функція проявляється у здатності створювати нові робочі місця й поглинати надлишкову робочу силу під час циклічних спадів та структурних зрушень економіки. Якщо у період криз 70–80-х років ХХ ст. у розвинутих країнах йшов процес скорочення робочих місць на великих підприємствах, то дрібні фірми їх не тільки зберігали, але й навіть створювали нові [2, с. 192].

Сучасні реалії економіки України свідчать про недостатній розвиток сегменту малого бізнесу та необхідність його розширення. Малий бізнес в Україні складає 85% від загальної кількості суб'єктів підприємницької діяльності (при 90-99% у розвинутих країнах). Разом з тим, частка малого бізнесу у ВВП України складає 10%, в той час, як у розвинутих країнах цей показник сягає 50-60%; частка у зайнятості – біля 20% при 50-80% в європейських країнах та США. Вплив малого бізнесу на зовнішньоекономічну діяльність є також незначним. Його частка в експорті складає лише 3-4% порівняно із іншими країнами світу. Частка малого та середнього бізнесу в експорті складає 31% у США та 50% у ЄС [1, с. 8]. Значна увага також приділяється розвитку інноваційних технологій у Китаї, де 65 % патентів та більше 80 % виробництва нової продукції припадає на підприємства малого бізнесу. Більше 50 % податкових надходжень та більше 60 % обсягу експорту також створюють підприємства малого бізнесу [3, с. 124]. Таким чином, можна зробити висновки, що у країнах з виокорозвищеною економікою малий та середній бізнес посідає значну питому вагу у основних макроекономічних показниках, таких як ВВП, обсяг експорту, та є ключовою ланкою, що забезпечує створення робочих місць, розвиток торгівлі та зростання податкових надходжень. Тому сприяння розвитку малого і середнього підприємництва в Україні є вкрай необхідним, особливо в кризових умовах.

У США розвиток малого бізнесу розпочався у період великої депресії, в умовах зниження обсягів виробництва, масового звільнення робітників, знецінення грошової

одиниці. Усвідомивши важливість розвитку малого і середнього бізнесу для економіки країни, вже на початку 50-х років уряд держави почав формувати систему регулювання та підтримки малого бізнесу, в 1953 році було створено Американську адміністрацію підтримки малого бізнесу, яка протягом багатьох років здійснює технічну та фінансову підтримку бізнесменів-початківців [4]. Для стимулювання розвитку малого бізнесу необхідно з боку держави створити належні умови для його функціонування, забезпечити можливість доступу підприємців до позичкового капіталу. Висока вартість залучення банківських ресурсів є однією з проблем, яка гальмує розвиток малого бізнесу в Україні. Тому розвиваються такі альтернативні методи фінансування як краудлендинг, краудінвестинг, P2B-кредитування, які дають змогу знизити вартість ресурсів.

Характерною перевагою малого бізнесу є здатність швидко реагувати на зміни кон'юнктури ринку. Ця його риса набула у сучасних умовах особливого значення внаслідок швидкої індивідуалізації та диференціації споживчого попиту, прискорення науково-технічного прогресу, зростання номенклатури промислових товарів та послуг [2, с. 192]. Відповідно розвиток даних підприємств залежить від ряду чинників, у тому числі, купівельної спроможності населення та наявності попиту споживачів на продукцію.

Пожвавлення попиту стимулює зростання пропозиції, а також посилення конкурентної боротьби серед учасників ринку. Це відбувається внаслідок того, що при підвищенні платоспроможного попиту продавці намагаються якнайкраще його задовольнити, нарощуючи обсяги пропозиції, використовуючи різноманітні засоби посилення конкурентних переваг, щоб розширити свою частку ринку. Тому збільшення платоспроможного попиту прямо впливає на розвиток малого бізнесу.

Важливе значення для формування у населення платоспроможного попиту відіграє банківське кредитування. Оскільки отримані позичальниками кошти спрямовуються безпосередньо на придбання товарів чи послуг на ринку, то банківське кредитування населення має значний вплив на розвиток торгівлі, а саме роздрібної, яка представлена, здебільшого, малими та середніми підприємствами.

У періоди економічного спаду банки проводять виважену політику щодо довгострокового і високоризикового кредитування на користь дрібних короткострокових позик, які можуть не мати цільового призначення. Об'єктом кредитування найчастіше виступають предмети побутової техніки, аудіотехніки. У такому випадку кредитні кошти спрямовуються на ринок товарів побутового призначення. Це призводить до зростання товарообороту, його прискорення, розвитку торговельних підприємств.

Пожвавлення платоспроможного попиту внаслідок банківського кредитування населення є стимулом для збільшення обсягів пропозиції, що відбувається або завдяки зростанню власного виробництва, або за рахунок імпорту, що також стимулює вітчизняних виробників. Товаровиробники для підвищення конкурентоспроможності власної продукції використовують як цінові, так і нецінові методи. Тобто, вони намагаються знизити ціну на свою продукцію та підвищити її якість, що може бути досягнуто за допомогою впровадження інноваційних технологій. Підприємства збільшують обсяги виробництва товарів і можуть при цьому використовувати ефект масштабу, що дозволяє розширити виробництво з незначним збільшенням витрат. Все це призводить до насичення ринку товарами, розширення асортименту та кращого задоволення постійно зростаючих потреб споживачів.

Описані процеси забезпечують також зростання кількості робочих місць і відповідно зростання рівня зайнятості внаслідок збільшення обсягів випуску продукції, створення нових підприємств, розвитку торгівлі та збільшення товарообороту. У свою чергу зростатимуть і податкові надходження до бюджету, що є позитивним вектором впливу банківського кредитування населення на економіку. Все перелічене вище призводить до зростання обсягу ВВП внаслідок кредитування банками населення, оскільки і розширення вже існуючого виробництва, і вихід на ринок нових підприємств, і розвиток торгівлі забезпечує збільшення даного показника.

Отже, банківське кредитування населення на придбання споживчих товарів має опосередкований вплив на окремі галузі економіки, сприяє пожвавленню кон'юнктури ринку, прискорює розвиток торгівлі, малого та середнього бізнесу. Це веде до збільшення кількості робочих місць, рівня зайнятості та податкових надходжень до бюджету, зростання обсягів ВВП. Для розвитку малого та середнього підприємництва в Україні, враховуючи сучасні реалії, перш за все необхідні відповідні економічні умови та державна політика, спрямована на сприяння розвитку даного бізнесу.

Література

1. Андреев О. В. P2B краудлендінг як механізм кредитування малого бізнесу / О. В. Андреев, В. Є. Жукова. // Наукові записки Міжнародного гуманітарного університету. – 2016. – №26. – С. 8–12.
2. Васильєва Д. В. Актуальні проблеми розвитку малого бізнесу в Україні / Д. В. Васильєва. // Механізм регулювання економіки. – 2011. – №3. – С. 188–196.
3. Гоголь Т. А. Світовий досвід розвитку малого бізнесу та його адаптація в Україні / Т. А. Гоголь. // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2010. – №46. – С. 120–129.
4. Малый бизнес: США [Електронний ресурс] // Малый бизнес: Кредитование малого бизнеса – Режим доступу до ресурсу: <http://www.kreditbusiness.ru/usa.html>.

УДК 336.71

Терещенко Семен Вікторович
Аспірант
КНЕУ імені Вадима Гетьмана
Semyon.ter@gmail.com

РОЛЬ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКУ ЯК ПРЕВЕНТИВНОГО СПОСОБУ МІНІМІЗАЦІЇ РИЗИКІВ

Під час фінансово-економічної кризи збереження позитивних тенденцій розвитку для банків стає однією із цілей їх діяльності на найближчий час. За умов низької платоспроможності позичальників, нестабільності залучених ресурсів, наявності значних проблем у банків із забезпеченням виданих позик в минулому та значним зростанням питомої ваги прострочених, пролонгованих та безнадійних позичок в кредитних портфелях сьогодні, від банків вимагається розроблення ефективної та дієвої кредитної політики та впровадження практичних механізмів її реалізації. Стрижнем такої політики виступає загальна стратегія банку, яка конкретизується у його кредитній політиці.

При аналізі наукової літератури щодо питань формування стратегії та планування зустрічається три основних групи визначень поняття стратегії.

1. В першу групу входять визначення стратегії як способу дій, який обумовлює цілком визначену і відносно стійку лінію поведінки в достатньо тривалому інтервалі;
2. В другу групу входять визначення стратегії як об'єданого плану, який пов'язує всі складові елементи банку і різні аспекти його діяльності;
3. В третю групу входять визначення стратегії через наявність динамічної складової: мети та комплексу цілей, які мають визначальний характер для організації [1, с. 24–25].

На наш погляд, саме третя група найбільше відповідає істині. Адже стратегічні цілі є вихідними і визначальними для всієї стратегії. Разом з тим, цілі переглядаються та можуть корегуватися у відповідності до змін зовнішнього середовища та відкореговуються під впливом динаміки внутрішніх ресурсів банку.

Відповідно до сучасної економічної теорії та практики, основною стратегічною ціллю діяльності банку (як і кожного підприємства) виступає максимізація ринкової вартості його акціонерного капіталу, що виражається через ринкову ціну його акцій. Засадничий принцип фінансового менеджменту свідчить, що максимізація вартості акціонерного капіталу банку є ключовим завданням, яке повинне мати пріоритет над іншими [2, с. 128].

Існує дві основні стратегії управління фінансами банку. Перша спрямована на максимізацію прибутків, при неперевищенні граничного рівня ризику. Ця стратегія є більш агресивною і в той же час вона може принести підвищений рівень прибутковості, проте і фінансові втрати для банку також можуть бути достатньо значними. Друга має на меті мінімізацію ризиків за умов дотримання фіксованого рівня прибутковості. Ця стратегія використовується, коли існуючий рівень прибутковості задовольняє власників банку. Отже, банки вимушені постійно балансувати між прибутковістю та ризиком, обираючи одну із цих альтернативних стратегій [3, с. 26].

Залежно від обраної комерційним банком стратегії визначається і його організаційна структура та кадрова політика, коло клієнтів і партнерів, вирішуються питання інфраструктури та філійної мережі, обсяги кредитно-інвестиційних операцій та депозитної діяльності. В свою чергу, кредитна політика банку є складовою загальної стратегії банку.

При найбільш загальному підході кредитну політику можна розглядати як розробку й реалізацію системи заходів з управління кредитним процесом комерційного банку, тобто процесом, що охоплює усі основні етапи організації грошово-кредитних відносин між комерційними банками та їхніми клієнтами. Проте таке трактування має достатньо широкий характер і в значній мірі ототожнює кредитну політику із самим процесом кредитування, в той час як кредитний процес виступає тільки однією із складових кредитної політики банку. В літературі зустрічаються такі її трактування: кредитна політика банку – це стратегія і тактика банку щодо залучення коштів та спрямування їх на кредитування клієнтів банку (позичальників) на основі таких принципів кредитування, як строковість, платність, забезпеченість, повернення та цільовий характер використання [4, с. 255].

Кредитна політика з погляду стратегії включає пріоритети, принципи та цілі окремого комерційного банку на кредитному ринку, а з погляду тактики – фінансовий інструментарій, що використовується комерційним банком для реалізації його цілей при укладанні кредитних угод, правила їх здійснення, організації кредитного процесу.

У більш вузькому розумінні – це система заходів банку в сфері кредитування клієнтів, яку здійснює банк для реалізації своєї загальної стратегії в певний період часу. Таким чином, кредитна політика як основа процесу управління кредитом визначає пріоритети в процесі розвитку кредитних відносин, з одного боку, та функціонування кредитного механізму – з другого. А від її наповнення залежить поведінка банку на ринку, в тому числі, рівень допустимих ризиків його діяльності.

Основними, фундаментальними цілями кредитної політики комерційного банку є забезпечення, з одного боку, умов для задоволення потреб клієнтів в отриманні коштів у тимчасове користування відповідно до різних видів кредитних послуг, що пропонуються на ринку, з другого – отримання прибутку, що є метою функціонування банку як комерційного підприємства в умовах ринкової економіки, однак при забезпеченні належного рівня своєї ліквідності та мінімізації ризиків за здійснюваними операціями.

В процесі розроблення кредитної політики виділяють такі пріоритети:

- Надання якісних кредитів – таких, що забезпечують адекватний процентний прибуток незалежно від негативних змін макроекономічних умов чи за умов зміни умов ведення бізнесу і можуть бути зараховані до числа стабільних;
- Прибутковість – вартість кредиту повинна відповідати прогнозованому (ринковому) ступеню ризику;
- Розумне зростання кредитного портфеля [4, с. 256].

Розробка внутрішньої кредитної політики потребує від керівництва банку чіткого формулювання цілей кредитування і визначення, наскільки вони збігаються із загальною

політикою і стратегією банку. Кредитна політика банку є основним документом, який регулює кредитну діяльність банку. Цей документ має конфіденційний характер, а тому з ним можуть бути ознайомлені лише ті співробітники головного офісу банку, які здійснюють кредитування. До решти працівників банку, які мають стосунки до кредитних операцій, доводиться меморандум кредитної політики. Кожному банку необхідно розробити власну кредитну політику, яка відбивала б напрямки та специфіку його діяльності, можливості цього банку та його клієнтів, рівень допустимого ризику, права та обов'язки кредитних працівників тощо. Кредитна політика банку повинна містити:

- умови, за яких банк може проводити видачу кредитів;
- встановлені банком межі процентних ставок за кредит і принципи їхнього формування на підставі відомостей про вартість ресурсів та про необхідну дохідність і прибутковість кредитних операцій;
- класифікацію тих видів кредитів, на яких спеціалізується банк, а також надані права кредитним працівникам формувати кредитний портфель з урахуванням диверсифікації ресурсів за ризиковими рівнями таким чином, щоб забезпечити наперед встановлене, обране керівництвом банку, відношення дохідності і надійності;
- перелік документів, які мусить надати клієнт разом із заявкою на кредит, а також умови, за яких заявка може бути прийнята, чи підстави, на яких заявка може бути відхилена;
- відомості про управлінські структури, які беруть участь у кредитній роботі, і про порядок прийняття ними рішення про кредитування;
- вимоги до забезпечення кредитів, які надає банк;
- умови, за яких банк може прийняти на себе позабалансові зобов'язання, тобто надати гарантії або поручительства.

Безпосередньо способи і методи реалізації кредитної політики формалізуються у відповідних внутрішньобанківських документах, з яких основними є:

- стандарти з кредитування, що містять зразки документів, з якими працюють кредитні менеджери та виконавці, перелік дій працівників банку, відповідальних за здійснення процесу банківського кредитування;
- кредитні інструкції та положення, що містять опис послідовних дій з реалізації конкретної кредитної процедури, в тому числі і порядок проведення аналізу кредитоспроможності потенційного позичальника [5, с. 144].

Таким чином, формування чіткої кредитної політики комерційного банку слід вважати необхідною умовою раціональної організації кредитних відносин між банком і його клієнтами, що визначаються правильним вибором стратегічних завдань кредитної діяльності на ринку, пріоритетів в обслуговуванні перспективних груп позичальників і використанні певних видів кредитних послуг як кінцевого банківського продукту, а також розробкою необхідних процедур у вигляді послідовності дій банківських працівників і їх повноважень у прийнятті рішень щодо управління кредитними операціями. У кінцевому підсумку кредитна політика як детальний план, програма дій банку з організації кредитних відносин виступає вихідним моментом і основою практичної діяльності комерційного банку у сфері кредитного посередництва. Від характеру і конкретного наповнення кредитної політики банку залежать його реалії сьогодні і перспективи діяльності у майбутньому.

Література:

1. Вовчак О., Меда Н. Фінансова стратегія розвитку як передумова ефективності його діяльності // Банківська справа. – 2008. – № 3. – С. 23.
2. Роуз П.С. Банковский менеджмент: Пер. с англ. – М.: Дело, 1995. – 768 с.
3. Примостка Л. О. Фінансовий менеджмент банку: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 1999. – 280 с.
4. Банківські операції: Підручник / Під ред. В. І. Міщенко, Н. Г. Слав'янської. – К.: Знання, 2006. – 727 с.

5. Васюренко О. В. Банківські операції: Навч. посібник – 4-те вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2004. – 324 с.

UDC 336.64

Finko Olga
4th year student, Finance and Economics Faculty
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman
Tutor: PhD, Associate Professor Y. Sybirianska

SMALL AND MEDIUM BUSINESS IN UKRAINE: KEY PROBLEMS AND WAYS OF THEIR SOLUTION

Small and medium enterprises play an important role for the country's economy. In 2015 According to the State Statistics Service of Ukraine of the total number of enterprises in the sector of small and medium enterprises were near 99.9% . [5] In 2015 in Ukraine there were only 423 large enterprises (about 0.1% of the total), the rest were SMEs. A significant devaluation of the hryvnia in 2013-2015 led to the fact that part of the business entities, which are large enterprises, had a sales volume of less than 50 mln.[4] Euro, that is why they have been considered as average. The largest number of SMEs are in the sector of services, while large enterprises are concentrated in the areas of production, trade and transport. It is not the first year when the development of business in Ukraine remains slow. First of all, this may be due to: a large number of different licenses, permits and standards, outdated technical standards, weak protection of property rights etc.

Despite all the obstacles, small and medium business of the country is a rather large taxpayer, according to statistics in 2013, the state treasury has received about 260 billion UAH from this type of business.[3] A great advantage of functioning of small business is the creation of a large number of jobs, according to data of State Statistics Service of Ukraine about 78% of Ukrainians work at SME. Also, according to the State Statistics Service of Ukraine small and medium-sized enterprises are more profitable than the large companies. By the number of finished products, they occupy the first place. [2]

Due to the deteriorating state of the Ukrainian economy, small and medium business is under pressure from the tax system, burdened with all sorts of statements and documentary inspections by the state. Domestic enterprises can not withstand such a policy of the state and end their activities after 3 years of functionary. The SMEs were affected by the situation in the east of the country and the annexation of the Crimea (most legal entities from these regions stopped report to the STS of Ukraine. In 2015, the number of small and medium enterprises decreased at 36% and 19%, comparing with 2013.[5]

Business activity of SME in Ukraine shows that this sector needs effective financial support from the government at all levels. But despite all the difficulties that now exist in Ukraine, the small and medium business is a leader in such areas of economic activity, as the wholesale and retail trade, industry, agriculture, transportation and warehousing, etc.

The index of economic policy in the field of SMEs was designed in 2006. This index is an element of comparative analysis for evaluation of small business policy in the emerging economies. According with the index of economic policy in the sphere of SME Ukraine is among countries. The share of SME in the total volume of sales increased from 63% (2015.) to 66%.[1]

The main areas that will help to solve the problems of development of SME in Ukraine are:

1. Improving the legal and regulatory framework for the creation of favorable conditions for business development. In this aspect, attention should be paid to the experience of developed countries.

2. Improvement of the credit policy, namely creating of a state credit institutions, which will provide soft loans to small businesses.

3. Strengthening the state support, namely in the financial aspect, the provision of various grants to SME that functioning in important areas for Ukrainian economy.

4. Provide free trade with the European countries.

5. Promote the development of business in those industries that are at a low level of development.

6. Simplification of the documentary base for SMEs.

7. Networking small and medium-sized businesses with second-tier banks, as well as cooperation between banks, security deposits.

Based on the Sustainable Development Strategy "Ukraine - 2020", signed agreements suggest that the Ukrainian government should make every effort for the development of the sector of small and medium businesses in the formation of a new economic future. By 2020 it is planned to hold a series of activities that will improve the business environment for small and medium-sized businesses. Among the strategic objectives there are: the improvement of the legal, institutional and operational environment for this type of business; improving small business access to financing; simplification of the tax system; strengthening the competitiveness and innovation potential of small and medium businesses.[3]

Now government is working out a new strategy of SMEs development. Most goals of this strategy are very important for domestic SMEs and economic development, but they should be more detailed later. In case of successful implementation of this strategy in 2021 Ukraine will be able to implement more global objectives regarding the development of small and medium-sized businesses.[4]

References

1. Problems of development of small and medium business in Ukraine [Electron resource]. - Access mode: <http://divitis.uaprom.net/a30165-problemmy-razvitiya-malogo.html>. - 20.04.2012.

2. "Strategy of development of small and medium enterprises (SME) in Ukraine till 2020" [Electronic resource]. - Access: <http://www.me.gov.ua/>.

3. Small and medium-sized businesses in search of a strategy for economic growth in Ukraine. Policy Brief [electronic resource]. - Access: www.niss.gov

4. Ukrainian experience in the development of small and medium-sized businesses: errors and achievements [Electron resource]. - Access mode: <http://research.by/pdf/Seminars/2003/20030924/01Liapin.pdf>.

5. The official Website of the State Statistics Service of Ukraine [electronic resource]. - Access: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

РОЗДІЛ 5. РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТ У ФІНАНСУВАННІ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

УДК 65.050

Вітлінський Вальдемар Володимирович д.е.н, проф.,
завідувач кафедри економіко-математичного моделювання,

Ігнатова Юлія Володимирівна к.е.н.,
доцент кафедри економіко-математичного моделювання
ДВНЗ «КНЕУ ім. Вадима Гетьмана»
u1@ukr.net

ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ, КОНФЛІКТНОСТІ ТА ЗУМОВЛЕНОГО НИМИ РИЗИКУ

Анотація. В основі будь-якої фінансової моделі лежить ряд певних припущень. До них належать: лінійність залежності між рядом показників; стаціонарність змінних та ін. У випадку невірної оцінки зазначених факторів ризик неефективності побудованої моделі значно зростає.

Вступ. Прийняття будь-якого бізнес-рішення супроводжується відповідним ризиком. Аналіз проблем економічної науки та практики переконливо свідчить, що врахування невизначеності, конфліктності й породжуваного ними ризику є одним з основних напрямів розвитку сучасної економічної теорії [1]. Управління ризиками сьогодні – один з видів професійної діяльності, що динамічно розвивається, адже частка підприємства на ринку, в першу чергу, залежить від того наскільки точно здійснена оцінка ризиків того чи іншого управлінського рішення. В свою чергу ризикованість відповідного рішення залежить від того наскільки якісно побудована фінансова модель управлінського рішення.

Метою дослідження є аналіз факторів, які впливають на виникнення ризиків при прийнятті управлінських рішень – тобто при побудові тієї чи іншої фінансової моделі. Зокрема, типовими факторами, що значно підвищують ризики при прийнятті управлінських рішень є ряд базових припущень, які використовуються при побудові більшості фінансових моделей.

Основним завданням дослідження є виявлення та класифікація типових припущень при побудові фінансових моделей, а також їх вплив на якість формування управлінських рішень. Докладний аналіз [1-2] дозволив визначити і врахувати основні помилки при побудові фінансових моделей, а отже покращити якість управлінських рішень. До найбільш вживаних припущень при побудові фінансових моделей як-правило належать наступні:

- лінійність залежності між рядом показників;
- стаціонарність змінних;
- нормальність закону розподілу змінних;
- помилки при формуванні вибіркової сукупності;
- неврахування однієї чи більше казуальних змінних та ін.

З метою зниження ступеню ризику, при побудові будь-яких фінансових моделей важливо уникати тих припущень, які роблять її некоректною для розв'язку поставлених задач. Особливої ваги даний принцип набув при використанні сучасних технологій в процесі формування управлінських рішень: застосуванні машинного навчання, нейронних мереж та штучного інтелекту.

Висновки. Визначення та аналіз найбільш розповсюджених припущень, які використовуються при побудові фінансових моделей дозволяють переоцінити традиційні підходи щодо формування управлінських рішень та надати рекомендації вітчизняним підприємствам, щодо підвищення якості управлінських рішень. У випадку невірної оцінки

зазначених факторів, ризик неефективності побудованих економіко-математичних моделі значно зростає.

Література

1. Вітлінський В. В., Верченко П. І. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. — К.: КНЕУ, 2000. — 292 с.

2. Филатов О. Могут ли все финансовые модели быть ошибочными: 7 источников риска возникновения убытков [Електронний ресурс] / О. Филатов – 2016. - Режим доступу до ресурсу: <https://habrahabr.ru/company/itinvest/blog/281745/>

УДК 330.45: 338.242

Осипова Ольга Ігорівна

**к. е. н., старший викладач кафедри економіко-математичного моделювання
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»,
e-mail: osypovaolha1987@gmail.com**

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЕКТУ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Запропоновано модель оптимізації виробничої програми підприємства для оцінювання ефективності інноваційних проектів на етапі організації виробничого процесу.

Курс на розвиток українських підприємств в інноваційному напрямку об'єктивно обумовлений низкою чинників, серед яких найвагомішу роль відіграють глобалізаційні процеси, посилення конкуренції, зростання ролі науково-технічного прогресу. В сучасному світі інновації виступають не тільки рушійною силою соціально-економічного прогресу, а і гарантують конкурентні переваги в бізнесі. Інноваційна діяльність стає все більш поширеним явищем на українських підприємствах, причому як на великих, так і на малих. Здійснення інноваційної діяльності супроводжується високим ступенем невизначеності та ризикованості і вимагає від підприємця-інноватора прийняття особливо виважених та раціональних рішень. Тому для інноваційно-активних підприємств надзвичайно важливим є використання методів і прийомів, що дозволять ретельно планувати свою діяльність в умовах невизначеності та нададуть додаткову інформацію для забезпечення ефективного управління підприємством при здійсненні інноваційної діяльності.

Кінцевим результатом інноваційної діяльності є розробка та впровадження інноваційних проектів. Оцінка ефективності інноваційного проекту є необхідною умовою управління інноваційною діяльністю підприємства і проводиться: коли існує декілька інноваційних проектів в різних сферах діяльності підприємства і постає питання про пріоритетність їх фінансування; на початковому етапі розробки проекту, коли з-поміж кількох альтернативних проектів необхідно вибрати найбільш ефективний варіант; на заключному етапі прийнятого до реалізації інноваційного проекту для аналізу його результативності [1]. Основними критеріями оцінювання ефективності проектів та вибору найкращого з-поміж існуючих альтернатив є[2]:

- стосовно приведених витрат – узагальнюються показники, в основу яких покладено відношення вартісних оцінок інвестиційних проектів до сукупних наведених витрат;
- за різницею між результатом і витратами – сукупність показників, які відбивають різницю між вартісними оцінками результатів і витрат, пов'язаних з реалізацією інноваційного проекту;
- за тривалістю виконання інвестиційних рішень – підходи, в яких оцінюються періоди окупності інвестиційних витрат.

Розглянемо застосування перших двох критеріїв для оцінювання ефективності інноваційного проекту на одному із етапів його проведення, а саме на етапі організації виробничого процесу. На даному етапі для кожного підприємства важливо розробити виробничу програму, яка б дозволила оптимізувати використання ресурсів підприємства та

забезпечувала максимальний прибуток. У загальному випадку задачу оптимізації виробничої програми підприємства можна подати так: для деякого підприємства необхідно визначити план випуску j видів продукції $x = (x_1, x_2, \dots, x_n)$ за умови найкращого способу використання його наявних ресурсів. У процесі виробництва задіяні k видів ресурсів: сировина, трудові ресурси, технічне оснащення і т.д. Відомі загальні запаси ресурсів $b_k (k = \overline{1, m})$, норми витрат k -го ресурсу на виробництво одиниці j -ої продукції $a_{jk} (j = \overline{1, n}; k = \overline{1, m})$, прибуток з одиниці j -того реалізованого продукту $pr_j (j = \overline{1, n})$ та собівартість його виготовлення c_j [3, с. 26].

У разі використання у якості критерію оцінки ефективності інноваційного проекту різниці між результатами і витратами оптимальна виробнича програма підприємства може бути представлена наступним чином [3, с. 26-27; 4]:

$$\begin{aligned} \text{Максимізувати прибуток підприємства : } Z &= \sum_{j=1}^n \sum_{t=1}^4 (pr_{jt} - c_{jt}) k_d x_{jt} \rightarrow \max \\ \text{за умови обмежених запасів ресурсів : } \sum_{j=1}^n a_{jk} x_{jt} &\leq b_k, \quad x_{jt} \geq 0, \end{aligned} \quad (1)$$

де t – етап життєвого циклу інноваційного продукту: t_1 – вихід на ринок, t_2 – посилення позицій продукту на ринку, t_3 – насичення ринку даним продуктом, t_4 – моральне застарівання продукту;

pr_{jt} – ціна реалізації j -того виду продукту у період часу t ;

c_{jt} – собівартість виготовлення j -того виду продукту у період часу t ;

k_d – коефіцієнт дисконтування, що показує сучасну вартість однієї грошової одиниці, яка буде отримана через t періодів часу при процентній ставці r :

$$k_d = (1 + r)^{-t}$$

Необхідність введення коефіцієнту дисконтування обумовлюється тим, що однакові за величиною витрати, здійснювані в різний час, економічно нерівнозначні;

x_{jt} – обсяг виробництва j -того виду продукту у період часу t ;

a_{jk} – норми використання k - того ресурсу на виготовлення одиниці j -того виду продукту;

b_k – запас k -того ресурсу на підприємстві.

Якщо у якості критерію оцінки ефективності інноваційного проекту використовується показник приведених витрат, то оптимальна виробнича програма підприємства може бути представлена так [3, с. 300-301; 4]:

$$\begin{aligned} \text{Максимізувати рентабельність виробництва : } Z &= \sum_{j=1}^n \sum_{t=1}^4 pr_{jt} k_d x_{jt} / \sum_{j=1}^n \sum_{t=1}^4 c_{jt} k_d x_{jt} \rightarrow \max \\ \text{за умови обмежених запасів ресурсів : } \sum_{j=1}^n a_{jk} x_{jt} &\leq b_k, \quad x_{jt} \geq 0. \end{aligned} \quad (2)$$

Результатом реалізації наведених оптимізаційних моделей є план виробництва продукції $x = (x_1, x_2, \dots, x_n)$, який забезпечує оптимальний розподіл ресурсів та максимальний прибуток (модель (1)) або максимальну рентабельність (модель (2)) на всіх етапах життєвого циклу інноваційного продукту.

Висновки. Запропонована модель оптимізації плану виробництва інноваційної продукції може використовуватись для оцінки ефективності інноваційних проектів і вибору кращого з числа альтернативних на етапі організації виробництва та дозволить отримати додаткову інформацію підприємцю для ухвалення обґрунтованих рішень в процесі здійснення інноваційної діяльності.

Література

1. Лавриненко А. Р. Оценка эффективности инновационных проектов и их экспертиза [Электронный ресурс] : Режим доступа:

<http://elib.psu.by/bitstream/Тема%204.%20Оценка%20эффективности%20инновационных%20проектов.pdf>, свободный. — Загл. с экрана. — Дата обращения: 30.11.2016. — Яз. рус.

2. Дегтяр А. О. Оцінювання ефективності інноваційних проектів: методологічний аспект/ А. О. Дегтяр, М. В. Гончаренко// Державне будівництво. — 2010. — №2. — С. 1-12.
3. Наконечний С. І., Савіна С. С. Математичне програмування. — К.: КНЕУ, 2003. — 452 с.
4. Караваев И. Е. Инструментарий анализа инновационного развития предприятия оборонно-промышленного комплекса/ И. Е. Караваев// Экономический анализ: теория и практика. — 2012. — № 23(278). — С. 22-31.

УДК 336.77:330.131.7:005.8:330.341.1

Свириденко Анна Юріївна
аспірант кафедри банківської справи
ДВНЗ КНЕУ імені В. Гетьмана
головний економіст-аналітик АТ «Укресімбанк»,
e-mail: svyrydenko.anna@hotmail.com

ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ КРЕДИТНОГО РИЗИКУ БАНКУ ПРИ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

Анотація. Розглянуто специфічні ризики фінансування банком інновацій та основні фактори, що стримують банківське фінансування підприємств, які впроваджують інноваційні проекти, а також запропоновано дві наукові точки зору стосовно участі банків у процесі фінансування інновацій.

Поява нових кредитних продуктів, фінансові інновації, розвиток сфери електронних фінансів, зростаючі темпи науково-технічного прогресу породжують необхідність у нових підходах до визначення кредитного ризику та розробці нових методів його управління. У міру того як нові кредитні інструменти підвищують ефективність кредитних ринків, банківські кредити корпораціям будуть оцінюватися більш чітко, а ресурси фінансування корпоративних позик, ймовірно, розширяться.

Революція у сфері кредитних похідних інструментів (найновіших інструментів управління кредитним ризиком, що є позабалансовими угодами, які дозволяють одній стороні передати кредитний ризик відповідного активу іншій стороні без фактичного продажу активу) призвела до виникнення своїх унікальних наборів ризиків. На цих нових ринках кредитів кредитний ризик - це не просто ризик потенційного дефолту. Це ризик того, що зміняться кредитні премії, впливаючи на відносну ринкову цінність базових корпоративних облігацій, кредитів та інших похідних інструментів. По суті, «кредитний ризик» традиційної банківської сфери перетворюється в «ринковий ризик кредитного ризику» для певних ліквідних кредитів [2, с.289].

Сьогоднішні реалії полягають у тому, що всі суб'єкти економіки функціонують у сфері надшвидкого розвитку технологій та всепоглинаючих процесів глобалізації. Все більшої важливості у економіці набуває інтернет. Банки поступово переносять свою діяльність у всесвітню мережу та співпрацю з клієнтами через мобільні пристрої, що породжує як виникнення нових видів послуг, так і появу нових видів ризиків. Усі ці процеси ускладнюють поняття кредитного ризику та породжують необхідність у розробці нових підходів до його ідентифікації та оцінки.

Внутрішньофірмові інновації є потужним двигуном продуктивності факторів виробництва і довгострокового економічного зростання всюди в світі. Інновації в технологічно розвинених країнах, як правило, передбачають проведення науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (НДДКР), а також винахідництво та подальше патентування нових продуктів і технологій. У країнах з менш розвинутою економікою інновації часто досягаються за допомогою імітації, коли фірми впроваджують вже наявні

продукти та процеси, адаптуючи їх до місцевих умов [3, с.50]. Суть таких інновацій, як правило, зводиться до того, щоб встигнути за розвитком технологій, а не розширити технологічні горизонти. Коли фірми впроваджують «чужі» продукти і процеси, це сприяє поширенню технологій по різних країнах і всередині них. Швидкість цього процесу в різних країнах неоднакова, чим власне і пояснюється різниця - аж до однієї четвертої - в рівнях національного доходу [4, с.2031].

Фактори, що стримують фінансування, можуть обмежувати масштаби застосування технологій, оскільки впровадження «чужих» винаходів (які, як правило, мають свою специфіку і припускають наявність секретного ноу-хау) у виробничу структуру фірми пов'язане з великими витратами. Тому фірмам потрібні достатні фінансові ресурси для належної адаптації «чужих» технологій, продуктів і виробничих процесів до своїх умов. При нестачі фінансування підприємства в країнах з ринком, що розвивається, можливо, не зможуть повною мірою використовувати легкий шлях і реалізовувати результати НДДКР, які були виконані на стороні. Такі фірми залишаються в пастці низькопродуктивних виробничих процесів, і якщо таке явище спостерігається на рівні країни, то воно може сприяти збереженню розходжень кривих зростання у світі [1].

Країни з перехідною економікою є цікавим об'єктом для дослідження взаємозв'язку між доступністю фінансування і внутрішньофірмовими інноваціями, оскільки їх фірми - як і на інших великих ринках, що розвиваються, таких, як Індія і Китай - продовжують стикатися із кредитними обмеженнями. При цьому показники роботи цих фірм в частині впровадження технологій також низькі.

Для значної частини країн з перехідною економікою все ще характерні фінансові системи з переважанням банків і наявністю лише вельми немістких публічних і приватних ринків акціонерного капіталу.

Загалом існують дві наукові точки зору стосовно участі банків у процесі фінансування інновацій.

Одна група теоретиків і практиків дотримується досить песимістичної точки зору, підкреслюючи невизначеність природи інновацій, особливо НДДКР. Це обумовлює меншу придатність банків як джерела фінансування з чотирьох причин. По-перше, активи, задіяні в інноваціях, часто нематеріальні, відображають специфіку фірм і пов'язані з людським капіталом. Тому їх важко застосувати де-небудь ще, в результаті чого банкам непросто використовувати їх як забезпечення. По-друге, для інноваційних фірм, як правило, характерна волатильність грошових потоків - по крайній мірі, на перших порах. Це не вписується в негнучкі графіки погашення більшості кредитів. По-третє, банкам може просто бракувати експертного потенціалу для оцінки технологій на початковому етапі. Це в свою чергу ускладнює процес оцінки рівня кредитного ризику проекту, оскільки в банку просто може не бути спеціалістів, здатних правильно визначити потребу у фінансуванні інноваційного проекту, адекватної оцінки бізнес-плану розробки та впровадження інноваційних технологій, оцінити рівень технологічних упущень, а також відсутня достатня інформація для прийняття зваженого рішення. І нарешті, банки можуть побоюватися того, що фінансування нових технологій призведе до знецінення забезпечення під уже видані кредити (які в більшості випадків були надані під старі технології). З усіх цих причин банки можуть бути не готові або не в змозі фінансувати інноваційні фірми.

Прихильники другої теорії дивляться на речі набагато більш оптимістично. На їхню думку, одна з ключових функцій банків полягає у встановленні з фірмами довгострокових взаємин, протягом яких у фахівців з кредитування формується більш глибоке розуміння позичальників. Таким чином, банки можуть мати у своєму розпорядженні всі можливості для фінансування інноваційних фірм, оскільки такі тривалі взаємини дозволяють їм краще розуміти їх бізнес-плани і задіяні технології.

Крім того, для внутрішньофірмових інновацій потрібні не тільки НДДКР. Вони передбачають також впровадження існуючих продуктів і процесів, які є новими для даної фірми, а не для всіх інших. Можна стверджувати, що такі імітаційні інновації пов'язані із

меншими ризиками і більш відповідають ступеню «апетиту до ризику», що демонструють більшість банків. Це особливо характерно для тих банків, які раніше вже займалися фінансуванням конкретних технологій в партнерстві з іншими позичальниками. У цьому випадку банки можуть виступати в якості каналів поширення технологій в рамках всієї своєї клієнтської бази позичальників.

І нарешті, навіть не фінансуючи прямо або опосередковано інноваційні проекти, банки все ж можуть стимулювати внутрішньофірмові інновації. Коли банки надають кошти безпосередньо на поповнення оборотного капіталу або короткострокові позики, це може сприяти вивільненню внутрішніх ресурсів, які можуть направлятися фірмами на фінансування інновацій. Дані по цілому ряду розвинених країн дозволяють припустити, що фірми в цілому вважають за краще використовувати для фінансування інновацій власні, а не залучені в тій чи іншій формі кошти.

Більшість інноваційних технологій і продуктів об'єднує дві речі. По-перше, для їх розробки потрібно багато років, а вигода від них непередбачувана, в зв'язку з чим вони є ризиковими інвестиціями. По-друге, вони часто впроваджуються початківцями і новими підприємствами [5]. Ці характеристики означають, що банківське кредитування - і позикове фінансування в більш широкому сенсі - це аж ніяк не ідеальний інструмент фінансування НДДКР.

Отже, підсумовуючи все вищенаведене, на нашу думку, внутрішньофірмові інновації - і динаміка приватного сектора в ширшому сенсі - можуть бути викликом для банків та інших фінансових посередників, яким необхідно визначати, які підприємці заслуговують фінансування, а які ні. Чим швидше розвиваються технології, тим важче банкам відрізнити кредитоспроможних здобувачів кредитів від занадто ризикових підприємств.

Певною мірою це обумовлено тим, що бізнес-плани, що передбачають нові і неперевірені продукти або процеси, оцінити складніше. Крім того, можуть виникнути складності і з оцінкою забезпечення під нові технології. Тому, якщо банки мають намір продовжувати кредитування інноваційних фірм, їм буде потрібно постійно переглядати свої процедури відбору. Таким чином, самим банкам доведеться проявляти інноваційну активність з тим, щоб і далі стимулювати внутрішньофірмові інновації.

Література

1. Європейський банк реконструкції та розвитку [Електронний ресурс] // Звіт про інновації у перехідному процесі за 2014 рік. – Режим доступу : <http://2014.tr-ebrd.com/ru/category/funding-ru>. – Назва з екрана.
2. Круи М. Основы риск-менеджмента : пер. с англ. / М. Круи, Д. Галай, Р. Марк ; науч. ред. В. Б. Минасян. – М. : Издательство Юрайт, 2014. – 390 с.
3. Acemoğlu D., Aghion P. and Zilibotti F. (2006) *Distance to Frontier, Selection, and Economic Growth*, Journal of the European Economic Association, Vol. 4, pp. 37-74.
4. Comin D. and Hobijn B. (2010) *An Exploration of Technology Diffusion*, American Economic Review, Vol. 100, No. 5, pp. 2031-2059.
5. Schneider C. and Veugelers R. (2010) *On Young Highly Innovative Companies: Why They Matter and How (Not) to Policy Support Them*, Industrial and Corporate Change, Vol. 19, No. 4, pp. 969-1007.

УДК 330.322

Скрипченко Катерина Геннадіївна
ДВНЗ «Київський національний
Економічний університет ім.В.Гетьмана»
студентка фінансово-економічного факультету
e-mail: scripchenko.kate@vandex.ua

ПСИХОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ У ПРИЙНЯТТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РІШЕНЬ

Сфера інвестування заснована на припущенні, що люди приймають раціональні рішення і неупереджені в своїх прогнозах про майбутнє. Алі всі ми знаємо, що іноді люди діють ірраціональним способом, роблять помилки в прогнозах, через вплив емоцій та психології особистості. Таким чином, дуже важливо зрозуміти поведінку інвесторів та психологічні аспекти, які впливають на прийняття їх рішень.

Метою дослідження є виявлення психологічних аспектів, які впливають на прийняття інвесторами рішень при здійсненні своєї діяльності.

Прийняття рішень інвесторами на фінансовому ринку здійснюється у межах так званої теорії прийняття рішення — аналітичного підходу до вибору найкращого варіанту (альтернативи) чи послідовності дій [1]. Розрізняють класичну (раціональну, нормативну, перспективну) та адміністративну (ірраціональну, дескриптивну, поведінкову або описову) теорії прийняття рішень [2, с. 140-150].

Класичні (нормативні) теорії описують раціональний процес прийняття рішення. Стандарти раціональності визначають, що повинні робити раціональні суб'єкти, як міркувати та чому суб'єкти помиляються, коли не дотримуються таких стандартів. Класична ідея досконалої раціональності отримала формалізацію у вигляді економічної теорії раціонального вибору. Теорія раціонального вибору описує раціонального економічного суб'єкта, преференції якого лінійно упорядковані відповідно до аксіом рефлексивності, повноти та транзитивності [3].

Але нас буде цікавити навпаки, ірраціональний процес прийняття рішень.

І першою важливою рисою характеру, що безпосередньо може впливати на інвесторів, є їх самовпевненість, так як вона змушує переоцінювати свої знання та вміння. Самовпевненість може привести інвесторів до не вигідних торгових рішень, які часто виявляються в надмірній торгівлі, ризиковості і в кінцевому підсумку втрати портфеля. Самовпевненість виникає коли інвестори намагаються максимізувати прибуток, забуваючи при цьому про великі ризики. Також самовпевненість частково виникає через ілюзію знання. Це відноситься то тенденції людей думати, що точність їх прогнозів збільшується з кількістю інформації. Сьогодні для отримання інформації інвестори використовують Інтернет, але саме відсутність кваліфікації та аналітичних здібностей заважає їм правильно інтерпретувати її, а лише призводить до самовпевненості в цьому.

В ракурсі даного питання потрібно розглядати такі ефекти як:

- Ефект «house-money». В інвестуванні він полягає в тому, що інвестори схильні більше ризикувати прибутком та купувати більш ризикові акції, за рахунок коштів вже отриманих від інвестиції.

- Ефект «snakebite» (укус отруйної змії) полягає в тому, що інвестори довго пам'ятають про свої грошові втрати і стають більш обережні та менш ризикові.

- «Endowment» ефект (ефект володіння) — схильність людини оцінювати речі вище в тому випадку, якщо вони знаходяться в його власності, зазвичай проявляється в тому, що після вступу у володіння якоюсь річчю людина починає оцінювати її вище, ніж до того. Так само відбувається і в інвестуванні.[4, с.124-126]

Всі ці ефекти побудовані на сприйнятті інвестора ситуацій, які відбувалися з ним у ході його роботи та на його пам'яті. Особливо хочу виділити ефект «snakebite». Адже втрата коштів, особливо великих, справляє сильний негативний вплив на інвестора та залишається у його пам'яті. А це в свою чергу впливає на майбутні рішення інвестора.

Найбільший вплив на інвесторів справляє хороший настрій, який може збільшувати ймовірність інвестицій у більш ризикові активи, через оптимістичний настрій і навпаки. Але інвестори можуть постраждати від занадто оптимістичних рішень, тому що через нього можуть ігнорувати негативну інформацію. Існує навіть думка про те, що сонячне світло (як асоціація з оптимістичним настроєм) збільшує кількість покупок акцій серед інвесторів, тому що воно покращує їм настрій. По такому ж принципу на поведінку інвесторів може впливати і позитивні результати спортивної гри.

Загалом усі ці ефект можна назвати як людський фактор, який присутній у всіх сферах діяльності. Адже емоційна складова присутня у всіх рішеннях в нашому житті, процес інвестування – не є виключенням. Навіть якщо інвестор діє раціонально, емоції все одно впливають на процес прийняття інвестиційних рішень. Проблема в тому, що інвестиційна діяльність пов'язана з великими доходами і разом з тим з великими втратами коштів. Тому інвесторам потрібно мінімізовувати негативний вплив психологічних аспектів у прийнятті інвестиційних рішень.

Література

1. Бескровный И.М. Трехмерная интегрированная модель принятия решений. [Електронний ресурс]. – 2009. – Режим доступу до ресурсу: <http://econf.rae.ru/pdf/2010/01/03afdbd66e.pdf>.
2. Рубцов С. В. Целевое управление корпорациями. Управление изменениями. — М.: Финансы и статистика, 2001. — 288 с.
3. Білоус Т. Перспективи дослідження та моделювання «обмеженої раціональності» / Т. Білоус // Науковий вісник Чернівецького університету : збірник наукових праць. Випуск 412—413.— [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Nvchu/Filos/2008_412/412-413%5C33.pdf
4. Kristina Levišauskait 'Investment Analysis and Portfolio Management'. Development and Approbation of Applied Courses – 2010. – 166 с.

УДК.336.71

П.М. Чуб.,
канд. екон. наук, доц., доцент кафедри банківської справи,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана», e-mail: p.m.chub@gmail.com

ЗОВНІШНЬОБАНКІВСЬКІ МЕТОДИ ЛІКВІДАЦІЇ ПРОБЛЕМНОЇ КРЕДИТНОЇ ЗАБОРГОВАНOSTI

Анотація. Досліджуються переваги та недоліки зовнішньобанківських методів ліквідації проблемної кредитної заборгованості.

Однією із найскладніших проблем, з якими стикаються банки на сучасному етапі розвитку економіки України є неповернення позичальниками виданих кредитів. Після фінансової кризи 2008-2009 рр. проблемні кредити вважаються чи не найбільшим гальмівним чинником розвитку кредитного ринку. Українські банки досі намагаються позбутись докризових обсягів «токсичних» активів у вигляді неповернутих іпотечних, споживчих та корпоративних позик.

Вичерпавши всі можливі способи, включаючи реструктуризацію, повернути кредит і відсотки за його користування, банк змушений вдаватися до ліквідації проблемної кредитної заборгованості. Для цього можуть бути використані внутрішньобанківські та зовнішньобанківські методи.

Якщо застосування внутрішньобанківських методів ліквідації проблемної заборгованості (претензійно-позовна робота, робота з поручителями, списання активу) неможливе, кредитор вдається до зовнішньобанківських методів, до котрих відносять:

- передачу проблемних активів у управління третій особі (колектору) без оптимізації балансу;
- передачу або продаж проблемних активів пов'язаній фінансовій компанії на засадах оптимізації балансу;
- продаж проблемних активів непов'язаній фінансовій компанії на умовах факторингу;
- сек'юритизацію активів.

Передача проблемних активів у управління третій особі (колекторській компанії) як метод управління проблемною заборгованістю став розвиватися не так давно (період початку

економічної кризи в Україні 2008 – 2009 рр.). На сьогоднішній день найбільш поширеною формою співпраці банківських установ і колекторських компаній є передача проблемних портфелів банків для надання послуг з повернення кредитів на комісійній основі. Для цього банк та колекторська компанія укладає угоду, відповідно до котрої колектори проводять роботу з боржниками. Винагорода колекторів стає обумовлений відсоток із погашених боржниками сум – комісія.

Основними характеристиками процесу передачі проблемних активів в управління колекторської компанії, на наш погляд, слід виділити такі: проблемні активи залишаються на балансі банку; значна частина отриманого прибутку залишається колектору як комісійна винагорода; дещо збільшується ліквідність банку за рахунок повернення кредитів.

Ураховуючи всі зазначені вище моменти, банківській установі перш, ніж залучати до співпраці колекторські компанії, слід проаналізувати котрий із методів управління проблемними активами слід використовувати: послуги колекторів чи утримання власної служби по збору проблемної заборгованості.

Одним із методів ліквідації проблемної заборгованості є *зміна кредитора в зобов'язанні або продаж проблемного активу*. Банківська установа відповідно до ст. 512 Цивільного Кодексу України [1] може передати право вимоги по зобов'язанню третій особі. Зазвичай, це відбувається у формі продажу банком заборгованості по кредиту новому кредитору з оформленням договору переуступки права вимоги.

Продаж права вимоги заборгованості можлива з дисконтом. Величина дисконту залежить від багатьох обставин, серед котрих ступінь проблемності кредиту, фінансовий стан позичальника, тощо. Переуступка права вимоги боргу не передбачає отримання згоди позичальника (у відповідності із ст. 516 Цивільного Кодексу України [1] заміна кредитора у зобов'язанні здійснюється без згоди боржника). Відповідно до ст. 514 Цивільного Кодексу України [1] до нового кредитора переходять права первісного кредитора в зобов'язанні в обсязі та на умовах, що існували на момент переходу цих прав, якщо інше не встановлено договором або законом.

Використовуючи даний метод управління проблемними кредитами, банк може повністю або частково компенсувати кошти, що були надані у кредит, тобто значно підвищити ліквідність та вивільнити резервні кошти, позбавитись від малоприбуткових активів, знизити операційні витрати, а також покращити якість кредитного портфелю. Значною перевагою продажу проблемних активів є можливість включати суму дисконту у витрати, зменшуючи при цьому свої прибутки та суму податку на прибуток [2].

Зміна кредитора в зобов'язанні може відбуватися шляхом *продажу проблемних активів непов'язаній фінансовій компанії на умовах факторингу*, що згодом можуть передати проблемний портфель колекторським компаніям. Така схема управління проблемними активами пояснюється тим, що в даний час на законодавчому рівні діяльність факторингових компаній, на відміну від колекторських, регулюється чіткіше [3].

Необхідно відмітити, що вказаний метод управління проблемними активами банку використовується не часто. Це пов'язано з тим, що у економічно складні часи, в умовах кризи ліквідності, лише невелика кількість компаній можуть собі дозволити покупку проблемних портфелів, не маючи при цьому впевненості у стовідсотковому поверненні боргів.

Передачу або продаж проблемних активів пов'язаній фінансовій компанії на засадах оптимізації балансу через механізм SPV як метод управління проблемними активами банківських установ активно використовується у інших країнах. Компанії SPV (*Special purpose vehicle*) – це фінансові організації спеціального призначення, основна мета діяльності котрих полягає у викупі у неплатоспроможних банків проблемних активів, заставного забезпечення та відновленні їх платоспроможності після реалізації пулу проблемних активів за договірною ціною [2]. При використанні даного методу відбувається поліпшення структури кредитного портфелю, вивільняються кошти з резервного фонду.

Варто звернути увагу на поширену в Європі практику застосування зовнішніх методів управління проблемними кредитами. Найбільш дієвим методом виступає продаж активів спеціалізованим фондам. Даний метод досить обмежено використовується в Україні з 2009 р., коли на фінансовому ринку з'явилися кредитні пайові інвестиційні фонди.

Досвід Західної Європи свідчить також про те, що санаційний банк може бути хорошим інструментом вирішення проблеми "токсичних" активів у банківській системі. Так, наприклад, Швеція, витративши на створення санаційного банку близько 4 % ВВП, зуміла подолати економічний спад, викликаний великою кількістю проблемних іпотечних кредитів. Також санаційні банки під час кризи були створені у Франції, Великобританії та Німеччині, де зіграли позитивну роль [4, с.103].

Ще одним методом управління проблемними кредитами банку є *сек'юритизація активів*. Відповідно до Методичних вказівок з інспектування банків сек'юритизація активів – перерозподіл ризиків шляхом трансформації активів банку – позик та інших активів – у цінні папери для продажу інвесторам [5]. Банк емітує цінні папери від власного імені або через дочірні установи, однак такі папери «прив'язуються» до конкретних активів банку – сплата доходу та погашення цінних паперів залежить від отримання банком доходу та основної суми кредитів.

Саме таким органом роботи із проблемними кредитами банків може стати Фонд проблемних кредитів, який буде функціонувати на засадах процесу сек'юритизації активів (такий фонд створено у Казахстані в 2012 році у формі акціонерного товариства). Основне призначення Фонду проблемних кредитів має бути у покращенні якості кредитних портфелів банківських установ, що повинно бути досягнутим через виконання двох функцій:

– інвестиційну: Фонд купляє з дисконтом проблемні борги у банку. Величина дисконту при цьому може варіюватися на рівні 30-50%, що набагато нижче за діючу практику, коли дисконт при продажу банком проблемних кредитів колекторським компаніям досягав 90%.

– реструктуризаційну: Фонд емітує та розміщує структуровані облігації, забезпеченням по яких виступають проблемні кредити [6, с. 270-271].

Таким чином, враховуючи все вищезазначене, переваги і недоліки зовнішньобанківських методів ліквідації можна представити у табличному вигляді (Див. табл.1. Складено на основі [2])

Таблиця 1

Характеристика зовнішньобанківських методів ліквідації проблемної кредитної заборгованості

Зовнішньобанківські методи ліквідації проблемної кредитної заборгованості	Переваги методу	Недоліки методу
Передача проблемних активів у управління третій особі (колектору) без оптимізації балансу	Незначне зростання ліквідності банку за рахунок повернення кредитів	Значна частина прибутку залишається колектору в якості комісійної винагороди; проблемні кредити залишаються на балансі банку
Передача/продаж проблемних активів пов'язаній фінансовій компанії на засадах оптимізації балансу через механізм SPV	Вивільнення коштів з резервного фонду; оптимізація структури балансу банку	Не передбачає зростання ліквідності
Продаж проблемних активів непов'язаній фінансовій компанії на умовах факторингу	Зростання ліквідності банку; поліпшення структури балансу банку; вивільнення резервних коштів; зниження операційних витрат	Далеко не всі факторингові компанії (через кризу ліквідності) можуть купувати проблемні портфелі
Сек'юритизація активів (Фонд проблемних кредитів)	Збільшення ліквідності; оптимізація структури балансу банку	Значні витрати на переведення активів у цінні папери та їх розміщення

Отже, враховуючи всі зазначені вище моменти, банківській установі перш ніж приймати рішення щодо застосування того чи іншого зовнішньобанківського методу

ліквідації проблемної кредитної заборгованості потрібно ретельно проаналізувати їх переваги та недоліки.

Література

1. Цивільний Кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15>
2. Болгар Т. М. Управління проблемними кредитами вітчизняних банків у сучасних умовах господарювання/ Т. М. Болгар // БІЗНЕСІНФОРМ № 1 – 2014 – С. 248-255.
3. Лисенко Е. Ю. Проблемні кредити банків: сутність, сучасний стан та методи їх регулювання / Лисенко Е.Ю [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.global-national.in.ua/archive/8-2015/226.pdf>
4. Бублик Є. О. Інституційні чинники розвитку ринку проблемних активів в Україні / Є. О. Бублик // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2016. – Вип. 16. – с. 101-104.
5. Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків»: Постанова Правління НБУ від 15.03.2004р. № 104
6. Дробніцька О. Р. Проблемні кредити банків: сучасний стан та можливості управління ними через процес сек'юритизації активів / О. Р. Дробніцька // Інноваційна економіка. – 2013. – № 6. – с. 267-272.

РОЗДІЛ 6. СУЧАСНІ ІНСТРУМЕНТИ, ФОРМИ, МЕТОДИ ТА ТЕХНОЛОГІЇ У ФІНАНСУВАННІ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

УДК 336.76

Бороденко Тетяна Миколаївна
аспірант кафедри
фінансові ринки
КНЕУ «ім. Вадима Гетьмана»
e-mail: borodenko.t@gmail.com

ВЕНЧУРНІ ФОНДИ В СИСТЕМІ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Анотація. Інститути спільного інвестування стали важливою складовою інноваційної системи країни, та виконують функції підтримки розвитку новаторських ідей та стартап компаній. Перевагами венчурного інвестування як головного джерела фінансування у сфері малого та середнього інноваційного бізнесу є надання підприємствам, які розвиваються, можливості отримання інвестиції тоді, коли інші фінансові інститути утримуються від ризикованих капіталовкладень.

Галузь венчурного інвестування займає важливе в процесі переходу держави на модель інноваційного розвитку та підвищення конкурентоспроможності на світових ринках капіталу, оскільки сприяє стимулюванню економіки шляхом активного інвестування та підтримки бізнесу з високим потенціалом росту в існуючих і новостворюваних секторах промисловості та сфері послуг.

Світовий досвід показує, що роль венчурної індустрії полягає у: перерозподілі фінансових ресурсів; створенні нових комерційних успішних інноваційних підприємств; створенні додаткових робочих місць; забезпеченні довгострокових результатів розвитку підприємств; підвищенні норми прибутку у економіці в цілому, оскільки у венчурному бізнесі вона завжди вище середньої по країні та галузі.

Відповідно до українського законодавства венчурний фонд - це недиверсифікований інститут спільного інвестування закритого типу, який здійснює виключно приватне розміщення цінних паперів інституту спільного інвестування серед юридичних та фізичних осіб. [1]

До складу активів фонду можуть входити боргові зобов'язання. Такі зобов'язання можуть бути оформлені векселями, заставними, договорами відступлення прав вимоги, позики та в інший спосіб, не заборонений законодавством.

Венчурний фонд має право надавати кошти у позику. Позики за рахунок коштів венчурного фонду можуть надаватися тільки юридичним особам, за умови що не менш як 10 відсотків статутного капіталу відповідної юридичної особи належить такому фонду.

Активи венчурного фонду можуть повністю складатися з коштів, нерухомості, корпоративних прав, прав вимоги та цінних паперів, що не допущені до торгів на фондовій біржі. [1]

Венчурне інвестування здійснюється саме в сфері інновацій, оскільки цей фактор зазвичай забезпечує високу масштабованість бізнесу і швидкість розвитку стартапу та відповідно, повернення інвестицій. Однак рівень ризику досить високий через велику невизначеність з перспективами ринку, технології, продукту, і т.д.

Венчурні інвестори намагаються максимально контролювати свої інвестиційні ризики, і з цієї причини вкладають гроші в ті сегменти або стадії бізнесу, в яких мають максимальну дохідність. Професійний венчурний інвестор приносить в проект «розумні гроші» - тобто не просто фінансування, а також стратегію і бачення, свій практичний досвід, контакти і зв'язки, доступ до потенційних партнерів і клієнтів.

Венчурні інвестиції мають чіткий цільовий характер, тобто спрямовані на реалізацію конкретних цілей і завдань, таких як перевірка гіпотез ринку на самих ранніх стадіях, гіпотез розвитку продукту, побудова команди і процесів для ефективного масштабування і виходу на нові ринки.

На практиці виділяють три типи фондів, що інвестують в венчурні проекти:

seed funds- фінансують компанії на етапі досліджень і розробок, проектування продукту або послуги, затвердження початкової концепції бізнесу;

early stage funds - велика частина інвестицій спрямовується в компанії, які вже мають продукт на стадії тестування або виробництва, решта - на організацію виробництва і продажів;

later stage funds- інвестують в компанії, які вже випускають товари або послуги, генерують дохід або чистий прибуток, проте потребують додаткового капіталу для активного зростання і розширення діяльності.[2]

Законодавство України в області інститутів спільного інвестування (далі ІСІ) створює певні переваги для українських венчурних фондів в порівнянні з іншими ІСІ і тим самим визначає специфічні напрями їх використання в Україні.

Переваги використання венчурних фондів в Україні наступні:

- об'єднання різних активів інвесторів для реалізації спільних проектів;
- спрощений перерозподіл коштів між проектами або компаніями в рамках венчурного фонду;
- участь фізичних осіб в якості інвесторів венчурного фонду;
- надання позик юридичним особам за рахунок активів фонду;
- включення до складу активів венчурного фонду боргових зобов'язань у формі векселів, закладних, договорів поступки прав вимоги, позик і ін.;
- повне включення до складу активів венчурних фондів грошових коштів, нерухомості, корпоративних прав, прав вимоги та цінних паперів, що не допущені до торгів на фондовій біржі.

Основним завданням українських венчурних фондів є оптимізація оподаткування в частині звільнення від податку на прибуток. Податок на прибуток сплачують тільки учасники фонду після завершення його діяльності. Самі ж доходи фонду не є об'єктом оподаткування до моменту, поки вони знаходяться в активах фонду. Це дозволяє реінвестувати кошти в межах діяльності венчурного фонду без проміжного оподаткування.

Часто венчурні фонди в Україні не переслідують ідею спільного інвестування. Вони створюються під активи одного клієнта для реалізації короткострокових проектів або окремих фінансових схем. Отже, входження зовнішніх інвесторів в венчурний фонд не передбачається.

Варто зазначити, що венчурний капітал Європи в 2015 році зріс на 8% порівняно з 2014 роком і досяг рівня 5,3 млрд євро, що склало найвищий показник з 2008 року.

Зокрема, *Early stage funds* залучили коштів на 13% більше, ніж в 2014 році. Що склало 2,7 млрд євро, в той час як *later stage funds* залучили майже в три рази більше коштів ніж в 2014 році, що склало 870 млн євро. Державні установи надали 31% залучених коштів, що нижче рівня періоду з 2010 по 2012 рік, в якому регулярно більш ніж одна третина коштів надавалась саме державою. Іншими важливими джерелами були взаємні фонди (23%), корпоративні інвестори (14%) та домогосподарства і приватні особи (12%). [3]

В Україні ж упродовж 2015 року сектор венчурних фондів зріс на 30,1 млрд. грн. (+15.4%, після 16.2% у 2014 році), до 225,5 млрд. грн. Більше третини річного приросту було отримано у 4-му кварталі (+10,8 млрд. грн., +5.1%).

Сукупна вартість чистих активів ІСІ, аналогічно до загальних активів фондів в управлінні, у 2015 році зросла лише за рахунок венчурних ІСІ: чисті активи цих ІСІ третій рік поспіль додали близько 20 млрд. грн. (+11.7%, після +13.5% у 2014 році), що значною мірою перевищило падіння ВЧА в інших секторах. Юридичні особи-резиденти залишалися

найбільшими інвесторами венчурних фондів і складають 75,3%. Основне місце в структурі активів венчурних фондів так і займають інші цінні папери (75,6%), акції- 10,5%[4]

Загалом, класичні принципи діяльності венчурних фондів в Україні тільки починають зароджуватися. Венчурний ринок України характеризується обмеженою кількістю професійних гравців і дефіцитом «справжнього» венчурного капіталу.

Сьогодні класичні венчурні інвестори в Україні - це, перш за все, поодинокі венчурні фонди і інвестиційні компанії, бізнес-інкубатори і акселератори, бізнес-ангели і серійні підприємці. Поки, що венчурних фондів дуже мало, але вони вже готові розглядати і підтримувати багато напрямків підприємств малого та середнього бізнесу, особливо в сфері ІТ на різних стадіях. Вони орієнтовані як на внутрішній, так і на міжнародні ринки. Серед найбільш активних венчурних фондів, які розглядають можливості інвестування в Україні, можна виділити наступні: TA Venture, Imperious Group, AVentures Capital, Detonate Ventures, Chernovetskyi Investment Group, Dekarta Capital, Vostok Ventures, Global Technology Foundation, венчурний фонд Буковина.

В Україні існує значний попит серед підприємств малого та середнього бізнесу на інвестиції венчурних фондів. Однак часто ініціатори інвестиційних проектів не готові запропонувати якісні інвестиційні продукти. Венчурні інвестори в Україні стикаються з проблемою якості підготовки та життєздатності інвестиційних проектів. Венчурні інвестори, як правило, використовують професійний підхід до відбору проектів та інвестування. У той же час рівень фінансово-економічної грамотності ініціаторів та якість підготовки документації більшості проектів є недостатнім.

Українська інвестиційно-інноваційна система ще не дозріла до побудови венчурної моделі бізнесу. Основні причини цього пов'язані з проблемами інвестиційного клімату України, нерозвиненістю ринку капіталу, переважанням низьких технологічних укладів в національній економіці, недосконалістю законодавчої системи в області венчурного інвестування, низькою прозорістю бізнесу, обмеженою кількістю реальних інвестиційно-привабливих та інноваційних пропозицій. Та й самі українські підприємці і інвестори не готові будувати венчурний бізнес європейського зразка. Все це створює завдання національного масштабу щодо підвищення ролі класичного венчурного бізнесу в побудові нової моделі економіки України, заснованої на інвестиційно-інноваційному підході.

Література

1. Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди): Закон України від 15.03.2001 №2299-III [Електронний ресурс]. - режим доступу: zakon1.rada.gov.ua/ (дата звернення: 3.012.2016)
2. Олейников Алексей . Венчурные фонды в Украине: внутрикорпоративная оптимизация или высокотехнологический прорыв?.- [Електронний ресурс]. : режим доступу: <https://inventure.com.ua/analytics/formula/venchurnye-fondy-v-ukraine-vnutri korporativnaya-optimizaciya-ili-vysokotekhnologicheskij-proryv#sthash.aCIM4x6U.dpuf> /(дата звернення: 3.012.2016)
3. European Private Equity Activity Statistics on Fundraising, Investments & Divestments, 2015. [Електронний ресурс]. - режим доступу: <http://www.investeurope.eu/media/476271/2015-european-private-equity-activity.pdf>/(дата звернення: 3.012.2016)
4. Аналітичний огляд індустрії управління активами в Україні [Електронний ресурс]. - режим доступу: http://www.uaib.com.ua/files/articles/2385/15/Q4_2015___Full_2015_final.PDF/ (дата звернення: 3.012.2016)

СУЧАСНІ ФОРМИ КОМУНІКАЦІЙ В ІННОВАЦІЙНІЙ СФЕРІ

Анотація. Обґрунтовується необхідність здійснення комплексних досліджень в інноваційній сфері задля адаптації підприємств та організацій різних форм власності до сучасних вимог ринку, перебудови бізнес-процесів і досягнення значного підвищення їх продуктивності праці.

Підприємства різних видів власності, що здійснюють свою економічну діяльність, поде більше функціонують в умовах високої динамічності, складності та невизначеності навколишнього соціально-економічного середовища. Становлення прозорого світового ринку (на основі вільного електронного доступу до інформації) викликає різке зростання конкуренції між виробниками, оскільки це дозволяє отримати практично миттєвий доступ до інформації про будь-які товари та послуги. В таких умовах звичайні уявлення про підприємство або фірму, які мають стає та централізоване управління з жорстким інерційним менеджментом поступаються місцем ідеям про саморегуляцію підприємства як форму адаптації до швидких мінливих вимог ринку на основі модернізації ділових процесів.

Багато в чому звичайні методи підвищення продуктивності – раціоналізація і автоматизація процесів – не привели до серйозних змін у роботі підприємств. Зокрема, серйозні інвестиції в інформаційні технології залишили в недоторканності існуючі технологічні процеси (облаштування робочих місць, інформаційні потоки, механізми управління та організаційні структури), які були розроблені в епоху, коли не існувало ні сьогодишньої конкуренції, ні сьогодишніх комп'ютерних технологій. Ключовими концепціями сьогодення є інновації, швидкість обслуговування і якість. У зв'язку з цим виникає потреба в модернізації організаційних процесів на підприємстві та в організації задля радикальної перебудови бізнес-процесів і досягнення значного підвищення їх продуктивності.

Впровадження сучасних комп'ютерних і інформаційно-комунікаційних технологій практично в усі сфери діяльності призвело до формування єдиного інформаційного простору. Прискорення темпів створення і поширення інформації з одного боку дозволяє реалізовувати інтелектуальний потенціал у вигляді інновацій, з іншого боку підвищує вимоги до стану інформаційної інфраструктури. Має місце факт стрімкого розвитку інформаційної індустрії в цілому та світового ринку інформації, зокрема, в останні роки. Ніколи раніше інформаційні та комунікаційні технології не розвивалися настільки швидко. Про посиленні значення інформації в економіці зростають темпи інформаційної індустрії, у порівнянні з іншими видами економічної діяльності. Це дозволяє стверджувати, що інформація відіграє головну роль в сучасній економіці.

Велику роль в інноваційній діяльності розвинених країн зіграло формування інформаційного суспільства та інфраструктури, оскільки запорукою активного впровадження інновацій в економіці є обмін інформацією. Все це вимагає подальшого розвитку інформаційної інфраструктури. В даний час є дві основні тенденції розвитку ринку інноваційної ІТ-продукції: глобалізація і локалізація. Глобалізація виражається в тому, що програмне забезпечення, що розробляється великими корпораціями у сфері інформаційних технологій, використовується великим числом організацій та мільйонами індивідуальних користувачів у всьому світі. Розвиток нових технологій та ринків призвів до того, що сьогодні в усьому світі економічне зростання господарюючих суб'єктів визначається тією часткою продукції та обладнання, які містять прогресивні знання і сучасні рішення.

Область інформаційних технологій є в сьогодишньому світі дуже динамічною. Внаслідок цього, готовність до інновацій в області інформаційних технологій стає явною і важливою складовою культури виробництва та підприємництва. Якщо стратегія підприємства передбачає передову роль у своєму виді економічної діяльності, необхідні постійні інновації в сфері інформаційних систем.

Все вище викладене, перш за все, відноситься до компаній, які створюють інформаційні продукти та надають інформаційні послуги. В силу особливостей бізнесу на ринку інформаційних технологій та інформаційних послуг, увага компаній зайнятих у цьому секторі до інновацій істотно вище, ніж в інших галузях. Для тих компаній, де інформаційні системи є фактором виробництва, інтерес до інновацій в області інформаційних технологій і систем також високий. Інновації в інформаційно-комунікаційних технологіях є одним з ключових напрямків інноваційного розвитку бізнесу та економіки.

Посилення конкуренції в сегментах нової національної економіки, яка виступає локомотивом зростання потреб в інформаційних технологіях, можна зі значною вірогідністю очікувати зростання попиту на інформаційні технології в традиційних видах економічної діяльності. Більшість розвинених країн пов'язує свої надії на довгостроковий стійкий економічний ріст з переходом на інноваційний шлях розвитку, що характеризується більш широким використанням у промисловості, народному господарстві в цілому новітніх досягнень науки і техніки - інформаційних технологій, біотехнологій, нових матеріалів, ресурсо- та природо-зберігаючих технологій. Тому підвищення інноваційної діяльності в економіці в цілому – одне з основних завдань сучасного розвитку економічної системи.

Розвиток інформаційно-комунікаційних технологій є одним із стратегічних напрямків модернізації економіки. Розвиток нових технологій та інноваційних послуг, зростання інформатизації та технологічної освіченості суспільства, підвищення якості та зручності зв'язку, поява соціальних електронних порталів має сприяти підвищенню продуктивності праці, стимулювати створення нових бізнес-проектів і робочих місць, в цілому покращити соціальну сферу та якість життя населення.

На державному рівні розвиток нових технологій дозволить країні піднятися в рейтингах країн за рівнем розвитку інформаційно-комунікаційних технологій. Вимірювання рівня розвитку інформаційно-комунікаційних технологій проводиться за допомогою комплексного показника, який розраховується через пов'язану систему індексів і використовується державами для аналізу проблемних зон у політиці та здійснення моніторингу прогресу в галузі впровадження нових технологій. Індекс розвитку інформаційно-комунікаційних технологій є показником, що використовується для оцінки рівня розвитку інформаційно-комунікаційних технологій в різних країнах.

У таких умовах може бути утворений інноваційний консорціум як різновид кооперації. Інноваційний консорціум не є юридичною особою, але об'єднує партнерів по інноваційному проекту на обов'язкових відносинах між собою і кожного з них - із замовником. Таке об'єднання може бути створене за принципом спільного несення ризику та розподілу прибутку пропорційно внеску кожного партнера в інновацію. Суб'єктна інноваційна комунікація виникає в тих випадках, коли для практичної реалізації інновації економічно доцільно створити нову юридичну особу. Така необхідність визначається наступними факторами: характером і масштабами інновації; відсутністю діючих виробничих об'єктів; економічною вигодою саме такого напрямку інвестицій, здійснюваного шляхом нового будівництва.

Важливу роль в системі інноваційних комунікацій відіграють інвестиційні інститути. Це в першу чергу комерційні інвестиційні банки і компанії, інвестиційні фонди, страхові та трастові компанії і, нарешті, держава. Тут же слід зазначити, що універсальність функцій інвесторів в досліджуваних інноваційних комунікаціях проявляється в повному участі інвесторів в інноваційному бізнесі: в оцінці інвестиційної вартості підприємства; в залученні коштів шляхом додаткової емісії акцій; в управлінні активами інноваційного суб'єкта і т.д.

Виходячи зі сказаного можна зробити висновок, що інноваційні комунікації і характерні для них відносини виникають там, де учасники інновації вступають в ринкові відносини і обмінюються інформацією по предмету і об'єкту інновації, а також розділяють відповідальність за майбутній результат і, відповідно, несуть ризик, пов'язаний з отриманням цього результату.

УДК 336.647/.648

Віннікова Інна Ігорівна,
к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»
e-mail: yinnikova.inna@gmail.com

Марчук Світлана Василівна,
асистент кафедри менеджменту ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»
e-mail: marchyk13@ukr.net

КРАУДФАНДИНГ-ЯК СУЧАСНИЙ ІНСТРУМЕНТ У ФІНАНСУВАННІ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

Анотація. Тези присвячено питанням фінансування інноваційних проектів малих і середніх підприємств. Надано коротку характеристику європейського ринку краудфандингу. Обґрунтовано необхідність застосування краудфандингу як сучасного інструменту у фінансуванні малого і середнього бізнесу.

Тенденції світового розвитку характеризуються значним технічним прогресом, впровадженням інновацій в усіх сферах економіки, без яких неможливо уявити сьогодні нашого життя. Інтеграція малого та середнього бізнесу України в Європейський Союз, доцільність оновлення технологій, техніки, підвищення ефективності використання науково-технічного потенціалу дає змогу постійно стимулювати інноваційний шлях розвитку економіки країни.

Існує багато різних способів спонсорування та фінансування інноваційних проектів. Одним із таких способів є краудфандинг. І хоча краудфандинг принципово новий метод добровільного збору фінансових коштів через інтернет, він відрізняється простотою і масовою доступністю для звичайних людей.

Краудфандинг відіграє особливу роль для фінансування інноваційних проектів як малих так і середніх підприємств. Відмінність краудфандингу від звичайного інвестування полягає в тому, що інвестору необхідно віддати частину компанії, а при народному фінансуванні – спонсорів лише винагороджують. Краудфандинг зараз стає одним із провідних інструментів фінансової підтримки малого та середнього бізнесу особливо на споживчому ринку. Існують також мікробізнеси, для яких краудфандингова платформа для збору коштів — виступає як рекламний майданчик та канал збуту для продуктів або хендмейд-товарів.

В науковій літературі до кінця не висвітлено питання розвитку краудфандингу в Україні за такими напрямками, як: підтримка інноваційних рішень і соціально-значущих питань в умовах після кризового розвитку економіки; пряме стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу, тому дослідження цих питань і обґрунтування їх значущості для підприємств малого та середнього бізнесу є нагальним.

З метою вигідного вкладення, збільшення та диверсифікації капіталу як закордонні, так і українські інвестори постійно аналізують ринок та відшуковують нові напрями бізнесу. Аналіз звітів Європейського Центру експертизи та робочих документів Європейської комісії з внутрішніх ринків та послуг показав, що краудфандинг в Європі, як сучасний інструмент фінансування, досяг значного рівня зростання, зрілості та сприйняття бізнесом в останні роки. Європейський Союз вболіває за кращий доступ до капіталу як для малого так і для середнього бізнесу — все це можливо з допомогою краудфандингу. Обсяг Європейського

ринку краудфандингу в 2015 році становив 4,2 мільярди євро по всій території Європейського Союзу [7;8].

Проведені дослідження Європейського ринку краудфандингу показали, що в Бельгії ринок краудфандингу повільно, але вірно стає життєздатною альтернативою для фінансування малого та середнього бізнесу. На бельгійському ринку переважно домінують місцеві платформи, а обсяг ринку краудфандингу в 2015 році становив приблизно 1 мільйон євро. В Хорватії протягом 2012-2015 років спостерігався явний інтерес до краудфандингу. Перший проект реалізований на основі краудфандингу стартував в Хорватії в 2011 році. В наступні роки кількість кампаній які фінансували свої інноваційні проекти за допомогою краудфандингу збільшилася, в той час як всього зібрана річна сума в 2015 році становила 6,6 мільйона євро. В Австрії в 2015 році обсяг краудфандингового ринку склав 2,5 мільйони євро. В Чехії ринок краудфандингу в 2015 році становив близько 1,7 мільйонів євро. Франція є однією із європейських лідерів з краудфандингу, який розпочався тут в 2007-2008 роках. Сьогодні у Франції нараховується близько 140 краудфандингових платформ, а загальна сума зібраних коштів на них становить приблизно 300 мільйонів євро. У Великій Британії в 2015 році обсяг краудфандингового ринку склав 42 мільйони євро. Перша платформа краудфандингу в Німеччині з'явилася в 2010 році. Це було, коли термін "краудфандинг" був доведений до широкої громадськості, а у 2011 краудфандинг почав розвиватися з фінансуванням стартапів. Сьогодні можна знайти більш ніж в 60 активний платформ, які мають базу в Німеччині (обсяг німецького ринку краудфандингу становить приблизно 9,8 мільйонів євро). За даними досліджень Європейського Центру експертизи краудфандинг активно розвивається в деяких державах-членах Європейського Союзу [8]. Інформацію узагальнено на рис.1.

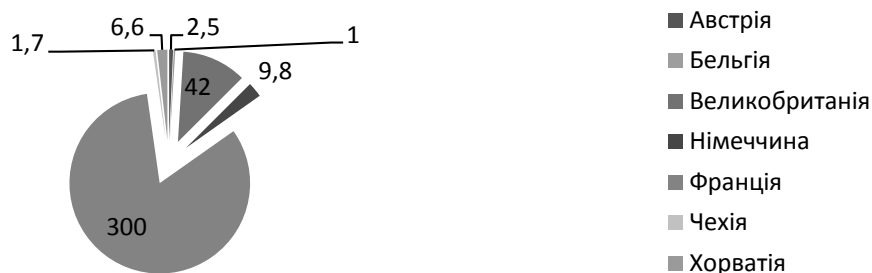


Рис. 1. Обсяг європейського ринку краудфандингу за 2014-2015 роки (млн.євро)*

**Джерело: розроблено авторами самостійно на основі [8].*

Європейський парламент також прийняв активну участь у підтримці краудфандингу. 9 липня 2015 року Європейський парламент прийняв постанову про створення об'єднання ринків капіталу в якій йдеться про необхідність створення відповідного нормативно-правового середовища, що підвищує транскордонний доступ для стимулювання росту небанківських фінансових моделей, у тому числі краудфандингу [2].

На даний час триває зростання європейських краудфандингових платформ. Серед відомих європейських краудфандингових платформ можна виділити наступні: Crowdcube, Seedrs та Funding Circle, (Великобританія), Ulule і KissKissBankBank (Франція), MyMicroinvest (Бельгія), Symbid (Нідерланди), Booomerang (Данія), Derev (Італія), Companisto (Німеччина), Invesdor (Фінляндія), Wemakeit.ch (Швейцарія) [4].

В Україні станом на 01.01.2014р. налічувалося 79 бізнес-інкубаторів, дев'ять з яких – в Запорізькій області. Найбільш відомі такі як Фонд «Київський бізнес-інкубатор», ТОВ «Бізнес-інкубатор», Молодіжний бізнес-інкубатор Рівненського обласного молодіжного центру праці, Рівненський інноваційний бізнес-інкубатор, бізнес-інкубатор «Організація підтримки розвитку підприємництва», бізнес-інкубатор м. Славутич, ВП «Бізнес-інкубатор» «Агентства з розвитку бізнесу в м. Славутич», «Бізнес-інкубатор Тернопільщини», Вінницький бізнес-інкубатор, Одеський молодіжний бізнес-інкубатор «Мегаполіс», Хмельницький бізнес-інкубатор, БІ «Кальміус», Громадська організація «Полтавський

бізнес-інкубатор». На сьогоднішній день у зв'язку з розвитком Інтернету стартапи знаходять популярність і практичне значення як для окремих підприємців, так і для економіки України в цілому [1, с.132-133].

Краудфандинг є новим альтернативним джерелом фінансування. Він посиляється на відкриті заклики до громадськості, як правило через інтернет, щоб профінансувати проект з допомогою пожертвувань, грошовий внесок в обмін на винагороду, попереднє замовлення товару, надання позик або інвестицій.

Прорив в краудфандинговій індустрії стався у 2012 році, коли президент США Обама схвалив Законопроект про фінансування стартапів. Тому лідером краудфандингового ринку серед країн світу залишається США, де обертаються близько 60 % усіх краудфандингових коштів. Це викликано тим, що краудфандинг виник саме в США, тому органічно, що найбільшого розповсюдження він набув саме там [3].

Краудфандинг для фінансування інноваційних проектів як малих так і середніх підприємств може вирішувати відразу кілька завдань: фінансове - отримання грошей на втілення проекту, маркетингове – контактна аудиторія дає малим і середнім підприємствам зворотний зв'язок, зв'язки з громадськістю - запуск інноваційного проекту на краудфандинговій платформі — прекрасний інформаційний привід нагадати про свій бізнес чи розрекламувати його. Також завдяки застосування краудфандингу малі та середні підприємства мають змогу протестувати нову продуктову лінійку на ринку, вивчити актуальні потреби цільової аудиторії, отримати попереднє замовлення, після чого можна випускати нові продукти без страху, що вони не будуть користуватися попитом. За останній рік багато нових інноваційних проектів з'явилися на ринку саме завдяки краудфандингу.

Найбільш відомими платформами в США залишається Kickstarter, Indiegogo, AngellList, CircleUp, Fundable, WeFunder, EquityNet, Early Shares, SeedInvest, а лідерами серед краудфандингових сайтів за 2016 рік стали: Experiment Review, FundAnything, FunderHut, Indiegogo, Pozible, RocketHub, Tilt [5].

Створення нових краудфандингових платформ є дуже доречним, оскільки за останні декілька років ринок краудфандингу зріс на 557 %, а через десять років за прогнозами Всесвітнього Банку, громадське фінансування дозволить ринкам, які розвиваються, випередити країни-лідери за всіма пунктами. Аналітики прогнозують, що глобальний ринок краудфандингу зросте в середньому на 26,87% в період 2016-2020 рр. [6]. Для українського ринку на тлі поточної економічної ситуації краудфандинг може стати тією самою рятівною соломинкою для фінансування малого та середнього бізнесу.

Література

1. Кушнір С.О. Краудфандинг як одна з реальних можливостей фінансування стартапів та перспективи його розвитку в Україні//Науковий вісник Херсонського державного університету. Випуск 13. Частина 3. 2015. С .132-133.
2. European Parliament resolution of 9 July 2015 on Building a Capital Markets Union (2015/2634(RSP)). [Електронний ресурс]. - Режим доступу до ресурсу: <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+TA+P8-TA-2015-0268+0+DOC+XML+V0//EN>.
3. 2013: золота лихоманка на ринку краудфандінга. [Електронний ресурс]. - Режим доступу до ресурсу: [http://helpidea.demo.cv.ua/news/view?obj\[news_id\]=2103175](http://helpidea.demo.cv.ua/news/view?obj[news_id]=2103175)
4. Top 15 Crowdfunding Platforms in Europe [Електронний ресурс]. — Режим доступу до ресурсу: <http://crowdsourcingweek.com/blog/top-15-crowdfunding-platforms-in-europe/>
5. Top 8 USA Crowdfunding Sites – 2016. [Електронний ресурс]. - Режим доступу до ресурсу: <http://myefunder.com/blog/tag/which-are-the-best-usa-crowdfunding-sites/>
6. Report: Global Crowdfunding Market 2016-2020. [Електронний ресурс]. - Режим доступу до ресурсу: <http://crowdfundbeat.com/2016/02/03/report-global-crowdfunding-market-2016-2020/>

7. Commission staff working document on crowdfunding in the EU Capital Markets Union. Brussels, 3.5.2016 SWD (2016) 154 final. [Електронний ресурс]. - Режим доступу до ресурсу: http://ec.europa.eu/finance/general-policy/docs/crowdfunding/160428-crowdfunding-study_en.pdf.

8. Current State of Crowdfunding in Europe An Overview of the Crowdfunding Industry in more than 25 Countries: Trends, Volumes & Regulations. [Електронний ресурс]. - Режим доступу до ресурсу: <http://www.crowdfundinghub.eu/the-current-state-of-crowdfunding-in-europe/>

УДК 338.24: 334.012.64

Волосович Світлана Василівна
доктор екон. наук, професор,
професор кафедри фінансів КНТЕУ, e-mail: volosovich_sv@ukr.net

Апостолук Олеся Юріївна
аспірантка кафедри фінансів КНТЕУ, e-mail: olessia.apostoliuk@gmail.com

ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ МАЛОГО БІЗНЕСУ

Проаналізовано інструменти державної фінансової підтримки малого інноваційного бізнесу. Виявлено особливості державного стимулювання інноваційної діяльності малих підприємств в Україні. Запропоновано шляхи вдосконалення державної фінансової підтримки малого інноваційного бізнесу в Україні.

Більшість високорозвинених країн світу спираються на інноваційну модель розвитку своїх економік. Нині першочерговою є проблематика фінансового забезпечення інноваційного розвитку. Це обумовлює актуальність державної фінансової підтримки підприємств, орієнтованих у своїй діяльності на інновації. Особливе місце у цьому процесі займають малі підприємства, що мають високу мобільність реагування на потреби інноваційного розвитку.

В Україні фінансова підтримка інноваційного підприємництва здійснюється за рахунок фінансування прикладних наукових та науково-технічних розробок, виконання робіт за державними цільовими програмами і державним замовленням, витрати на створення інфраструктури відповідними міністерствами, державними агентствами й комітетами. На жаль, в Україні відсутня комерціалізація державних наукових розробок, оскільки не існує механізму фінансування впровадження національних досліджень підприємницьким сектором.

Пряму фінансову підтримку інноваційному бізнесу надає «Фонд підтримки малого інноваційного бізнесу», що є державною небанківською фінансово-кредитною установою. Його діяльність фінансується за рахунок коштів державного бюджету, вітчизняних та іноземних інвестицій, добровільних внесків і доходів від власної чи спільної фінансово-господарської діяльності. Для отримання фінансової підтримки Фондом мале підприємство повинно зареєструвати інноваційний проект в Державному реєстрі інноваційних проектів і пройти відбір. Фондом здійснюється постійний контроль над використанням коштів і досягнутими результатами, також може бути прийнято рішення про надання послідовних траншів з виконання проекту. В Україні за посередництва Фонду можуть надаватися такі види фінансової підтримки: повне безвідсоткове кредитування; часткове (50%) безвідсоткове кредитування; повна або часткова компенсація відсотків комерційних банків, що кредитують інноваційні проекти; державні гарантії комерційним банкам; майнове страхування реалізації інвестиційних проектів.

Передбачена також можливість надавати малим інноваційним підприємствам безповоротні цільові субсидії, субсидії на придбання і впровадження нових технологій, в тому числі, енергозберігаючих та екологічно чистих.

Податкові пільги є ще одним із напрямків фінансового стимулювання проведення інноваційної діяльності. Високі показники податкових пільг для науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт спостерігаються у Франції, Іспанії, Португалії, Чехії, Індії [2, с. 299]. Питома вага того виду податкових витрат, що становить найбільше навантаження на суб'єкт інноваційної діяльності змінюється із зміною життєвого циклу підприємства. На початковому етапі діяльності інноваційного підприємства податкові стимули слід застосовувати до нарахунків на фонд заробітної плати. На пізніших етапах його функціонування доцільно застосовувати податкові пільги, пов'язані з податком на додану вартість та податком на прибуток.

Проте в Україні суттєвих податкових пільг для малих інноваційних підприємств не надають. Малі підприємства, що здійснюють інноваційну діяльність, можуть тільки перейти на спрощену систему оподаткування зі сплатою єдиного податку за рахунок невеликої кількості працівників і товарообігу. На нашу думку, варто було б встановлювати найменшу ставку єдиного податку, відносячи малі інноваційні підприємства до першої категорії платників податків незалежно від обсягу річного доходу.

У країнах Європейського Союзу практикується не пряма фінансова підтримка з відповідного бюджету, а політика створення сприятливих умов для ведення інноваційної діяльності. Мається на увазі підтримка бізнес-інкубаторів, технопарків, технополісів, кластерів та інших подібних утворень з розвиненою інфраструктурою підтримки бізнесу. Яскравим прикладом є функціонування близько 200 «промислових районів» Італії різної спеціалізації. Таким чином кластерний підхід дозволяє малим підприємствам об'єднати ресурси і компетенції, що є недоступними для них при одноосібному функціонуванні та розвивати спільні фінансово- та ресурсо-витратні інноваційні проекти на всіх етапах інноваційної діяльності - від наукової ідеї до її втілення та комерціалізації готової продукції.

Особливістю українських кластерів є їх орієнтації на традиційні галузі промисловості, такі як сільське господарство, металургія, легка промисловість, будівництво. Майже в кожній області України проведені кластерні дослідження та розроблені програми та проекти їх впровадження. Як приклад можна привести будівельний кластер в Хмельницькій області, який об'єднує профільні підприємства, проектні, дизайнерські, торгові, юридичні фірми [3, с. 353). Створення даного кластеру сприяло впровадженню сучасних технологій в будівництво, випуску суміші «Церезіт», що виготовляється з місцевої сировини за нижчою, ніж імпорتنі аналоги ціною.

Розвиток кластерів в Україні гальмується складністю фінансування та планування їх розвитку через нестабільну економічну ситуацію, недостатню інформованість керівників підприємств і застарілі підходи до управління, що призводить до недовіри до ефективності кластерної моделі розвитку. У той час як кластеризація дозволяє малим підприємствам спільно реалізовувати великі національні інвестиційні та інноваційні проекти національного значення.

До того ж варто звернути увагу, що в усьому світі кластери утворюються для сприяння діяльності не традиційних, а інноваційних високотехнологічних видів діяльності, таких як машинобудування, біофармацевтика, електроніка. Україні варто орієнтувати свою кластерну політику на фінансування заходів щодо сприяння кластеризації несиловинних галузей економіки.

Розвиток кластерів в Україні доцільно здійснювати на основі існуючих технопарків та індустріальних парків, таких як «Київська політехніка», що спеціалізується на біотехнологіях і системах спеціального і подвійного призначення; електронних технологіях на базі індустріального парку в с. Розівка у Закарпатті. Для впровадження інноваційних кластерів на такій основі необхідно збільшити пряме державне фінансування технопарків, індустріальних парків та бізнес-інкубаторів, які в Україні більшою мірою знаходяться на самофінансуванні.

Державним агентством з інвестицій та управління національними проектами передбачено реалізацію проекту «Технополіс» зі створення інфраструктури інноваційного розвитку галузі високих технологій. Згідно з планом передбачається фінансування створення 5 інфраструктурних комплексів, очікуваний обсяг інвестицій 10,3 - 12,6 млрд грн, з них не менше 20% за рахунок державної підтримки. Очікуваний термін реалізації проекту 7-15 років [1, с. 17-21].

Таким чином, інноваційні проекти малого бізнесу підтримуються державою за допомогою прямих та непрямих фінансових інструментів. В Україні істотною проблемою в підтримці інновацій є відсутність взаємозв'язку між державою, наукою та підприємницької сектором.

Література

1. Інноваційний розвиток промисловості як складова структурної трансформації економіки України: аналіт. доп. (Сер. «Економіка», вип. 15) / О.В. Собкевич А. І. Сухоруков, А. В. Шевченко [та ін.]; під ред. Я. А. Жаліло. - К.: НІСД, 2014 - 152 с.
2. Петровська І.П. Податкові пільги як спосіб стимулювання інноваційної діяльності в Україні / І.П. Петровська // Вісник ЖДТУ. - 2013. - № 1 (63). - С. 299-301.
3. Щуцька Л.П. Особливості функціонування і розвитку кластерів на Хмельниччині / Л.П. Щуцька // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. - № 5. – Т. 4. – С.351-355.

УДК 336

Гернего Юлія Олександрівна

к. е. н.,

доцент кафедри інвестиційної діяльності

ДВНЗ «КНЕУ ім. Вадима Гетьмана»,

IuliiaGern@ukr.net

ТЕХНОЛОГІЇ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ХАБІВ В УКРАЇНІ

Анотація: У тезах наведено трактування сутності та варіантів класифікації хабів. Наголошено на можливості реалізації та підтримки хабів в Україні. Запропоновано альтернативні технології для фінансування хабів відповідно до сучасних умов розвитку економіки.

В умовах глобальних викликів сучасного середовища досягнення конкурентоспроможності національної економіки на міжнародних ринках можливе лише за рахунок становлення пріоритетів новітнього етапу технологічного розвитку. Зокрема, реалізація прогресивних змін шостого та сьомого технологічних укладів є можливим в контексті формування та подальшого розвитку сприятливого інноваційного середовища на макро-, мезо- та на мікро- рівні. Виникає потреба реалізації нових концептуальних засад, цілеспрямованих заходів та регуляторів інноваційного процесу. Цілепокладання та досягнення цілей інноваційного розвитку доцільно здійснювати з урахуванням, як існуючих технологій підтримки, які реалізуються на національному рівні, так і тенденцій та викликів глобалізованого розвитку. З огляду на зазначені вище прикладні аспекти, актуальності набуває обґрунтування кореляції між результативністю спеціально створеної інноваційної інфраструктури та фінансовими можливостями підтримки інновацій для підвищення результатів їх впровадження, забезпечення вищого ступеню розвитку національної економіки.

В контексті наукових досліджень можливостей підтримки інноваційної інфраструктури, зарубіжні автори обґрунтовують проблеми стосовно створення та

подальшого функціонування інноваційних хабів. Серед дослідників цієї проблематики присутні, як науковці-теоретики, так і представники міжнародних організацій. Зокрема, дані питання зацікавили Д. Гетхеджа, Е. Баарка, Ш. Наубахара, Я. Голденберга, Х. Сангмана, Д. Лехмана, а також К. Фабіана, Д. Йорка та інших.

Теоретичні дослідження та прикладні аспекти аналітики показують, що в умовах глобальних змін, названі проблеми потребують особливої уваги в контексті структурної перебудови в умовах відносно молодого ринкової економіки України. Зокрема, Н. Краус, І.Іноземцева, В. Діордієва та інших. Л.Федулова розглядає інноваційно-технологічні хаби, як драйвери розвитку регіону [1]. Проте, в Україні, зазначені питання ще не є достатньо обґрунтованими з огляду на формування та розширення можливостей їх фінансової підтримки. Тому, вартими уваги є технології фінансування інноваційних хабів в Україні, аналіз яких є метою нашого дослідження.

Термін «хаб» походить від англійського «hub», що перекладається, як центр або вісь, вузол мережі. У сферах комп'ютерної техніки та мереж хаб трактується, як мережевий концентратор (USB-концентратор), у сфері енергетики хабом називають спеціалізований розподільчий центр, що розподіляє один маршрут на два або більше [1, с. 13]. У теоретико-прикладному аспекті, в умовах сучасного глобалізованого суспільства, під хабом розуміють систематичну (комплексну) діяльність суб'єктів господарювання, суб'єктів на рівні регіону або країни загалом [2].

Всупереч відносно недовгій історії дослідження хабів, існують можливості їх класифікації згідно ряду диференційованих ознак (рис. 1).

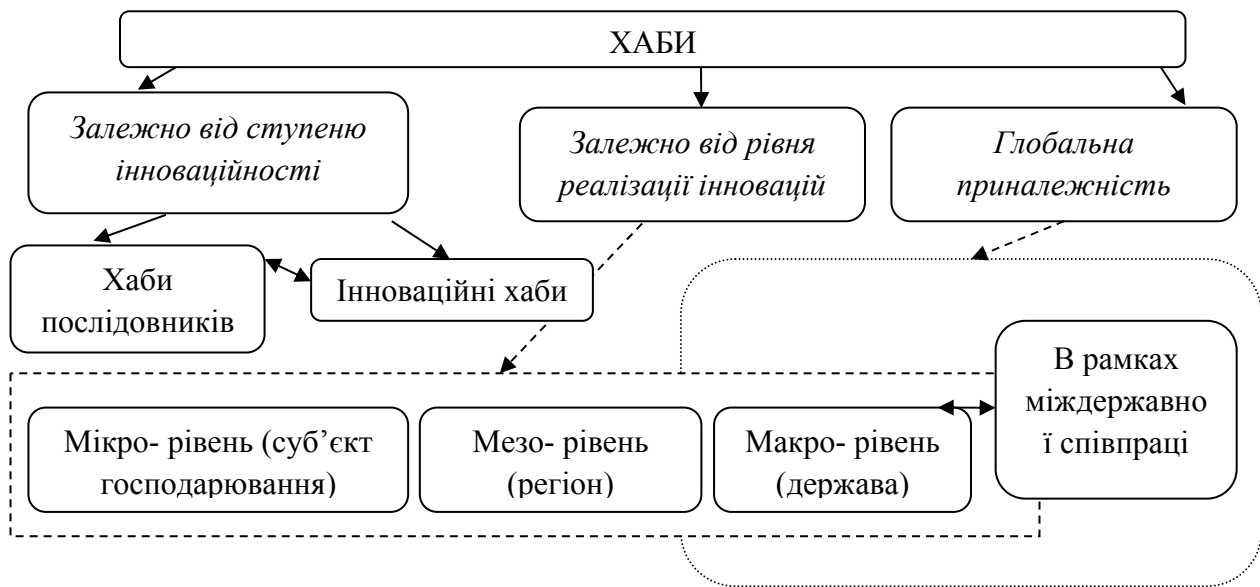


Рис. 1. – Типологія хабів*

* Джерело: узагальнено за матеріалами [1; 3; 4]

Хаби, у будь-якому випадку, диференціюються як: мережі, призначені для адаптації прогресивних ідей, технологій та процесів, які залучені із-зовні (хаби послідовників); мережі, які створені з метою формування та реалізації якісно-нових інноваційних ідей та процесів, а також реалізації істотних змін (інноваційні хаби). Такий поділ, у першу чергу, зумовлений змінами та тенденціями, які притаманні сучасному глобалізованому інноваційному суспільству. Послідовні прогресивні зміни в межах хабів відбулися через виникнення можливостей обміну досвідом реалізації прогресивних рішень, як на національному, так і на міжнародному рівні.

Інноваційні хаби є своєрідною відповіддю на швидку зміну технологічних укладів, зростання конкуренції на міжнародному рівні, коли адаптації інших успішних винаходів уже стає недостатньо для формування та подальшого збереження конкурентної позиції. Тобто, інноваційні хаби порівняно із хабами послідовників є більш прогресивною формою

організації інфраструктури для висхідних змін. Проте, результати від реалізації прогресивних змін у рамках інноваційних хабів будуть систематичними за умови реалізації інновацій одразу на усіх ключових рівнях суспільного розвитку. З огляду на прогресивні очікування від інноваційних хабів, першочерговою є їх фінансова підтримка та диверсифікація технологій фінансування на кожному із рівнів.

На жаль, сьогодні в Україні інноваційна діяльність все ще фінансується переважно за рахунок власних фінансових ресурсів інноваційно-активних суб'єктів господарювання. Згідно даних державної служби статистики України, у 2015 році власні кошти підприємств становили 13427,0 млн. грн. У той же час, кошти вітчизняних та іноземних інвесторів склали 132,9 млн. грн, кредити – 113,7 млн. грн, з державного бюджету залучено 55,1 млн. грн., а з місцевих бюджетів лише 38,4 млн. грн [5]. Така дещо регресивна структура фінансування, у певній мірі, зумовлена несистемністю та відсутністю комплексності прогресивних інноваційних змін.

На нашу думку, диверсифікація технологій інноваційного розвитку, могла б відбутися за рахунок поширення хабів, адже вони дозволяють одночасно зосередитися на конкретній інновації, але у той же час реалізувати її у рамках певної системи, комплексу. На сьогодні, практична реалізація ідеї хабів в Україні лише розпочинається, здебільшого за рахунок фінансування за рахунок створення фондів за міжнародною участю.

Для подальшої реалізації прогресивних змін у рамках хабу не достатньо застосування лише прогресивних технологій. Потреба залучення додаткових фінансових ресурсів створює можливості для імплементації якісно-нових технологій фінансування (рис. 2).

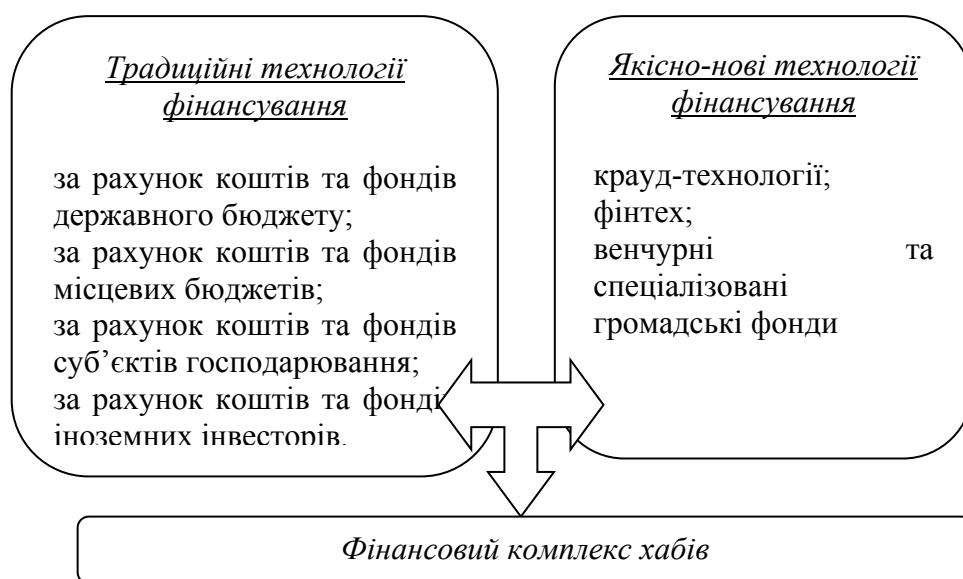


Рис. 2. – Перспективні технології фінансування хабів*

* Джерело: узагальнено за матеріалами [5 – 8]

На етапі створення хабу, важливим є забезпечити його фінансову підтримку за рахунок ресурсів суб'єктів, які його реалізують на кожному із рівнів (суб'єкт господарювання, регіон, держава). Тому, першочерговою технологією є формування спеціалізованих фондів, які слугуватимуть першочерговим джерелом поточної життєдіяльності хабу. Оскільки, інноваційний хаб призначений для реалізації висхідних пріоритетів, в Україні, вважаємо за доцільне поряд із розвитком хабів на національному рівні підтримувати впровадження якісно-нових технологій фінансування.

Наприклад, на міжнародному рівні нещодавно популярності набув термін "фінтех", який трактується, як сектор компаній, що використовують передові технології для удосконалення фінансових послуг. Крім того, фінтех-індустрія є однією із найбільш

динамічних. Адже, дослідження Accenture показують, що валові інвестиції у фінтех зросли із 4,6 млрд. дол. у 2013 році до 22,3 млрд. дол. у 2015 році [7]. У зв'язку із стрімким розвитком інтернет-технологій, існує можливість фінансування інноваційних хабів за рахунок крауд-технологій, а саме можливостей краудфандингу та краудсорсингом, які передбачають залучення фінансових ресурсів за посередництвом мережі інтернет.

В результаті дослідження можемо зробити наступні висновки стосовно перспектив залучення технологій фінансування інноваційних хабів в Україні, а саме:

- формування хабів є результатом прогресивних змін та еволюції технологічних укладів, тому їх реалізація на практиці є однією із складових інноваційного розвитку та зростання економіки України;

- комплексність інноваційного розвитку національної економіки відбудеться за рахунок поєднання пріоритетів та якісно-нових ідей на усіх ключових рівнях функціонування суспільства, що зумовлює потребу класифікації інноваційних хабів;

- якісно-новий рівень хабів зумовлює потребу залучення якісно-нових ресурсів, що показує необхідність, поряд із традиційними, розвитку якісно-нових технологій фінансування, які формують додатковий ресурс для майбутнього прогресу та результативності хабів.

Таким чином, на нашу думку, розвиток технологій фінансування хабів, становить потенціал для посилення конкурентоспроможності економіки України на міжнародних ринках, підвищення рівня її інноваційності. Тому, подальшої актуальності набуває поєднання теоретичних досліджень із прикладним аспектом формування та фінансової підтримки хабів в Україні.

Література

1. Федулова Л. І. Інноваційно-технологічні хаби — драйвери розвитку регіонів / Л. І. Федулова // Економічна теорія та право. - 2016. - № 1. - С. 11-27.
2. Baark E., Naubahar Sh. From Trade Hub to Innovation Hub: The Role of Hong Kong's Innovation System in Linking China to Global Markets / E. Baark, Sh. Naubahar // Innovation: Management, Policy & Practice, V. 8, № 1–2, April 2006. – P. 193–209.
3. Jacob Goldenberg, Sangman Han, Donald R. Lehmann, Jae Weon Hong (2009) The Role of Hubs in the Adoption Process. Journal of Marketing: March 2009, Vol. 73, No. 2, pp. 1-13.
4. Краус Н. Регулятори «інноваційного ліфту» економіки України під впливом інституційно-інфраструктурних змін. /Н. Краус// Економіст. – 2015. - № 5. – С. 14 – 17.
5. Реалізація пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки та отримані результати у 2015 р. Аналітична довідка. Міністерство освіти і науки України. – 2016. – 51 с.
6. McAuley, D. (2014), “What is FinTech?”, Wharton FinTech, available at: <https://medium.com/wharton-fintech/what-is-fintech-77d3d5a3e677#.d62morear>
7. Діордієв В. Засади створення фінансового інноваційного хабу в Україні. /В. Діордієв// Ефективна економіка. – 2016. - № 10. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5207>
8. Хау Дж. Краудсорсинг. Коллективный разум как инструмент развития бизнеса - Crowdsourcing: Why the Power of the Crowd is Driving the Future of Business. – М.: «Альпина Паблишер», 2012. — 288 с.

УДК 338.242

Олександр Грабовенко
магістр з економіки підприємства
аспірант кафедри Стратегії підприємств КНЕУ,
e-mail: hrobavenko.oleksandr@kneu.ua

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Розглянуто питання актуальних заходів з фінансування проектів диверсифікації діяльності підприємств України в контексті забезпечення їх інноваційного розвитку за сучасних умов.

Перехід економіки України до інноваційного типу, якому характерні різке зниження енерго- і матеріаломісткості виробництва, значне скорочення життєвого циклу переважної більшості продуктів, швидке поширення інформації між усіма учасниками ринку, проникнення нанотехнологій у всі сфери буття, спричинює підняття питання формування/підсилення конкурентних переваг підприємств. Одним із перспективних способів вирішення цього питання уявляється виробнича диверсифікація (диверсифікація діяльності) підприємства у продукти та галузі, які характерні інноваційному типу економіки. Однак, проект диверсифікації у інноваційні сфери, особливо для малого і середнього бізнесу, потребує значної фінансової підтримки, а тому виникає актуальне питання щодо фінансового забезпечення інноваційних проектів розвитку підприємств за сьогоdnішніх умов.

Питаннями фінансового забезпечення інноваційних проектів займалися Головченко Т.М., Остапенко А.С., О. Корольова-Казанська [6], О. Григор'єва [3], С. Башкатова [2], А. Поддєрьогін, А. Корнелюк [7], А. Кузнецова, Г. Возняк [5], Р.А. Фатхутдинов, А. Асаул [1], В.Герасимчук та багато інших. Проте, незважаючи на значну кількість праць, недослідженими лишаються питання джерел фінансування інноваційних проектів диверсифікації діяльності підприємств, зокрема МСБ, в галузі інноваційної економіки. Не кожне підприємство має достатньо власних коштів для реалізації такого проекту, а тому постає питання пошуку альтернатив фінансового забезпечення.

За визначенням З.Є. Шершньової диверсифікацією є «процес проникнення в нові сфери діяльності, раніше не характерні для підприємства, покликані змінити, доповнити або замінити продукцію, що вже випускається» [10, с.250]. Зважаючи на особливості нової економіки та трендів інформаційного суспільства, можна зробити висновок, що проникнення інформаційних технологій у всі сфери людської діяльності розвиває новий ринок, нові бажання і потреби споживачів у принципово нових інноваційних продуктах.

Аспект впровадження у виробництво нових технологій та виробництво нових продуктів потребує пошуків джерел фінансового забезпечення. Основними джерелами фінансування проектів на сьогодні є власні фінансові ресурси (нерозподілений прибуток, амортизація, доходи від позареалізаційних операцій, виторг від списання надходжень активів, статутний фонд тощо); залучені (емісія цінних паперів, прямі інвестиції, державні субсидії тощо); позичені (довгострокові банківські кредити та цільове державне кредитування) [6].

Переважає більшість інвестицій у інноваційні проекти в Україні здійснюється за власний рахунок суб'єктів господарювання. Ресурси, що залучаються із фондових ринків, довгострокові позики банків, державні програми і цільові фонди є недостатніми [7].

Аналіз джерел фінансування інвестицій в цілому за останні п'ять років показує, що різко скоротилося державне фінансове забезпечення, кредитування з боку банків, однак поступово зростає інвестування за рахунок іноземних інвесторів (див. табл. 1). Зважаючи на таку тенденцію, питання фінансового забезпечення інноваційного розвитку підприємств та випуску продуктів, актуальних вимогам сучасної економіки, повинно мати збалансований характер.

Табл. 1

Капітальні інвестиції за джерелами фінансування за 2010-2015 роки (млн.грн.)

Роки	Всього	у т.ч. за рахунок:					
		коштів державного бюджету	коштів місцевих бюджетів	власних коштів підприємств	кредитів банків	Іноземні інвестиції	інших джерел фінансування
2010	180576	10223,3	5730,8	111371	22888,1	3723,9	7752,5
2011	241286	17376,7	7746,9	147570	36651,9	5038,9	9312,8
2012	273256	16288,3	8555,7	171177	39724,7	4904,3	10030,9
2013	249873	6174,9	6796,8	165787	34734,7	4271,3	8036,7
2014	219420	2738,7	5918,2	154630	21739,3	5639,8	6690,2
2015	273116	6919,5	14260	184351	20740,1	8185,4	6674,7

Примітка. (без урахувань даних АР Крим та зони проведення АТО за період з 2014).

Джерело: Офіційний сайт Державної служби статистики України.

Основним у забезпеченні фінансування вітчизняних проектів за таких умов має стати створення сприятливого інвестиційного клімату для іноземних інвесторів, сприяння держави і всіляка її підтримка інноваційних проектів, в т.ч. диверсифікації підприємств у інноваційні галузі (продукти).

На думку автора, першочергово мають бути вирішені також наступні питання, що стосуються самозабезпечення фінансування диверсифікаційних проектів інноваційного розвитку.

По-перше, сприяння зацікавленості підприємств до впровадження інновацій шляхом створення оптимальної системи оподаткування. По-друге, створення оптимізаційної програми забезпечення інноваційного розвитку за рахунок амортизації. Тобто, накопичення амортизаційних відрахувань у спеціальному фонді та використання його на фінансування інноваційних проектів, одночасно із впровадження механізму інвестиційного податкового кредиту або податкової знижки [8]. А у разі використання цих коштів не за призначенням – включати їх в оподатковуваний прибуток і нараховувати податок на загальних основах [6]. По-третє, державне фінансування інноваційних проектів, що мають суспільно важливе та/або державне значення, наприклад в диверсифікацію підприємств у технології, що ідуть в унісон з концепцією сталого розвитку (sustainable development).

Крім вищезазначеного, існує можливість економії витрат на інноваційну діяльність за допомогою краудсорсингу – залучення до інноваційних проектів людей для використання їх творчих здібностей, знань, досвіду на добровільній основі із застосуванням інформаційно-комунікаційних технологій. Такі фахівці безкоштовно або за незначну плату мають змогу реалізувати свої ідеї з одного боку і допомогти бізнесу з іншого [9].

Для реалізації інноваційних проектів можна використовувати різні джерела фінансування, однак більшою мірою, це покладається на власний капітал підприємств. Оскільки диверсифікація в інноваційні сфери є чи не єдиним шляхом забезпечення конкурентоспроможності підприємств, питання поліпшення інвестиційних умов мають стати

першочерговими для держави. Зокрема пропонується зменшити податкове навантаження на підприємства, цим самим стимулюючи притік іноземних інвестицій, запровадити програму податкових знижок для «інноваційних» підприємств, стимулювати використання коштів з амортизаційних фондів на інвестування, розвинути державне забезпечення фінансування суспільно важливих проектів, застосовувати підприємствами сучасні колаборативні засоби генерації ідей, використання знань і навичок на безоплатній або низькооплачуваній субпідрядній основі.

Література

1. Асаул А. Н. Проблемы инновационного развития отечественной экономики // Экономическое возрождение России. – 2009. – № 4. – С. 3-6.
2. Башкатова С. В. Фінансове забезпечення інноваційної діяльності суб'єктів господарювання за рахунок власних фінансових ресурсів / С. В. Башкатова. // Наукові праці КНТЕУ. Економічні науки. – 2009. – №15. – С. 210–215.
3. Григор'єва О. Є. Аспекти фінансування інноваційних проектів в Україні / О. Є. Григор'єва. // Культура народів Причорномор'я. – 2008. – №126. – С. 22–25.
4. Корольова-Казанська О. Джерела фінансування інноваційних проектів підприємства / Олена Корольова-Казанська. // Економічний аналіз. – 2010. – №5. – С. 280–283.
5. Кузнецова А. Я. Деякі аспекти фінансування інвестиційно-інноваційних проектів за рахунок власних коштів підприємств / А. Я. Кузнецова, Г. В. Возняк. // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №7. – С. 42–53.
6. Мамчур Т. Д. Вплив амортизаційної політики підприємства на інвестиційний потенціал [Електронний ресурс] / Т. Д. Мамчур // Руснаука. – 2010. – Режим доступу до ресурсу: http://www.rusnauka.com/23_NTP_2010/Economics/70494.doc.htm (24.11.2016р.).
7. Поддєрьогін А. М. Інновації та їх фінансове забезпечення в харчовій промисловості України / А. М. Поддєрьогін, А. В. Корнилюк. // Фінанси України. – 2009. – №11. – С. 94–100.
8. Серебрянський Д.М. Інвестиційний потенціал податкової амортизаційної моделі в Україні: проблеми та шляхи вирішення// Фінансова система України. Збірник наукових праць, - №8 ч.1, 2006,- С.468.
9. Хау Дж. Краудсорсинг: коллективный разум как инструмент развития бизнеса/ Джефф Хау; Пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2012. – 288 с.
10. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: Підручник. - 2-ге вид., перероб. і доп. - К.: КНЕУ, 2004. - 699 с.

УДК 336

Дйба Олександр Михайлович
к. е. н., доцент,
доцент кафедри інвестиційної діяльності
ДВНЗ «КНЕУ ім. Вадима Гетьмана»,
dyba_m@ukr.net

КРАУД-ТЕХНОЛОГІЇ ІННОВАЦІЙНИХ ЗМІН В УКРАЇНІ

Анотація: У тезах досліджено сутність та наголошено на практичному значенні крауд-технологій в контексті інноваційних змін. Розмежовані визначення краудсорсингу та краудфандингу, зроблені висновки щодо їх ролі в процесі реалізації прогресивних інноваційних змін.

Сучасні тенденції розвитку інформаційного суспільства досить тісно пов'язані із можливостями мережі інтернет. Інтернет-технології залишаються не лише найбільш популярним засобом поширення інформації, але й сприяють трансформації усіх основних традиційних процесів та показників економічної діяльності. Всебічна інформатизація сучасного суспільства зумовила швидкий перехід індустріального суспільства на постіндустріальний етап розвитку, що зумовило трансформацію традиційних методів та процесів комунікації та комерціалізації.

В свою чергу, в основі формування постіндустріального суспільства лежать прогресивні зміни соціально-економічної системи, які здебільшого зумовлені прогресивними та якісно-новими зрушеннями, які є результатами інноваційних змін. Необхідність інноваційних змін в Україні зумовлена потребою побудови конкурентного середовища та забезпечення динамічної системи діалектичної єдності інноваційного розвитку національної економіки, регіонів та суб'єктів господарювання, формування нового інноваційного типу суспільства.

Нове інноваційне суспільство реалізує свої інноваційні характеристики за рахунок активізації інноваційних змін на мікро- та на макро- рівні. Одночасно, активізація усіх основних соціально-економічних змін має резерв здійснення за рахунок нових видів комунікацій, які сформовані в контексті розвитку інтернет-технологій. У свою чергу, актуалізація інтернет-підтримки інноваційних змін та диверсифікації інтернет-ресурсів формують основу для розвитку та оновлення класифікацій інтернет-технологій.

Актуалізація прикладних аспектів використання інтернет-технологій зумовила поширення досліджень заданої тематики у працях зарубіжних, а згодом і вітчизняних фахівців. Зокрема, теоретичне обґрунтування так-званих крауд-технологій відбулося у межах концепцій краудсорсингу та краудфандингу. Першим зарубіжним автором, який ввів у науковий обіг визначення крауд-технологій став Дж. Хау. Вперше це відбулося у 2006 році у праці «The Rise of Crowdsourcing», згодом у 2008 році було видано книгу «Краудсорсинг: Колективний розум як інструмент розвитку бізнесу» [1].

Подальший розвиток досліджень стосовно концепції краудсорсингу відбувся у працях, як зарубіжних вчених, так і економістів-аналітиків, зокрема Еріка фон Хіппеля, Дж. Танскотта, Сусуму Огави та інших. Можливостями реалізації даної концепції в Україні приділили увагу окремі вітчизняні автори, а саме О. Мар'їна, Е. Нищенко, Т. Циганкова, К. Полторак та інші.

Окремі аспекти теоретичного обґрунтування краудфандингу представлені в працях В. Артамонова, Ю. П'ятковського, Н. Гончарук, А. Швієнбахер, Б. Ларралде, П. Белефлам, Т. Ламберт, Дж. Хемер, Е. Молік, А. Лей та ін. Проте, в контексті інноваційних змін вітчизняної економіки все ще не достатньо обґрунтованою залишається теоретико-методолічна основа крауд-технологій, зокрема теоретико-прикладний аспект їх типологізації. Це становить мету нашого дослідження.

В основі крауд-технологій лежить термін «крауд» (crowd), який в перекладі з англійської мови означає натовп. Крауд-технології представлені технологією взаємодії підприємства з широким колом осіб за посередництвом Інтернет-технологій, для активізації використання ресурсів широкого загалу, з метою вирішення нагальних завдань суб'єктів господарювання [2]. Тобто, в контексті інноваційних змін передбачається можливість залучення додаткових можливостей підтримки за рахунок чисельних інтернет-технологій.

У міжнародній практиці існує досить широкий спектр класифікацій крауд-технологій, що, в свою чергу, дозволить диверсифікувати джерела підтримки інноваційних змін в Україні (рис. 1).

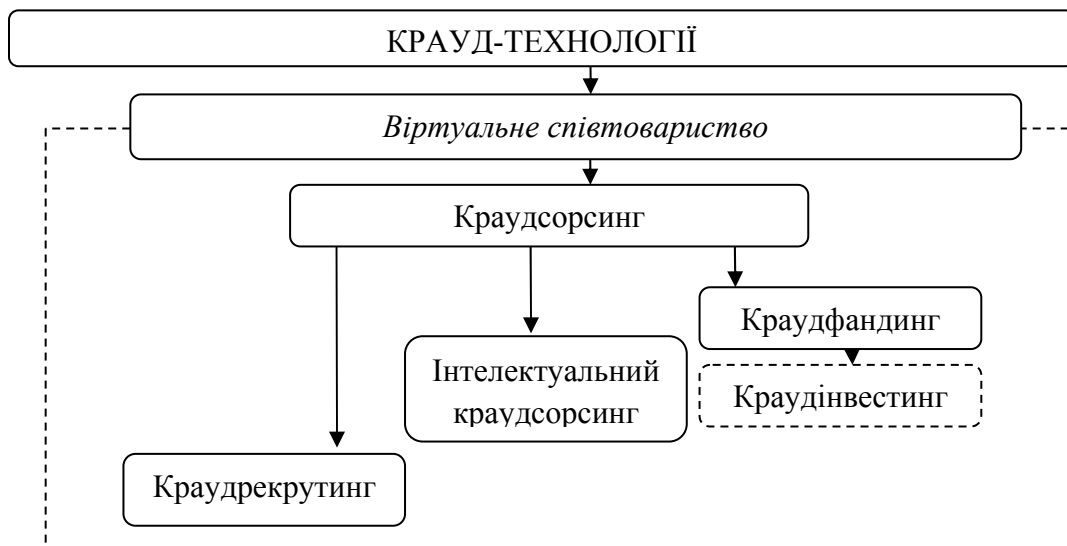


Рис. 1. – Спектр крауд-технологій*

* Джерело: узагальнено за матеріалами [2 - 6]

В основі крауд-технологій лежить віртуальне співтовариство, яке згідно авторського визначення Г. Рейнгольда, являється соціальним об'єднанням в рамках мережі, передбачає підтримку значної групи осіб у рамках відкритого обговорення з метою досягнення конкретних цілей [6]. Для комерціалізації можливостей віртуального співтовариства доцільно застосовувати можливості краудсорсингу, який характеризує загальні можливості для залучення необхідних ресурсів за посередництвом мережі інтернет. Згідно визначення Еріка фон Хіппеля сам краудсорсинг є також інновацією, яка розрахована на користувача. Отже, користувач не лише формує потреби, але також диференціює вдосконалення, що можуть задовольнити існуючі та потенційні потреби.

Одним із пріоритетних напрямів краудсорсингу є краудфандинг, який згідно досліджень Дж. Хау являється технологією інтелектуальної співпраці за посередництвом соціальних мереж у Інтернеті, що спрямовується на спільне створення інтелектуального продукту на основі інтеграції знань великої кількості людей. Краудфандинг охоплює різну групу підходів, об'єднаних однією спільною характеристикою: усі вони засновані на участі значної кількості людей. Згідно поглядів Дж. Хау «краудфандинг не залежить від знань, творчої енергії та поглядів широких кіл населення. Тут йдеться про залучення їх доларів, фунтів та песо» [1]. Зауважимо, що існує точка зору, згідно з якою краудфандинг ототожнюється із краудінвестингом. На нашу думку, краудфандинг є ширшим поняттям порівняно із останнім, адже передбачає збір фінансових ресурсів не лише з метою реалізації глобальних інвестиційних проектів, але й отримання фінансових ресурсів для реалізації інноваційних ідей на початковому етапі досягнення інноваційних цілей.

З одного боку, краудфандинг є одним із функціональних різновидів краудсорсингу, задача якого полягає у зборі коштів за посередництвом мережі Інтернет для реалізації проектів. Проте, зважаючи на функції краудфандингу, визначаємо його вплив та участь в реалізації інших видів краудсорсингу.

Технології інтелектуального краудсорсингу передбачають інтелектуальну співпрацю носіїв неявних знань та вмінь на основі поєднання соціальними мережами. Така взаємодія спрямовується на спільне створення інтелектуального продукту, технологій інтеграції неявних знань значної кількості осіб («натовпу»). При чому, інтелектуальні взаємозв'язки не мають територіальних, корпоративних, професійних, соціальних та культурних обмежень [7, с. 82]. У той самий час, реалізація пріоритетів інноваційних змін потребує трудових ресурсів, які можна залучити за посередництвом технології краудрекрутингу під яким розуміємо пошуку персоналу за посередництвом мережі інтернет.

Тобто, сукупність крауд-технологій створює потенціал для формування усього спектру можливостей та ресурсів для додаткової підтримки інноваційних змін. Таким чином, в результаті дослідження крауд-технологій в контексті інноваційних змін в Україні вважаємо за доцільне:

- сформувати систему підтримки крауд-технологій на національному рівні;
- забезпечити підтримку різноманітного спектру міжнародного співробітництва з метою забезпечення обміну досвідом використання інтернет-технологій;
- активізувати використання та обмін крауд-технологіями на рівні суб'єктів господарювання.

Це забезпечить формування потенціалу для зростання конкурентоспроможності економіки України за рахунок посилення тенденцій інноваційного розвитку.

Література

1. Хау Дж. Краудсорсинг: Коллективный разум как инструмент развития бизнеса / Джефф Хау; Пер. с англ. — М.: Альпина Паблишер, 2012. — 288 с.
2. Зозульов О.В. Застосування крауд-технології в маркетинговій діяльності підприємств / О.В. Зозульов, К.А. Полторак // Економічний Вісник НТУУ «КПІ». — 2014. — №11 — С. 422-429.
3. Марченко О. С. Краудфандинг як технологія соціального фінансування інновацій / Марченко Ольга Сергіївна // Фінансовий потенціал суб'єктів господарювання як чинник сталого розвитку ринкової економіки : матеріали Всеукр. наук.-практ. конф., (м. Харків, 1 лют. 2013 р.). — Х. : Харк. нац. ун-т ім. В. Н. Каразіна, 2013. — С. 41–44
4. Полторак, К.А. Управління маркетинговими комунікаціями в епоху крауд-технологій / К.А. Полторак // Маркетинг і менеджмент інновацій. - 2015. - № 3. - С. 66-75.
5. Диба О. М. Краудфандинг: теорія та можливості використання в Україні / О. М. Диба, Ю. О. Гернего // Банківська справа. — Київ : Знання, 2015. — № 1–2. — С. 53–62.
6. Rheingold H. A Slice of Life in My Virtual Community [Електронний ресурс] / Н. Rheingold. — Режим доступу: <http://www.informatik.uk/gnomic/rheingold.html>.
7. Джайлс М. Настоящие друзья / Мартин Джайлс // Мир в 2050 году; под. ред.. Д. Франклина и Дж. Эндрюса. — М.: Манн, Иванов и Фербер, Эксмо, 2013. — 368 с.

УДК 334.012.61-022.51(477)

Єфремова Олександра Сергіївна
аспірант кафедри економічної теорії та конкурентної політики
Київський національний торговельно-економічний університет
celebrities31@gmail.com

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Тези присвячені проблемі формування інноваційного підприємництва в Україні. Спираючись на довід високорозвинених країн пропонується інституціональний комплекс заходів для поліпшення та сприяння інноваційної підприємницького середовища малого та середнього бізнесу на державному рівні.

Вступ. Для стимулювання розвитку підприємницького середовища малого та середнього бізнесу, сприятливого для інновацій, необхідно створювати належну ринкову інфраструктуру інноваційного розвитку владних і бізнес-інституцій, яка обслуговуватиме підприємства, що впроваджують інноваційні проекти, сприятиме розвитку інноваційних процесів, створюватиме необхідні умови для ефективної господарської діяльності.

Постановка проблеми. Для України створення інноваційної інфраструктури сьогодні є дуже важливим завданням на шляху формування умов для розроблення та використання інновацій, підвищення ефективності інноваційної діяльності малого підприємництва, забезпечення стійкості підприємств, галузей та економіки загалом.

У більшості країн роль організатора створення інноваційної інфраструктури бере на себе держава. Зокрема, на неї покладається завдання формування сучасної системи науково - технічної інформації, яка забезпечує широкий доступ усіх регіонів країни до відомостей про нові досягнення науки і технологій, патентної інформації, дає можливість користувачам задіяти сучасні інформаційні технології в інтересах розвитку й оптимізації діяльності своїх підприємств. У світі набула поширення також практика створення державою системи демонстраційно-консультативних та навчальних інноваційних центрів у регіонах, які демонструють можливості нових технологій, влаштовують консультації та навчання працівників, що збираються їх застосовувати, організовують контакти споживачів із розробниками [2].

Результати дослідження. Нинішня інноваційна інфраструктура в Україні ще дуже слабка, а кількість інноваційних структур обмежена. У ній представлені лише окремі типи інноваційних структур, зокрема технопарки, бізнес-інкубатори, бізнес-центри, регіональні фонди підтримки малого підприємництва [1].

Успішний розвиток інноваційного підприємництва неможливий без формування належного інституціонально-правового середовища, що є передумовою забезпечення суб'єктів підприємницької діяльності свободою економічного вибору. Водночас, визначає ступінь їхньої відповідальності за господарську діяльність, а також сприяє інноваційно орієнтованій перебудові структури економіки, розвитку високотехнологічних галузей виробництва. Оскільки, основним важелем інноваційної діяльності є підприємництво, а ґрунтовно, саме мале підприємництво, вся законодавча та нормативна база підприємництва автоматично регулює інноваційну діяльність [4].

Законодавчо-нормативна база підприємництва покликана розв'язати загальні проблеми, пов'язані з розвитком усіх видів підприємництва, включно з інноваційним. Зокрема, це стосується реєстрації суб'єктів підприємництва, ліцензування, визначення предмету їхньої діяльності тощо, аж до процедури банкрутства. Але головне, що законодавча база повинна забезпечити створення дієвого механізму інвестування масштабних технологічних та інших інноваційних змін, які б сприяли підвищенню якісних характеристик вітчизняного науково-технологічного потенціалу до рівня стандартів розвинутих країн, інтенсифікації процесу опанування знаннями, новими технологіями та їх практичному використанню. Для цього слід розробити велику кількість правових та організаційно-економічних заходів, спрямованих на цінове, податкове, амортизаційне, митно-тарифне стимулювання інноваційної діяльності малого підприємництва, знайти ефективні інструменти зовнішньоекономічної політики, боротьби з недобросовісною конкуренцією тощо. Все це має пришвидшити перехід вітчизняного виробництва на інноваційний шлях розвитку [4].

Стратегія інноваційної діяльності в Україні розробляється переважно на підприємствах державної й колективної форм власності. Тому, можна зробити висновок про недосконалість приватизаційної політики та механізмів державної підтримки та стимулювання інноваційної діяльності малих підприємств приватної форми власності. Упровадження інновацій на приватизованих підприємствах не активізувалося. Отже, не досягається головна мета програми приватизації в Україні: сприяння структурній перебудові економіки [3].

Тому, зважаючи на досвід високорозвинутих країн, для стимулювання структурної перебудови економіки в напрямі інноваційного розвитку малого підприємництва, нарощування частки високотехнологічних галузей, пропонується передбачити:

- пільгове оподаткування для інноваційного малого підприємництва на початкових стадіях опанування нових технологій та організації випуску нової продукції; коштів виробничих підприємств, спрямованих на освоєння високих технологій; витрат на наукові дослідження й розробки;

- стимулювання: запровадження інформаційних технологій та сучасних телекомунікаційних засобів; зменшення енергоємності та ресурсомісткості виробництва;
- введення пільгового режиму амортизаційних відрахувань та інвестиційного кредиту за рахунок зменшення податку на прибуток на певну частину загальної вартості інвестицій в устаткування (особливо на стадії модернізації малих підприємств);
- запровадження державного страхування кредитів приватних банків, наданих для виконання інноваційних проектів;
- дієву державну підтримку венчурного підприємництва;
- фінансову участь України в європейських науково - технологічних програмах.

Висновки. Отже, для вирішення зазначених питань слід здійснити комплекс заходів, спрямованих передусім на інституціональне забезпечення інноваційного розвитку малого підприємництва, зокрема:

- упорядкувати й удосконалити законодавчу та нормативно-правову базу, що регламентує діяльність інноваційного підприємництва, адаптувати її до принципів і норм Європейського Союзу;
- розробити механізм фінансування наукових досліджень в Україні; встановити мінімальну частку ВВП (державного бюджету), що має спрямовуватись на фундаментальні та технологічні дослідження;
- урегулювати правові та економічні основи діяльності всіх елементів інноваційної інфраструктури - бізнес - інкубаторів, технопарків, технополісів тощо, а також недержавних фондів підтримки науково-технічної та інноваційної діяльності малих підприємств;
- створити в міністерствах, інших центральних органах державної влади й управління підрозділи для захисту діяльності малих підприємств з питань охорони інтелектуальної власності; визначити державну установу, яка забезпечуватиме координацію продавців і покупців інтелектуального продукту, надаватиме їм усебічну юридичну допомогу з питань патентування тощо.

Усі ці заходи сприятимуть формуванню в Україні такої моделі організації науково-дослідницьких робіт, яка би поєднувала елементи ринкової економіки, зокрема забезпечувала свободу інноваційному розвитку малого підприємництва і водночас зберігала гнучкі важелі державного регулювання інноваційної діяльності як однієї з найважливіших сфер життєдіяльності суспільства.

Література:

1. Варналій З. С. Конкуренція і підприємництво / Захар Степанович Варналій. – Київ: Знання України, 2015. – 463 с. – (Монографія).
2. Інноваційна політика: Європейський досвід та рекомендації для України – Київ: Фенікс, 2011. – 214 с. – (аналітичні матеріали).
3. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. // Інформаційно-видавничий центр Держстату України. – 2014. – С. 163–165.
4. Шалаєнко М. А. Моделювання та прогнозування розвитку малих підприємств в Україні [Електронний ресурс] / М. А. Шалаєнко // Ефективна економіка. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.m.nauka.com.ua/?op=1&j=efektyvna-ekonomika&s=ua&z=5269>.

УДК 336

Задирака Юлія Сергіївна
студент ДВНЗ «КНЕУ ім. В.Гетьмана»
e-mail: zadiraka_yulia@ukr.net

ЛІЗИНГ ТА ФАКТОРИНГ У ФІНАНСУВАННІ МАЛИХ ТА СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. Досліджено і систематизовано роль лізингу та факторингу для фінансування малих та середніх підприємств.

Вступ. Бізнес завжди розглядають як одну з основ сучасної ринкової економіки. Розвиток бізнесу відіграє важливу роль в економіці країни, між ним і економічним розвитком країни спостерігаються тісний зв'язок і пряма залежність. Малий та середній бізнес – це соціально-економічний фундамент, без якого не може розвиватись будь-яка інноваційно-орієнтована держава, а тому його фінансування на достатньому рівні є дуже важливим.

Актуальність. В сучасних умовах бізнес функціонує в умовах нестачі фінансових ресурсів для своєї діяльності. Тому необхідним є дослідження сучасних методів фінансування компаній.

Постановка проблеми полягає в дослідженні фінансування для розвитку малого та середнього бізнесу і проблем, які з цим пов'язані.

Результати дослідження. Аналізуючи проблеми розвитку малого і середнього бізнесу в Україні, зазначимо, що основною є проблема недостатності фінансування. Ця проблема актуальна не тільки в нашій країні, але і в країнах з розвинутою економікою. Для вирішення даного питання більшість країн забезпечують законодавчі умови для створення фінансової інфраструктури. Малий і середній бізнес в більшості країн фінансується переважно за рахунок невеликих банківських установ, а саме: банків взаємного кредитування, кооперативних банків, які спеціалізуються в основному на кредитуванні середніх і малих підприємств і за рахунок міжнародних програм допомоги. Такі установи задовольняють потреби бізнес-структур в наявності різноманітних послуг, зокрема кредитування, лізингу, консультацій з фінансових питань, інвестуванні та ін.

Україні для вирішення проблем фінансування необхідно використовувати позитивний досвід країн з ринковою економікою. Так, у країнах ЄС для фінансування малого і середнього бізнесу залучають спеціальні фонди, такі як Соціальний фонд і Фонд регіонального розвитку, а також асоціації малого бізнесу і торгово-промислові палати.

У США основним джерелом фінансування малого і середнього бізнесу при реалізації інвестиційно-інноваційних проектів є фонди та венчурні компанії.

В умовах кризової ситуації в Україні можливими шляхами фінансування малого та середнього бізнесу є факторингові та лізингові компанії.

Факторинг є найбільш ефективним для малого і середнього бізнесу, оскільки для нього характерні фінансові труднощі, викликані несвоєчасним погашенням боргів дебіторами і обмеженим доступом до джерел кредитування. Послуги факторингу включають елементи бухгалтерського, страхового, юридичного, рекламного, інформаційного і збутового обслуговування, що дозволяє постачальникам зосередитися на основних виробничих завданнях.

Лізинг є найбільш ефективним для бізнесу, учасники якого акумулюють грошові кошти для реалізації дорогих і довгострокових проектів. Цей вид послуг дозволяє отримувати в довгострокову оренду інноваційне обладнання. В умовах швидкого фізичного та морального старіння, лізинг може стати важливим чинником оновлення основних засобів підприємства.

Розглянемо основні відмінності факторингу та лізингу у табл. 1.

Таблиця 1

Порівняння лізингу та факторингу

Ознака	Факторинг	Лізинг
Об'єкт операції	Рахунок-фактура	Майно
Термін кредитування	Кредитування на короткостроковий період (до 120 днів)	Кредитування на довгостроковий період (понад 10 років)
Спосіб фінансування	Факторингова компанія авансує оборотний капітал свого клієнта 70-90% суми боргу. Решта суми (за	Вся вартість угоди оплачується продавцеві лізингодавцем, а орендар

	вирахуванням відсотків і комісії) надходить на рахунок постачальника тільки після того, як покупець сплатить борг	платить останньому орендні платежі протягом терміну, зазначеного в договорі лізингу
Можливі ризики	Фірма-фактор може залишити за собою право регресу до кредитору або відмовитися від нього, але в останньому випадку вона буде нести валютні та політичні ризики	Ризики несе орендодавець або лізингодавець, що залежить від умов укладеного договору лізингу
Додаткові послуги	Послуги факторингу можуть включати додаткове бухгалтерське, юридичне, страхове, збутовий, інформаційне та ін. Обслуговування клієнта	Послуги лізингу можуть супроводжуватися сервісним, ремонтним, страховим та ін. Обслуговуванням
Можливість перепродажу	Фірма-фактор не може перепродати факторинговий актив	Орендоване обладнання можливо передати іншому орендарю
Необхідні гарантії	Факторингова компанія не вимагає від кредитора поручительства третіх осіб.	Лізингодавець не вимагає від кредитора поручительства третіх осіб
Вид застави	Передбачає кредитування під своє право грошової вимоги, яке вже існує або виникне в майбутньому, але чітко позначено в договорі факторингу	Передбачає кредитування під орендоване майно

*сформовано автором на основі джерел [1;2;4].

Для розв'язання проблем у сфері фінансування малого та середнього бізнесу слід розробити та реалізувати такі заходи: розвиток фондового ринку; вдосконалення інфраструктури фінансово-кредитного ринку; розвиток венчурного бізнесу; посилення співпраці з міжнародними організаціями та фондами, які підтримують та забезпечують розвиток малого та середнього бізнесу як із боку банківських установ, так і державних регулюючих органів; збільшення коштів, які передбачені у державному бюджеті на компенсацію відсотків, сплачених суб'єктами господарювання комерційним банкам за кредитами, що отримані на реалізацію інвестиційних проектів [3].

Висновки. У сучасних умовах господарювання необхідним є покращання інвестиційного клімату малого та середнього бізнесу, створення прозорої, стабільної системи національного законодавства для залучення іноземного капіталу в Україну та залучення коштів із зовнішніх джерел фінансування.

Література

1. Ключнікова М. В. Лізинг як форма позичкового інвестування / М. В. Ключнікова // Економіка підприємства: теорія та практика : зб. матеріалів III Міжнар. наук.-практ. конф. 21 жовт. 2010 р. / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана» ; редкол.: Г. О. Швиданенко (відп. за вип.) [та ін.]. – Київ : КНЕУ, 2010. – С. 140–142.
2. Кузьменко О. М. Сутність факторингу як засобу фінансування суб'єктів господарювання / О. М. Кузьменко // Фінанси, облік і аудит : зб. наук. праць / М-во освіти і науки, молоді та спорту України, ДВНЗ "Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана" ; відп. ред. А. М. Мороз. – К. : КНЕУ, 2009. – Вип. № 13. – С. 233-239.
3. Ломачинська І.А. Формування джерел фінансового забезпечення розвитку суб'єктів малого підприємництва / І.А. Ломачинська // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. – 2012. – Т. 17. – Вип. 3–4. – С. 37–43.
4. . Факторинг і форфейтинг: у чому різниця?: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bankografo.com/factoring-i-forfeyting-u-chomu-riznitsya.html>

Калашник І.О.,
аспірант кафедри Фінансові ринки,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»,
e-mail: ivanna777@ukr.net

ПЕРСПЕКТИВИ ФОРМУВАННЯ БІРЖОВОГО РИНКУ МАЛИХ КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ

Анотація. В дослідженні аналізуються перспективи використання потенціалу біржового ринку цінних паперів для малих компаній в Україні з врахуванням зарубіжного досвіду у цій сфері.

Вступ. Питання фінансового забезпечення є одним із найбільш актуальних для малого бізнесу. Зазначимо, що вказана проблема має об'єктивний характер та притаманна малим компаніям як у розвинених країнах, так і у країнах, що стали на шлях реформування власної економіки.

Постановка проблеми. Разом з тим, як засвідчує зарубіжний досвід, успішний розвиток малого бізнесу на пряму пов'язаний з використанням сучасних механізмів та інструментів фінансування. В Україні такі процеси є надзвичайно складними, що не в останню чергу пов'язано і з диспропорціями у розвитку фінансової системи. Фактично, треба визнати, що на існуючому етапі розвитку вітчизняні фінансові інституції об'єктивно не здатні забезпечити вирішення широкого кола проблем, пов'язаних з фінансуванням малого бізнесу. А криза в банківському секторі фактично мінімізувало зовнішні джерела фінансування для малих підприємств. Таким чином, наразі існує гостра необхідність для обґрунтування шляхів розвитку механізмів фінансового забезпечення малого бізнесу в Україні.

Результати дослідження. Сучасні фінансові ринки характеризуються значними трансформаціями, першоосновою яких є розвиток технологічної складової та намагання максимально врахувати потреби різних економічних агентів у тих чи інших фінансових інструментах. Не є виключенням і біржовий сегмент фінансового ринку – технологічна революція суттєво видозмінила діяльність сучасних бірж. Якщо історично в період свого зародження та на початкових етапах розвитку біржі були спрямовані на концентрацію торгівлі фінансовими інструментами крупних компаній, то зараз актуалізувалися питання щодо створення та функціонування організованого ринку для малого та середнього бізнесу.

Зазначимо, що зі створенням таких торгівельних систем виграють без перебільшення усі. Біржі таким чином суттєво розширюють сферу свого впливу та залучають нових клієнтів, в свою чергу, малі та середні компанії отримують доступ до колосальних ресурсів, що обертаються на фінансовому ринку, інвестори за рахунок фінансових інструментів, емітованих такими компаніями можуть оптимізувати власні портфелі, насамкінець, держава отримує потужний поштовх до розвитку малого бізнесу. Необхідність забезпечення наведених вище переваг на рівні ЄС призвела і до формування відповідних нормативних підходів [1-2]. Враховуючи існуючі тенденції, окремі біржові майданчики (насамперед, у Східній Європі) створюють торгівельні системи для малих та середніх компаній.

Сучасний стан біржового ринку в Україні не дає підстав для оптимізму – мінімальна зацікавленість з боку корпоративного сектору, обмежена кількість учасників, низька ліквідність більшості фінансових інструментів, значна кількість маніпулятивних угод тощо. В таких умовах розраховувати на створення ринку для малих та середніх компаній не варто. На наш погляд, обґрунтованим виглядає наступна послідовність дій для розв'язання вказаних проблем:

1. Створення передумов для скорочення кількості фондових майданчиків в Україні.

2. Забезпечення концентрації торгівлі фінансовими інструментами на біржовому сегменті.

3. Формування біржового майданчика для малих та середніх вітчизняних компаній.

Висновки. На сучасному етапі розвитку важливим напрямком розвитку малого бізнесу є формування біржової платформи для малих та середніх компаній в Україні, оскільки це дасть можливість вирішити суттєві проблеми у вказаному секторі.

Література

1. Directive 2004/39/ec of the European parliament and of the council of 21 april 2004 on markets in financial instruments amending council Directives 85/611/EEC and 93/6/EEC and directive 2000/12/EC of the european parliament and of the council and repealing council directive 93/22/EEC.

2. Directive (EU) 2016/1034 of the European Parliament and of the Council of 23 June 2016 amending Directive 2014/65/EU on markets in financial instruments.

УДК: 65.012.8:005.332.7(477)

Кисільова І.Ю.
к. ф.-м. н., доцент,

Крамаренко М.І.
Запорізький національний університет
margo.kramarenko@ukr.net

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

В умовах сучасної економічної ситуації, перед підприємствами постало питання щодо ефективного функціонування під впливом зовнішніх дестабілізуючих факторів, які мають негативний вплив на реалізацію економічних інтересів підприємства та його повноцінний розвиток.

Методом недопущення негативного впливу внутрішніх та зовнішніх факторів підприємства є створення системи управління економічною безпекою підприємства.

Козаченко А. В. та інші вважають, що сучасна система управління економічною безпекою повинна бути гнучкою, інтегрованою та відкритою, яка охоплює принципи, прийоми і способи, методи і методики, процедури, алгоритми і моделі, за допомогою яких забезпечується гармонізація інтересів підприємства з інтересами взаємодіючих з ним суб'єктів зовнішнього середовища [1, с. 107].

Складові системи економічної безпеки підприємства представлені на рис 1.

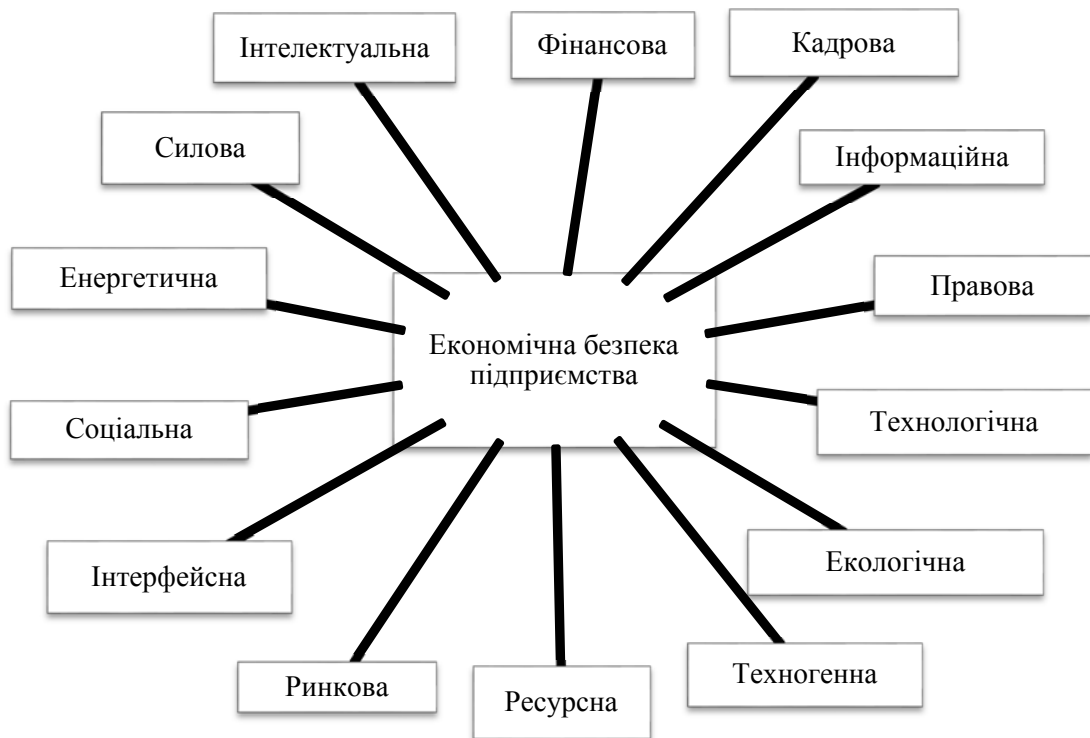


Рис. 1 Складові системи економічної безпеки підприємства

До основних завдань системи управління економічною безпекою промислових підприємств слід зарахувати: збір, аналіз, оцінку зовнішнього оточення та прогнозування розвитку подій; захист законних прав і інтересів підприємства; вивчення діяльності конкурентів, партнерів, клієнтів; забезпечення збереження матеріальних цінностей; виявлення, попередження, припинення можливих протиправних дій співробітників, конкурентів; захист комерційних таємниць тощо.

Основними принципами, на яких повинна ґрунтуватися система управління економічною безпекою промислових підприємств, повинні бути: принцип розвитку, принцип адаптивності, принцип єдності, принцип компетентності, принцип економічної доцільності, принцип оперативності, принцип комплексності, принцип законності, принцип безперервності [2, с. 138-145].

Формування системи економічної безпеки має охоплювати такі етапи:

1. вивчення специфіки діяльності підприємства;
2. вивчення зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства;
3. оцінка складових економічної системи підприємства;
4. моделювання нової економічної системи підприємства;
5. впровадження нововведень в діяльність підприємства.

Управління економічною безпекою на підприємстві здійснює служба економічної безпеки підприємства.

Отже, під системою економічної безпеки можна розуміти процес попередження, захисту та розвитку підприємства під впливом зовнішніх та внутрішніх дестабілізуючих факторів.

Формування системи економічної безпеки дозволяє підприємству мінімізувати ризики щодо виникнення загроз діяльності підприємства; вона дозволяє своєчасно реагувати та вживати заходів щодо недопущення кризових явищ та ситуацій у процесі здійснення діяльності.

Література:

1. Козаченко, Г. В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення [Текст] : [монографія] / Г. В. Козаченко, В. П. Пономарьов, О. М. Ляшенко. – К. : Лібра, 2003. – 280 с.
2. Васильєв, О. В. Формування системи управління економічною безпекою промислових підприємств [Текст] / Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: «Економічна думка», 2013. – Том 14. – № 2. – С. 138-145.

УДК 330.322

Кот Вікторія Вікторівна
студентка фінансово-економічного факультету
ДВНЗ «Київський національний економічний університет»
vicky_kot@ukr.net

КРАУДІНВЕСТИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ АЛЬТЕРНАТИВНОГО ФІНАНСУВАННЯ

В сучасних реаліях важливо слідкувати за тенденціями розвитку технологій, які можуть змінити будь-яку сферу життя. Розвиток малого та середнього бізнесу активно стимулює економіку країни, але інколи молоді компанії не мають капіталу для первинного публічного розміщення власних акцій на фондовому ринку. Тим паче не завжди креативні проекти отримують чи то державне, чи то приватне фінансування через значний ризик втрати фінансових вигод при їх реалізації. В зв'язку з розвитком новітніх інформаційно-комунікаційних технологій, в 2005 році з'явилося перше поняття «краудфандінгу» (колективне фінансування).

Акціонерний (пайовий) краудінвестинг вважається новітньою формою краудфандінгу. Теоретичні аспекти дослідження ролі краудфандінгу, як додаткового джерела для фінансування інновацій, підтверджуються практикою його використання у розвинених країнах. Так, лідером цього ринку серед країн залишаються США, на які припадає 60 % обороту краудфандінгу [2, с.4] . В Україні подібні ідеї не набрали до цього часу такої популярності, як у вищезгаданій країні.

Вперше поняття «краудфандінг» виникло в 2005 році в США, тоді була створена перша платформа для приваблення інвестицій, але лише в 2010 році поняття «краудінвестингу» набуло світового поширення.

Сутність поняття «краудінвестинг» формувався за концепцією краудфандінгу, проте його особливості полягає не тільки в залучення капіталу групою інвесторів, але й в тому, що він передбачає дохід інвесторів при купівлі частки акцій. Більше того, лівова частка таких молодих підприємців, як приваблюють інвестиції подібним чином, роблять це тому, що IPO, як зазначалось, на перший час не доступне.

Такий метод фінансування дозволяє залучати кошти як і від професійних інвесторів, бізнес-ангелів, так і від середнього класу. Платформи краудінвестингу дають можливість показати інвесторські здібності.

Суть продукту полягає в наступному: публікація проекту бізнесу (існуючого або стартапа) на інтернет-порталі проекту і акумулювання коштів інвесторів. Після збору необхідної суми коштів, команда експертів проекту займається юридичним оформленням отримання часток, а кошти перераховуються на рахунок проекту бізнесу, за вирахуванням комісійних проекту.

Використовуючи форми колективного фінансування, автори проектів повинні враховувати їх зв'язки зі спільнотою, оскільки вони мають важливіше значення для реалізації проектів, ніж при традиційних формах фінансування. Робота з певною суспільною групою або формування такої спільноти впливає на вибір стратегічних рішень на ранній стадії реалізації проектів [4, с.3] .

Розрізняють три форми (моделі) краудінвестингу в залежності від очікуваної фінансової вигоди з боку інвестора, зокрема краудінвестинг розрахований на отримання винагороди у вигляді:

- 1) роялті;
- 2) фіксованого відсотку і повернення суми боргу (кредитування);
- 3) участі в акціонерному капіталі [1] .

Для уникнення шахрайських дій чи намірів є певні вимоги до стартапів, які бажають подати свою ідею на розгляд на фінансування народу. На краудінвестинговій платформі в кожному проекті необхідно щоб було зазначено необхідна сума для фінансування, термін, на який залучаються гроші й бажаний відсоток доходу потенційного інвестора. Реципієнт (отримувач коштів) обов'язково звітує перед донорами про суму отриманих коштів і на що вони пішли.

В тому випадку, коли проект може не набрати потрібну суму, то за допомогою агрегатора кошти повертаються на ті рахунки, з яких вони надійшли на краудфандингову\краудінвестингову платформу.

Ринок краудфандингу в світі за останні 5 років зріс на 557%, при тому що всесвітній Банк прогнозує, що через 10 років принцип спільного фінансування (фінансування народом) дасть можливість країнам, що розвиваються перегнати благополучних лідерів більшості рейтингів. А за підрахунками вклади в краудінвестинг виростуть до 93 млрд. дол. в рік, тоді як Goldman Sachs оцінює потенціал індустрії до 1 трлн.дол.. Більшість краудінвестингових платформ зароджуються не тільки задля отримання прибутку компаній, що швидко зароджуються, але й для допомоги креативним стартапам. Для України це гарна можливість в тяжкій політично-економічній ситуації оживити малий та середній бізнес.

В Україні протягом останніх років дещо послабшали тенденції інноваційної активності суб'єктів господарювання. Так, у 2011 році частка підприємств, що впроваджували інновації, становила 11,5 %, у 2012 році — 12,8 %, у 2013 році — 13,6 %, у 2014 році — 12,1 % [2, с.4]. За 2014 рік було тільки три успішних проекти, невдалих – п'ять. 2015 рік для українських стартаперів став більш продуктивнішим: успішних стартапів було близько 9, причому частина з них буде реалізована до кінця 2016 року, який за думкою експертів буде мати також позитивну динаміку.

За статистикою, із двадцяти таких підприємств, через рік 9 збанкрутують, 6 залишаться на плаву, 4 принесуть істотний прибуток і один виявиться джекпотом. Тому стимул брати участь в краудінвестингу для потенційного інвестора полягає в очікуванні відносно високих доходів у разі успіху обраної компанії, але з розумінням можливих високих ризиків. [3]

Однією із вагомих проблем, які існують в індустрії краудінвестингу, що призупиняють її розвиток, - відсутність розвиненого вторинного ринку обороту подібних активів. Це спричинює проблему екстреного виходу з певного виду інвестиції, які були здійснені. Подібної організованої платформи, на жаль, ще не існує. Але дана проблема може усунутись за допомогою блокчейну, яку планують вирішити найближчим часом одна з найбільших краудфандингових платформ – SmartAngels.

Звичайно, є можливість залучення коштів від венчурних фондів або професійних інвесторів, але існує ряд перепон для стартапів, які не бажають залучати капітал альтернативних фінансуванням.

Перш за все, венчурні фонди здійснюють інвестування тільки в момент ранньої стадії фінансування, коли стартап на може показати фінансовий результат, тобто коли проект вже почав реалізовуватись.

Наступною причиною, чому венчурні фонди є не найкращою ідеєю для фінансування проектів це те, що поведінка подібних інвесторів пов'язана з циклічністю економічних процесів, тому залежно від фази циклу на якому знаходиться економіка, венчурні фонди можуть уникати проектів зі значних рівнем ризику.

Спеціалісти венчурного ринку надають перевагу компаніям, в які вже вкладались кошти їх знайомі по галузі, а також є можливість отримати оцінку. І, на жаль, краудінвестинг

не дає можливості ні об'єктивно оцінити показники компанії, ні отримати професійну оцінку вкладів.

Порівняно з фінансовими посередниками, краудінвестинг характеризується більшою гнучкістю й може містити експерименти за напрямками діяльності та проектами. У порівнянні з державними установами проекти краудінвестинг мають такі переваги, як швидкість виділення коштів (термін збору коштів чітко визначений), прозорість інформації щодо проекту, підзвітність і відповідальність перед спільнотою.

По-друге, використання краудсорсингових технологій дозволяє виробляти і комерційні блага, і так звані локальні суспільні блага, виробленням яких у значних обсягах традиційно займалася лише держава. Зокрема, це проекти локального благоустрою, допомога певним соціальним категоріям населення тощо [4, с.5] .

Вагомою перевагою для самих підприємців є те, що буде відбуватись зменшення трансакційних витрат на організацію фінансування стартапів через меншу кількість посередників.

Завдяки краудінвестингу навіть не професійні гравці, яка не відносяться до інвестиційних фондів чи великих інвесторів можуть здійснювати купівлю частки в приватних компаніях через краудфандингові/краудінвестингові платформи. Тому більшість інвесторів мають бажання скористуватись на першій стадії виникнення стартапів, в очікуванні запрацювати на зростанні молодих компаній. Але, звичайно, існує ризик фінансових втрат, і, як зазначалось раніше, нелегко повернути власні кошти шляхом вторинного продажу акцій. Хоча деякі платформи і забезпечують інфраструктуру для повторного обороту акцій, але вони не підходять для краудінвестингових активів.

Можна впевнено заявити, що незважаючи на перепони з якими інвестори можуть зіштовхнутись при вкладанні коштів шляхом краудінвестингу, цей напрям новітнього інвестування набирає і набиратиме популярності в своїй сфері.

Існування краудфандингу та його витоків повинно бути закріплено законодавством, але, на жаль, відсутній закон, який би дозволяв залучати кошти через веб, це може розглядатись як кримінальний злочин. Тому для подальшого розвитку варто, перш за все, переглянути існуюче законодавство або створити закони, що регулюватимуть подібні види фінансування.

Також варто зазначити що в Україні є перспективи краудінвестингових та краудфандингових технологій здійснити вплив на розвиток ІТ сектору економіки, на фінансову систему. В останньому прикладі через виникнення соціального ефекту, який досягається в допомозі розвитку малого та середнього бізнесу, та високою привабливістю самого проекту розробки платформи.

Література

1. Васильчук І. Краудфандинг і краудінвестинг як фінансові інновації.//Корпоративні фінанси// Журнал «Ринок цінних паперів України» – 2013. - №11-12. – с.59-67
2. Гернего Ю.О. Краудфандинг як інструмент інноваційного розвитку економіки. – 2015.- [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ir.kneu.edu.ua:8080/handle/2010/14736>
3. Журнал «Нардеп» [Електронний ресурс] / 2012. - Режим доступу до ресурсу: <http://nardepjournal.com/article/2013/95/KRAUDINVESTING-ABO-KRAUDFANDING-ChI-E-PERSPEKTIVI-ROZVITKU-V-UKRAINI>
4. Петрушенко Ю. М. Краудфандинг як інноваційний інструмент фінансування проектів соціально- економічного розвитку / Ю. М. Петрушенко, О. В. Дудкін // Маркетинг і менеджмент інновацій. — 2014. — № 1. — С. 172—182

УДК 330.33/36

Кубарева Ірина Володимирівна
к.е.н., доцент кафедри стратегії підприємств
ДВНЗ «КНЕУ ім.В.Гетьмана»,

СТВОРЕННЯ, ПРОСУВАННЯ ТА ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙ В УПРАВЛІННІ БІЗНЕСОМ

Анотація. Досліджено сутність управлінських інновацій, визначено їх особливості, проаналізовано процес створення й розробки управлінської інновації та обґрунтовано роль споживачів інновацій у цьому процесі, окреслено напрями фінансування управлінської інновації та її трансферу у бізнес-процеси компанії.

Інновації є основою успішного розвитку бізнесу. В умовах динамічних ринкових відносин, конкуренції між компаніями, власники бізнесу, аби бути успішними ринковими гравцями, мають розвивати інноваційну діяльність. Важливо, щоб інновації як процес втілення ідей щодо розвитку компанії, а також її товарів та послуг, стали в результаті затребуваними їх кінцевими споживачами. Зокрема, якісно нові товари та послуги на момент їх створення та виходу на ринки мають бути конкурентоспроможними на цільових ринках, а нові підходи до управління компанією мають бути впроваджені із вдосконаленням системи управління підприємством й відповідною мотивацією персоналу. Також, важливо, щоб нова ідея в частині її створення та реалізації була профінансованою. А питання фінансування інновацій лежить у площині довіри інвестора щодо інноваційного потенціалу компанії, а також його зацікавленості у комерціалізації інновації та отриманні матеріальної й нематеріальної вигоди від інвестування.

Важливим завданням бізнесу є розвиток інновацій, як у контексті створення товарів та послуг, так і у контексті вдосконалення процесів управління. Інновації потребують значних інвестиційних вкладень та водночас є ризиковим напрямом інвестування, в першу чергу, через ризик неможливості їх комерціалізації. Тому завданням для менеджменту є створення механізмів і підходів до фінансування інновацій та їх впровадження, які б одночасно вирішували проблеми зменшення ризиків та збільшення довіри інвестора (підвищення інвестиційної привабливості інновації) й гарантували комерціалізацію. Це стосується і управлінських інновацій – адже їх якість та успішне впровадження є запорукою та підґрунтям успіху інновацій на цільових ринках компанії.

Дослідимо сутність управлінської інновації, визначимо її особливості. Термін «інновації» має багато авторів і відповідну кількість трактувань: означає нову функцію виробництва та її нову комбінацію, що вмотивовані підприємницьким духом (Й.Шумпетер); новаторство, особливий засіб підприємців, за допомогою якого вони досліджують зміни, що мають місце в економіці та суспільстві (П.Друкер) [1]; сукупність виробничих, технічних і комерційних заходів, які ведуть до появи на ринку нових та вдосконалених промислових процесів і обладнання (Ф.Ніксон); процес, у якому винахід або ідея набуває економічного змісту (Б.Твісс); впровадження будь-чого нового відносно організації чи її безпосереднього оточення, особливий випадок процесу змін в організації (К.Найт) [2].

Визначення щодо сутності управлінської інновації вказують на те, що остання розглядається авторами як нова управлінська технологія, нова система організації і управління (Ю.Галамага, В.Літинська); нові методи ведення бізнесу та організації робочих місць (О.Романчук); зміни у системі управління підприємницькою структурою (А.Асаул); винахід та впровадження практик управління, процесів, структур або технік, які є новими для існуючих практик, а також призначені для реалізації подальших цілей організації (Julian Birkinshaw, Gary Hamel) [3]. Метою управлінських інновацій більшість авторів вважають підвищення ефективності бізнесу та його конкурентоспроможності, досягнення цілей організації. Результатами управлінських інновацій автори вбачають зміни у технологіях, структурах і формах діяльності компанії, а об'єктами – методи, інформацію, організацію, репутацію тощо.

Узагальнення та систематизація підходів вчених, а також дослідження особливостей управлінської діяльності компанії, дозволяє нам визначати управлінські інновації як унікальні управлінські технології (по відношенню до існуючих систем і процесів управління в організації), які вносять зміну у систему управління компанією та її бізнес-процеси і мають на меті підвищення ефективності бізнесу та його конкурентоспроможності на цільових ринках. При цьому прямими і безпосередніми споживачами управлінських інновацій є персонал компанії, а непрямыми й віддаленими споживачами є споживачі товарів і послуг на цільових ринках компанії, що створила й впровадила управлінську інновацію.

Особливостями інновації в управлінні бізнесом (виходячи із її сутності), вважаємо наступні: вносить значущі зміни у систему управління підприємством та бізнес-процеси; впливає на ринкові позиції (конкурентоспроможність) підприємства; має два типи споживачів: прямі/безпосередні – персонал підприємства, на якому вона впроваджується, а також не прямі/віддалені – користувачі товарів і послуг на цільових ринках підприємства.

Кінцевим прямим споживачем управлінської інновації є персонал компанії, а процес створення і впровадження такої інновації в компанії повинен мати свої особливості. Обумовлено це тим, що для успішного трансферу управлінської інновації у процеси управління підприємством мають бути враховані бар'єри та ризики імплементації інновації. Однією із пов'язаних з цим проблем є мотивування працівників компанії та подолання їх опору щодо впровадженні нових підходів до управління. Вважаємо, що вирішення даної проблеми знаходиться у площині визначення ролі персоналу та його залучення до співпраці на кожному етапі життєвого циклу управлінської інновації. Як сказав відомий фахівець з лідерства С. Кові: «немає участі – немає відданості». Тому важливо забезпечити участь у даному процесі для персоналу.

Враховуючи те, що ефективність інновацій в менеджменті залежить від зацікавленості їх споживачів (персоналу) у впровадженні, пропонуємо залучати персонал на протязі всього життєвого циклу управлінського нововведення (від ініціації ідеї та її розробки до впровадження й завершення) з такими ролями: експерт-творець – на етапі ініціації та обґрунтування; експерт-функціонер – на етапі розробки, експерт-споживач – на етапі впровадження та завершення. Це дозволить стимулювати персонал до розвитку інновацій в компанії та уникнути проблем опору персоналу при імплементації інновацій менеджменту у систему управління підприємством та його бізнес-процеси.

Щодо фінансування управлінських інновацій для компанії, що їх реалізує, в залежності від масштабів проекту створення інновації та його бюджету, компанія може використовувати різні джерела (власні, залучені та позикові) та способи (залучення інвесторів, створення партнерства). Вважаємо, що джерела та способи фінансування управлінських інновацій мають залежати від специфіки компанії та масштабів її інноваційної діяльності. Зокрема, для компаній із високим рівнем інноваційної активності (які повністю сфокусовані на інноваціях у менеджменті) ефективним з точки зору комерціалізації інновацій та вартості джерел фінансування може бути партнерство із потенційними споживачами управлінських інноваційних технологій. Для компаній, які ситуативно розробляють і впроваджують інновації менеджменту, найбільш доцільним є використання власних коштів.

Мірою свого розвитку компанія може переходити від ситуативної діяльності по створенню управлінських інновацій до активних системних дій. Тобто, рівень розвитку управлінських інновацій в компанії залежить і від стратегії розвитку бізнесу. Тому виникає потреба у організаційних змінах для розвитку управлінських інновацій і доцільно переглядати організаційні засади забезпечення та впровадження управлінських інновацій з метою їх вдосконалення та підвищення ефективності розвитку в компанії.

Основні завдання, які компанія має вирішувати для розвитку управлінських інновацій: адаптація організаційної структури компанії до впровадження управлінських інновацій; обґрунтування переліку та необхідності створення нових підрозділів; обґрунтування переліку та особливостей організаційних структурних одиниць та їх ролі у впровадженні управлінських інновацій (функціональні підрозділи із вузькою спеціалізацією чи проектні

організаційні структури); використання підходів та інструментів для трансферу управлінських інновацій у діяльність компаній; залучення потенційних споживачів управлінських інновацій у процес їх фінансування та створення як інструмент комерціалізації трансферу управлінських інновацій у практичну діяльність.

Забезпечення процесу створення управлінської інновації, передумов для її просування, умов для її прийняття в компанії, а також організація самого процесу трансферу управлінської інновації у діяльність компанії вимагають відповідного організаційно-управлінського забезпечення. Зокрема, це: формування необхідного корпоративного ставлення до інновацій – зміна корпоративної культури; визначення сфер діяльності компанії, які задіяні у процесі просування управлінських інновацій; організація співпраці із зацікавленими споживачами управлінських інновацій; методичне забезпечення процесу просування управлінських інновацій; створення відповідних організаційних структур.

Література.

1. Друкер П. Бизнес и инновации. – М.: Вильямс, 2007. – 432 с.
2. Краснокутська Н. В. Інноваційний менеджмент: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 504 с.
3. Julian Birkinshaw, Gary Hamel. Management innovation / London Business School / Academy of Management Review, 2008. – Vol. 33, No. 4. – p. 825 – 845.

УДК 330.322.16

Ляхова Олена Олександрівна
к.е.н., доцент кафедри інвестиційної діяльності
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»,
e-mail: lahova@ukr.net

ПРОЕКТНЕ ФІНАНСУВАННЯ ПРИ РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

Анотація. У тезах досліджено можливості фінансування інноваційних проектів шляхом застосування такого механізму як проектне фінансування. Адже нові продукти, прогресивні технології й організаційні рішення підвищують фінансову стійкість підприємств та забезпечують економічне зростання національної економіки в цілому. Визначено принципи проектного фінансування для реалізації інноваційних проектів.

В сучасних економічних умовах України з метою забезпечення темпів та якості економічного зростання, конкурентоздатності продукції на внутрішніх та зовнішніх ринках розвиток основних продуктивних сфер економіки має носити інноваційний характер. Тобто слід розв'язати протиріччя між необхідністю реалізації інноваційних проектів розвитку сучасних підприємств, з одного боку, та недостатнім їх фінансовим забезпеченням за мінливих сучасних економічних умов, з іншого. Про складність розв'язання такої проблеми свідчить той факт, що за офіційними даними лише 2-4% промислових підприємств здатні самостійно займатися науковими дослідженнями та розробками.

Тому побудова добре обґрунтованої системи фінансування інноваційних проектів створює підґрунтя для накопичення фінансових ресурсів та можливостей їх концентрації на ключових напрямках державної інноваційної політики. Будемо розглядати фінансування інноваційної діяльності як процес забезпечення та використання фінансових ресурсів, спрямованих на проектування, розробку та організацію виробництва нових видів продукції, на створення та запровадження нових організаційних форм та методів їх фінансового

забезпечення. Серед таких прогресивних методів фінансування інноваційних проектів може виступити проектне фінансування.

Зростаюча кількість наукових праць, де досліджується інноваційна діяльність позитивно характеризує прагнення науковців привернути увагу до необхідності розвитку інноваційно спрямованої економіки. Над дослідженням різних аспектів такої діяльності працювали: О.І. Амоша, О.П. Єлець, І.В. Кедревич, Т.П. Костюк, М.В. Літвиненко, А.А. Мазаракі, В.І. Нежиборець, Н.Д. Корінько, Т.В.Майорова, І.В.Власова, О.М. Юркевич та багатьох інших. Однак роль інноваційної складової при реалізації проектів малого та середнього бізнесу та її фінансове забезпечення ще не до кінця вивчені, масштаби та рівень наукової розробки цього питання залишаються недостатніми, тому існує необхідність подальших досліджень за визначеною проблематикою.

Зважаючи на те, що проектне фінансування стає однією з найпоширеніших форм залучення та організації інвестицій у реальний сектор економіки у світовій практиці, науковці по-різному підходять до його визначення. Так, під проектним фінансуванням одні розуміють окрему форму фінансування, що ґрунтується на життєздатності самого проекту, без урахування платоспроможності та гарантій основних його учасників. Інші проектним фінансуванням вважають напрямом фінансування інвестицій, що забезпечує техніко-економічну ефективність діяльності підприємства та дає можливість генерувати достатні для цього грошові потоки.

Існує також погляд на проектне фінансування як поєднання різних джерел та методів фінансування конкретного проекту з розподілом ризиків серед його учасників. В західній практиці проектне фінансування може ототожнюватися з проектним конструюванням (*project designing*) та представляє собою частину фінансового інжинірингу, що застосовується для побудови схем фінансування.

На відміну від інших видів фінансування проектне фінансування окрім фінансових відносин включає також розробку та управління проектом, ризик-менеджмент проекту та сукупність договірних відносин між учасниками реалізації проекту.

Характерною ознакою проектного фінансування є його організаційна структура, яка передбачає наявність спеціалізованої проектною компанії. Така компанія створюється на стадії завершення процесу розробки проекту, а її власниками виступають інвестори проекту.

Найчастіше об'єктом проектного фінансування виступає проект (інвестиційний, інноваційний, лізинговий, венчурний тощо).

Задля успішного здійснення проектного фінансування інноваційних проектів необхідно враховувати принципи його організації, які орієнтовані на множину джерел та інструментів фінансування та сприяють ефективній реалізації інновацій з метою їх капіталізації у майбутньому. До найважливіших принципів організації проектного фінансування у даній сфері відносять:

- ✓ цільову орієнтацію проектного фінансування, об'єктом якого виступає інноваційний проект, а джерелом повернення коштів є грошовий потік конкретного проекту;
- ✓ множинність джерел фінансування інноваційного проекту;
- ✓ унікальність інноваційного проекту вимагає індивідуального підходу до вибору схем його фінансування;
- ✓ підвищений ступінь ризиковості проектного фінансування у інноваційній сфері;
- ✓ розподіл ризиків проектного фінансування серед основних його учасників;
- ✓ логічність, обґрунтованість та юридичну захищеність методів та інструментів проектного фінансування;
- ✓ гнучкість та адаптивність, що передбачає постійне налагодження, як всієї системи фінансування, так і окремих її елементів на умови впливу зовнішнього середовища, в тому числі на мінливі умови кон'юнктури ринку.

Отже врахування специфіки проектного фінансування у сфері реалізації інноваційних проектів, сприятиме розвитку інноваційної активності підприємств та забезпечуватиме

динамічний розвиток економіки України, а в подальшому стане фундаментальною основою для підвищення рівня конкурентоздатності української продукції на внутрішніх та зовнішніх ринках її збуту.

Література:

1. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 4 липня 2002 р. № 40–IV // [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.
2. Захаркін О. О. Інноваційна діяльність підприємства: теоретичний аспект / О. О. Захаркін // Проблеми економіки. – 2013. - №4. – С. 274-280.
3. Волощук Л. О. Інноваційна діяльність та розвиток промислових підприємств України: проблеми статистичного та економічного аналізу / Л. О. Волощук // Проблеми економіки. – 2014. - №4. – С. 269-274.

УДК 3 330

О.Л. МАЗУР,
студент
Т.Г. ГАЙВОРОНСЬКА,
доцент кафедри економіки підприємства і підприємництва,
кандидат економічних наук
e-mail: mzr11@yandex.ua
Хмельницький національний університет

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗПОДІЛУ ПРИБУТКУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розкрито сутність формування та розподілу прибутку аграрних підприємств, його значення у діяльності організації. Розглянуто схему розподілу прибутку та визначено чинники, що впливають на нього.

Актуальність теми дослідження. Проблема управління прибутком підприємства аграрного сектора економіки є складною та багатогранною, оскільки суб'єкту підприємницької діяльності потрібно забезпечувати необхідну платоспроможність і дохідність, а також враховувати специфічні для даної галузі особливості кругообігу коштів. Від ефективності управління прибутком залежить фінансовий стан сільськогосподарського підприємства, його місце в ринковому середовищі, рівень розвитку галузі в цілому.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню формування та розподілу прибутку аграрних підприємств присвячені роботи відомих вітчизняних та зарубіжних вчених: Іващенко О.В., Приказюка О.В., Бутинця Ф.Ф., Багера О.О., Бланка І.А. та інших.

Метою даної роботи є визначення методів управління та розподілу одержаного прибутку; виявлення чинників, що впливають його величину задля покращення діяльності, а також підвищення якості виробленої продукції та зниження її собівартості.

Виклад основного матеріалу. Рівень національної економічної безпеки визначається рівнем безпеки певних секторів економіки. Для України агропромисловий комплекс є ключовою складовою фінансової безпеки держави, адже саме ця галузь формує 38% товарного експорту та 12,1% валового внутрішнього продукту (дані за 2015 рік)[4]. Одним із найважливіших показників, які характеризують фінансову безпеку підприємства, є прибуток.

Прибуток є основним джерелом здійснення виробничої діяльності. За його рахунок формуються бюджетні ресурси держави, здійснюється фінансування розширення підприємств, стимулюється робота персоналу, збільшуються обсяги виробництва, прибуток використовують на реконструкцію і технічне переозброєння основних засобів, удосконалення технології. Одержання прибутків є основною метою діяльності підприємства.

Враховуючи специфіку аграрної галузі, можна виділити такі особливості формування прибутку сільськогосподарських підприємств, які впливають із характеру їх діяльності:

1. Висока ймовірність неотримання прибутку в результаті обставин, які не залежать від підприємства, зокрема природно-кліматичні умови (характерна сезонність виробництва)[5].

2. Значна частина прибутку спрямовується на придбання та експлуатацію дорогих основних засобів (процес виробництва здійснюється на великих площах, при цьому використовуються сільськогосподарські машини).

3. Формування прибутку відбувається залежно від періоду закінчення виробничого процесу, оскільки сам процес виробництва не збігається з календарним роком.

4. За частиною продукції не формуються фінансові результати, оскільки вона спрямовується на внутрішньогосподарське споживання, в т.ч. на виробництво іншого кінцевого продукту.

5. Може використовуватись різний порядок формування і розподілу прибутку, у зв'язку із особливостями організаційно-правових форм діяльності аграрних підприємств.

Усі чинники, що впливають на прибуток можна поділити на дві групи: зовнішні (не залежать від діяльності підприємства) та внутрішні (перебувають у компетенції підприємств). До зовнішніх чинників відносяться природні умови, державне регулювання цін, розмір податкових ставок тощо. Внутрішні чинники поділяються на виробничі, тобто наявність і використання засобів та предметів праці, трудових, фінансових ресурсів і позавиробничі: соціальні умови праці та життя населення, природоохоронна діяльність підприємства. Усі ці чинники перебувають у тісному взаємозв'язку і впливають на величину прибутку. Аналіз сили їх впливу на прибуток дає змогу знайти та раціонально використати резерви зростання прибутку аграрних підприємств і підвищити їх рівень фінансової безпеки.

У зв'язку з цим діяльність вітчизняних підприємств, незалежно від форм власності, спрямовується на те, щоб забезпечити зростання прибутку або принаймні його стабілізацію на певному рівні[3].

Протягом останнього року спостерігалось зростання рівня прибутків сільськогосподарських підприємств, але це швидше відбувається через негативні явища в національній економіці, а не внаслідок ефективної політики щодо формування і розподілу прибутку в структурі самого підприємства. І знову ж таки, зростає не реальний, а тільки номінальний фінансовий результат.

Для підвищення рівня прибутковості (рентабельності) підприємства використовують різні моделі управління прибутком. Вони включають в себе: планування, прогнозування та контроль за формуванням, розподілом та використанням одержаного прибутку.

Головним завданням планування прибутку є створення умов, які б сприяли підвищенню його рівня. В процесі планування використовуються різноманітні методи: метод прямого розрахунку, аналіз перекриття ліквідності, аналіз перекриття ліміту рентабельності, прогноз рентабельності та інші.

Процес прогнозування прибутковості є достатньо складним елементом управління. Це пов'язано з тим, що в нашій державі склалася досить несприятлива політична та фінансова ситуація, що не дозволяє здійснювати точні прогнози, особливо на тривалий період. Присутність інфляції, зміна цін на ринку, коливання курсу валют – всі ці явища значно знижують їх достовірність, тому доцільно складати короткострокові прогнози.

Контроль є важливою складовою. Її роль полягає у забезпеченні наявності надійних джерел надходження прибутків, використанні оптимальних методів розподілу та прийнятті рішень, які б дозволили максимально ефективно використати наявний прибуток.

Формування прибутку відбувається за рахунок різних джерел, зокрема реалізації товарів, продажу майна фірми, позареалізаційних операцій. На цьому етапі розвитку аграрного виробництва більшість підприємств є низькорентабельними, або взагалі збитковими. Тому для них дуже важливим є визначення схеми розподілу прибутку. Загальноприйнятою є наступна схема:

- 1) після отримання валового прибутку підприємство зобов'язане сплатити всі податки, збори та обов'язкові платежі до державного бюджету та державних цільових фондів;
- 2) таким чином отримано чистий прибуток. Після сплати податків, наступним кроком є повернення боргів та сплата відсотків за одержані кредити;
- 3) далі здійснюють виплати з фонду оплати праці;
- 4) кошти, які залишилися, в балансі зазначаються як нерозподілений прибуток. Він на розсуд власників фірми може бути віднесений до резервного фонду або витрачений на інвестиційні потреби[1].

3 метою забезпечення ефективного розподілу прибутку між підприємством та державою доцільно запропонувати регресивну систему оподаткування прибутку (на сьогодні діє система пропорційного оподаткування). Її суть полягає в тому, що із зростанням величини доходу (прибутку) суб'єкта господарювання норматив оподаткування доходу (прибутку) повинен зменшуватися. Така система стимулюватиме суб'єктів господарювання до підвищення рівня ефективності організації виробництва та обумовить потребу вдосконалення обліку і аналізу для кращого управління фінансовими результатами.

Висновки. Метою діяльності кожного підприємства сфери АПК є отримання максимального прибутку, основним джерелом якого є виробництво конкурентоспроможної продукції. В умовах кризи в Україні підприємства свою діяльність спрямовують на забезпечення зростання прибутку, за рахунок якого відбувається формування ресурсів, здійснюється матеріальне заохочення працівників та проводиться фінансування соціальної сфери[1]. При цьому важлива роль відводиться державній підтримці сільськогосподарських виробників шляхом встановлення цін на продукцію, надання державних дотацій та зменшення податкового тиску.

Література

1. Білик М.Д. Методичні підходи до управління прибутком підприємства / М.Д. Білик // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – № 11. – С. 42-45.
2. Іващенко О.В. Формування прибутку в сільськогосподарських підприємствах / О.В. Іващенко // Вісник Сумського національного аграрного університету. – 2009. – № 4. – С. 71-75.
3. Мазурок П.П. Дослідження ролі та стану наукових поглядів на трактування категорії «прибуток» підприємств / П.П. Мазурок // Держава та регіони. Серія. Економіка та підприємництво. – 2009р. – №4. – С. 117 - 120.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Приказок О.В. Прибуток у формуванні фінансової безпеки сільськогосподарських підприємств / О.В. Приказок // Банківська справа. – 2009р. – №2. – С.82-88.

УДК 334.726

Майорова Тетяна Володимирівна
д. е. н., професор,
завідувач кафедри інвестиційної діяльності,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»,
mayorova_kneu@ukr.net

ФРАНЧАЙЗИНГ ЯК ІННОВАЦІЙНА ФОРМА РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

***Анотація.** Розглянуто переваги та недоліки франчайзингу, як однієї з найбільш прогресивних і ефективних інноваційних форм розвитку малого та середнього бізнесу. Проаналізовано динаміку ринку франчайзингу в Україні, визначено проблеми та перспективи його розвитку, у тому числі за рахунок банківського кредиту.*

У сучасних умовах господарювання франчайзинг є однією з найбільш прогресивних і ефективних інноваційних форм розвитку малого та середнього бізнесу (МСБ), що пояснюється пластичністю і гнучкістю, обумовленою здатністю малого підприємства, озброєного сучасними методами ведення бізнесу, технологіями та інфраструктурою, досить ефективно адаптуватися до мінливих умов ринку.

Слід зазначити, що розвиток МСБ через франчайзинг, має низку переваг.

По-перше, підвищується ступінь виживання малих підприємств, що працюють на основі франчайзингу, так як вони спираються на досвід і підтримку материнської компанії і працюють на вже освоєних сегментах ринку. По-друге, існує можливість швидкого створення широкої мережі малих підприємств, що діють у сфері торгівлі та послуг, що веде до таких позитивних ефектів, як зниження безробіття, максимальне задоволення потреб населення в товарах і послугах, наповнення держбюджету тощо. По-третє, франчайзинг дозволяє значно розширити ринок збуту стандартного, добре відомого споживачеві товару, зберігаючи, при цьому, незалежність франчайзі, як підприємця. По-четверте, франчайзинг дозволяє швидко розширити промисловий та інтелектуальний потенціал малого бізнесу, надавши йому багато можливостей великих підприємств.

Найбільш суттєві недоліки франчайзингу пов'язані зі стандартністю товару і обмеженнями у веденні бізнесу. Франчайзинг знижує конкуренцію, що призводить до зниження якості товару. В кінцевому підсумку франчайзингова система менш гнучка, у порівнянні з великими корпораціями і, тим більше з підприємствами малого бізнесу, які працюють за власними стандартами та технологіями.

Як показує світовий досвід, франчайзинг найбільш інтенсивно розвивається в тих країнах і сферах бізнесу, де існує можливість домогтися максимального охоплення території і, отже, істотного зростання прибутку.

Дослідження та прогнози, які щорічно робить Міжнародна Асоціація франчайзингу, вказують на те, що незважаючи на проблеми економічного спаду у світі, один сектор економіки має стійкий ріст – це франчайзинг. 2016 року такий ріст прогнозується 1,7% до рівня 2015 року. Тільки у США кількість франшиз уже в цьому році сягне кількості 795932 од., які охоплюють практично 95% всіх секторів економіки країни [1].

Не дивлячись на те, що розвиток франчайзингу в Україні стримується цілим рядом факторів, основними з яких є: недосконалість законодавчої бази, відсутність у вітчизняних підприємців досвіду роботи в рамках франчайзингу, несумлінне ставлення до виконання договірних зобов'язань і чужої інтелектуальної власності, низький рівень розвитку банківського кредитування і так далі, щорічно, протягом 5 після кризових років, ринок франчайзингу продовжує рости стрімкими темпами (див. рис.1).

У 2014 році кількість франчайзерів скоротилася через їхню нездатність пережити економічну кризу в Україні, а вже у 2015 році кількість власників франшиз продовжувала зростати. У деяких відносинах вибухнула в 2014 році економічна криза, зіграв позитивну роль для франчайзингу в цілому, а виживання компаній в цей період залежало від їх здатності впроваджувати істотні вдосконалення в бізнес-процеси, а тим, хто цього не зробив, довелося піти з ринку. У загальній кількості франчайзерів, які працюють на території України, 431 компанія активно розширює свої мережі за рахунок відкриття як власних, так і франчайзингових об'єктів і 134 компанії на даному етапі свого розвитку мають тільки власні точки: вони знаходяться в активному пошуку партнера-франчайзі або зовсім недавно стали гравцем ринку франчайзингу.

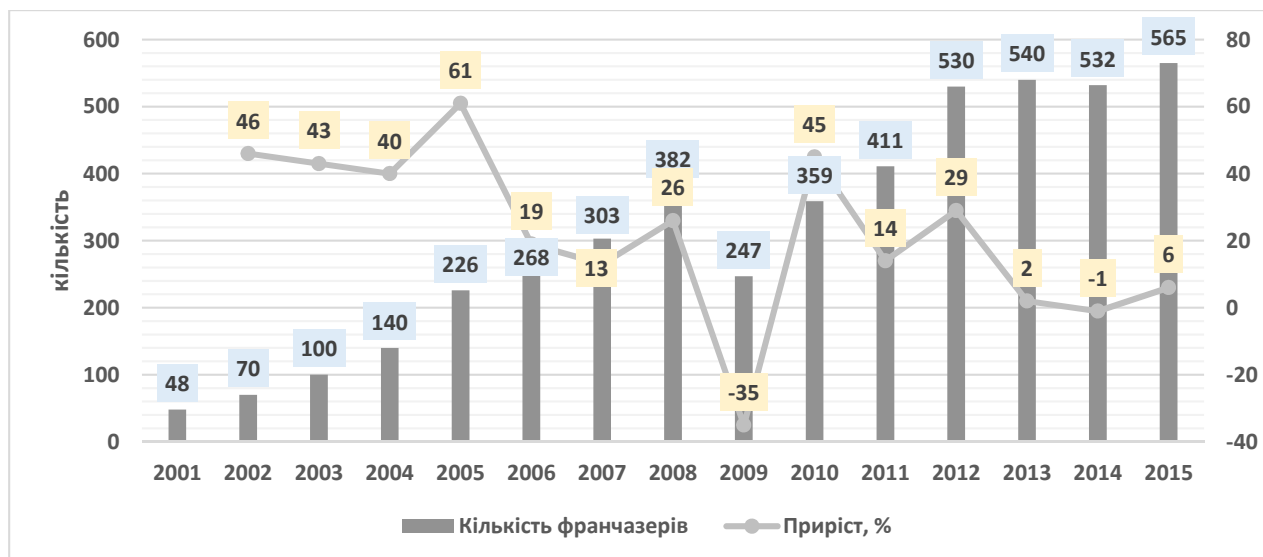


Рис. 1. Динаміка росту франчайзингових компаній в Україні*

Джерело: Складено автором за матеріалами компанії Franchise Group [2].

Основним джерелом фінансування франчайзингових проектів є кошти франчайзі (інвестора). Власник запатентованої франчайзингової ідеї, що є основою його бізнесу, за договором франшизи передає право на її використання іншій організації, водночас беручи на себе фінансові витрати на становлення бізнесу на новому ринку, його консалтинговий і маркетинговий супровід. Франчайзинг поєднує переваги кредиту і лізингу, мінімізуючи стратегічний ризик для франчайзі і прискорюючи торговельну експансію (розширення) франчайзера.

Серед основних джерел фінансування франчайзингових проектів в Україні є банківське кредитування. У 2010 році Асоціація франчайзингу України разом з ПАТ «UniCreditBank» створили програму «Партнерство – Франчайзинг 2015». Фінансування надається на покриття витрат, пов'язаних з відкриттям франчайзингового об'єкту «START - UP» згідно до бізнес-плану. Основними перевагами програми є те, що вона дозволяє розширити коло потенційних франчайзі.

Перевагами програми для франчайзерів є: одноразова безкоштовна акредитація за короткий період часу; розробка індивідуальної схеми фінансування для франчайзі; підвищення іміджу франчайзера завдяки співробітництву з надійним банком, що входить до потужної міжнародної групи UniCredit Group; участь у програмі (акредитація франчайзера) дозволить збільшити інвестиційну привабливість франшизи; розширення коло потенційних Франчайзі.

Перевагами для франчайзі є: можливість отримати кредит та розпочати власний бізнес під відомою торговельною маркою; відстрочка по сплаті основного боргу до 12 місяців; Європейські стандарти обслуговування, надання персонального менеджера; строк кредитування становить до 6 років (в разі придбання нерухомості до 10 років), але не більше від строку договору франчайзингу; схема погашення кредиту: щомісячно за ануїтетною або стандартною схемою. Можлива відстрочка платежу по тілу кредиту для франчайзі до 12 місяців; забезпеченням кредиту може бути власне майно позичальника та/або майно, що купується в кредит та/або товари в обігу та/або обладнання. Майно, що передається в забезпечення має бути застраховане в одній з акредитованих страхових компаній «UniCreditBank». Можливе відкриття відновлювальної кредитної лінії для сплати страхових внесків.

Існує також Програма розвитку франчайзингу «Вдалий старт» від АБ «Укргазбанк» (табл.1), об'єктами кредитування якого є: 1) інвестиційні витрати у межах укладеного з франчайзером договору (франчайзингу, комерційної концесії тощо) та пов'язані додаткові

витрати, зокрема: придбання франшизи, придбання (реконструкція, ремонт тощо) основних засобів; 2) поповнення оборотного капіталу.

Таблиця 1.

Умови програми розвитку франчайзингу «Вдалий старт» від АБ «Укргазбанк»*

Цільове спрямування коштів	Придбання франшизи у межах договору франчайзингу, зокрема: поповнення обігових коштів, придбання (реконструкція, будівництво, ремонт тощо) основних засобів.	
Строк	Не перевищує 3 років	
Максимальна сума фінансування	До 70 % від вартості проекту	
Вид операції	Кредит, невідновлювальна відклична кредитна лінія	
Валюта операції	Гривна	
Процентна ставка	Строк кредитування	Процентна ставка, річних
	До 1 року та 1 рік (включно)	16,1 % річних
	Від 1 року (+1 день) по 2 роки (включно)	17,9 % річних
	Від 2 років (+1 день) по 3 роки (включно)	18,3 % річних
Комісія	За надання кредитних коштів – 1,0 % від суми (або ліміту) кредитування, сплачується одноразово	
Забезпечення	Застава рухомого та/або нерухомого майна	
Періодичність сплати процентів та повернення кредиту	Проценти – щомісячно. Кредит – згідно умов кредитного договору Франчайзі має можливість отримання відстрочки по сплаті основної суми боргу терміном до 6 місяців.	

Джерело: Складено автором за джерелом: [3].

Застосування франчайзингу у розвитку МСБ в Україні нерозривно пов'язане з економічним станом в країні в цілому, та з рівнем розвитку бізнесу в регіонах, зокрема. Використання франчайзингу знижує витрати, підвищує ефективність реклами, впровадження технічних і технологічних нововведень, збільшує обсяг продажів і прибуток підприємств, що в сукупності сприяє розвитку економіки регіону в цілому. Також слід зазначити, що присутність франчайзера в регіоні змінює споживчі вимоги клієнтів, що змушує використовувати нові методи роботи інших учасників ринку. Таким чином, поява на тому чи іншому регіональному ринку франчайзингових схем досить сильно змінює саму структуру цього ринку.

Не дивлячись на позитивні тенденції, існує ряд факторів, які стримують розвиток франчайзингу в Україні, головними з яких є:

- ✓ економічні фактори (нестабільність розвитку економіки; відсутність у більшості підприємців необхідного стартового капіталу для входження у франчайзингову систему, складність отримання кредитів для створення франчайзингового підприємства та ін.);
- ✓ політичні фактори (анексія Криму, військові дії на Сході);
- ✓ організаційно-правові чинники (відсутність правового забезпечення франчайзингу);
- ✓ соціально-психологічні фактори (відсутність вітчизняного досвіду і боязнь провалу у суб'єктів франчайзингової системи – франчайзера і франчайзі; відсутність належної поваги до інтелектуальної власності;
- ✓ боязнь франчайзі втратити самостійність і власне «обличчя» підприємця та ін.

Підводячи підсумок можемо зробити висновок, що франчайзинг, як інноваційна форма розвитку малого та середнього бізнесу досить цікава і перспективна для України. Франчайзинг може розвиватися як самостійний вітчизняний бізнес, так і за участю зарубіжних фірм і підприємців. Для прискореного розвитку і поширення франшизою методу

ведення бізнесу необхідно прийняти закон про франчайзинг, включити в урядову програму підтримки малого підприємництва системи розвитку франчайзингу. Також необхідно створити систему податкових пільг для франчайзі і надання можливості застосування ним спрощеної системи бухгалтерського обліку.

Стимулюючи розвиток франчайзингових мереж держава може значно прискорити формування загальноекономічної інфраструктури розвитку малого і середнього підприємництва в Україні.

Література

1. Франчайзинг: актуальні проблеми розвитку в Україні [Електронний ресурс] - Режим доступу до ресурсу: <http://fdf.org.ua/news/445-franchajzing-aktualni-problemi-rozvitku-v-ukrajini>
2. На даний момент франчайзинг є одним з найбільш перспективних видів бізнесу, що динамічно розвивається на території України. [Електронний ресурс] - Режим доступу до ресурсу: <http://franchisegroup.com.ua/about-company/franchising/>
3. Програма розвитку франчайзингу "Вдалий старт". [Електронний ресурс] - Режим доступу до ресурсу: <http://credit.gidulyan.com/marketplace/working-capital/credit-line/programa-rozvytku-franchajzyngu-vdalyj-start/>

УДК 339.7

Максименко Андрій Анатолійович
старший викладач кафедри «Фінансові ринки»
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет ім. Вадима Гетьмана»
asmaxx@ukr.net

РОЛЬ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ У ПІДТРИМЦІ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Анотація. Дослідження присвячене діяльності Міжнародних фінансових організацій (МФО) у сфері підтримки малого та середнього бізнесу (МСБ) в Україні. Програмам, що реалізуються у цій сфері. Значенню та ролі МФО у становленні, розвитку та реорганізації МСБ в Україні.

Вступ. Роль малого та середнього бізнесу важко недооцінити. Чи не в більшості країн світу такий бізнес є потужною рушійною силою економічного прогресу. Україна є не винятком в цьому напрямку. Одним з важливих питань, що стоять перед Україною у сфері сприяння розвитку МСБ, є реалізація регіональних, національних та міжнародних програм допомоги розвитку. Визначну роль у цьому процесі відіграють Міжнародні фінансові організації.

Постановка проблеми. В останні роки в Україні все більшу увагу приділяють вивченню проблем і перспектив розвитку малого та середнього бізнесу, аналізу тенденцій змін у даному секторі економіки, ролі міжнародних інституцій у реалізації програм розвитку МСБ. Тому особливої актуальності набуває аналіз діяльності Міжнародних фінансових організацій у сфері допомоги розвитку МСБ в Україні.

Результати дослідження. Існує значна кількість суб'єктів економічних відносин, що істотно впливають на розвиток та підтримку малого та середнього бізнесу в Україні. До них відносяться : Державні органи влади, місцеві органи влади, Міжнародні фінансові організації, міжнародні та національні бізнес-центри, аналітичні центри, експертні групи тощо. Найбільшого впливу чинять органи державної влади усіх рівнів та Міжнародні фінансові організації. Це пов'язано в першу чергу з тим, що саме вони найбільше підтримують МСБ за рахунок власних або спільних програм.

За останні два роки, було розпочато та реалізовується більше 25 великих програм підтримки МСБ, більшість з них було впроваджено чи втілюється Міжнародними фінансовими організаціями. Найбільший вклад склали Європейський банк реконструкції та розвитку, USAID, Міжнародний банк реконструкції та розвитку, Європейський інвестиційний банк. Також реалізується багато програм міжнародними та національними бізнес-центрами та асоціаціями.

Найбільшими програмами що впроваджуються в Україні, щодо підтримки малого та середнього бізнесу є:

1. Підтримка ЄС по відновленню економіки в Україні (EU Support to Ukraine to Relaunch the Economy - EU SURE) - Передбачає підтримку для покращення формування та реалізації політики, послуги допомоги бізнесу, доступ до фінансового і ділового середовища. Проект реалізує Європейський союз, ЄБРР, ЄІБ(Європейський Інвестиційний Банк). Бюджет проекту - 95 млн. євро Період впровадження :1 січня 2016 - грудень 2020 року.

2. Інвестиційний фонд суспільства (Neighborhood Investment Facility - NIF) - Регіональна програма для змішування інвестицій на основі грантових коштів ЄС, що підтримують банки щодо поліпшення доступу до фінансування для приватних компаній, у тому числі спеціальних засобів для: МСБ, нових країн-членів DCFTA(зони вільної торгівлі) (надання місцевим банкам в Україні, Грузії та Молдові кредити, з метою сприяння розвитку приватного сектору). Проект реалізує - ЄС, ЄБРР, НДБ(Німецький Державний Банк) Бюджет проекту :7 млрд. євро Період впровадження: 2015-2018рр.

3. Програма Лідерство в економічному врядуванні (LEV) - Спрямована на поліпшення нормативно-бізнес сприятливих умов за рахунок використання місцевих організацій, які визнані технічного рівня і знання національних установ і зміцнення потенціалу цих організацій для виявлення коригування політики і мотивування конкретної інституційної реформи. Реалізовується – USAID, бюджет - 5 млн. дол.. Період:2015-2020рр..

4. Програма української торговельної політики - Цілі для підвищення потенціалу України співпрацювати з Світовою організацією торгівлі (COT) і системи на використання економічних вигод, доступних через своїх членів. Реалізується – USAID. Період: 2015-2017рр..

5. Підтримка малого бізнесу в країнах Східного партнерства - Робота з місцевими консультантами, ЄБРР надає бізнес-консультації в широкому діапазоні областей, маркетингу, стратегії, операцій, управління якістю в галузі енергоефективності та за її межами. Робота з міжнародними консультантами, з більш ніж 15-річним досвідом senior-управління, накопичений в тій же галузі, ЄБРР надає стратегічний огляд кожного аспекту підприємства, від продажів і маркетингу до експорту, інвестицій та фінансового та стратегічного планування. Реалізується: ЄБРР, (фінансується ЄС) Період: 2010 -2016рр..

6. Можливості для малого і середнього бізнесу - Охоплює широкий спектр фінансових послуг та продуктів для малого та середнього бізнесу, що збільшують доступність довгострокового фінансування в секторі малого та середнього бізнесу; кредити, у тому числі в національній валюті, інвестиції в акціонерний капітал і гарантій. Реалізується: ЄБРР, Німецький Державний Банк (KfW), Європейський інвестиційний банк (EIB) Сума:15,3 млн. євро Період: 2010- 2020рр..

7. Зміцнення аудиту та звітності в країнах Східного Партнерства (STAREP) - Послуги з підтримки бізнесу; підтримує доступ до позичальників малого та середнього бізнесу та фінансування через модернізований бухгалтерський облік та фінансову звітність Реалізується: Міжнародний банк реконструкції та розвитку. Сума:10 млн, євро Період: 2014 – 2017рр..

8. Поглиблена і комплексна зона вільної торгівлі (DCFTA) - Фінансування капітальних інвестицій в (середні компанії) між 500000 тис.€ і 10 млн. €. Ця програма є частиною об'єкта, що підтримує реалізацію поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі. Реалізується: ЄБРР. Сума: Грант на 10 млн. євро, 70 млн. євро інвестицій. Період: 2014 – 2024рр..

9. Ідентифікація і сприяння енергоефективності інвестицій - Надання кредитних ліній в межах місцевих банків і надання технічної, фінансової, правової експертизи одержувачам. Реалізується: ЄБРР. Сума: 9 млн, євро Період: 2006- 2018рр..

Крім означених МФО, широкий спектр послуг надає структурний підрозділ Групи Світового банку – Міжнародна фінансова корпорація (МФК). Вона пропонує допомогу в межах програм Міжнародної технічної допомоги (МТД) та надає консультаційну допомогу підприємствам МСБ.

Дуже велике значення для розвитку МСБ в Україні поряд з допомогою МФО мають програми Європейського союзу та спеціальних бізнес-фондів ЄС. Варто зауважити, що у листопаді 2016 року Міністерство економічного розвитку і торгівлі України представило Стратегію розвитку малих і середніх підприємств України до 2020 року, яка була розроблена за підтримки Європейського Союзу.

Стратегія, покликана збільшити роль МСБ в економіці України, фокусуватиметься на шести основних сферах:

дерегуляції;

спрощенні доступу МСБ до фінансування та податкового адміністрування;

підвищенні популярності підприємництва;

залучення МСБ до зовнішньоекономічної діяльності;

забезпечення інноваційної МСБ.

Діяльність МФО у розрізі допомоги розвитку МСБ завжди гармонійно доповнюють проекти ЄС.

Висновки. Отже допомога МФО у розвитку МСБ в Україні є дуже важливою, хоча і недостатньою для сучасної економічної ситуації. Поряд з такими першочерговими заходами, як створення нормативно-правової бази зі сприятливими умовами, а також вдосконалення податкової політики та забезпечення раціонального функціонування спрощеної системи оподаткування, питання допомоги МФО стоїть дуже гостро. Тому варто приділити особливу увагу розширенню співпраці з Міжнародними фінансовими організаціями, залучивши до цього процесу ЄС і міжнародні бізнес-центри та асоціації. Цей процес необхідно всебічно розширювати та прискорювати.

Література

1. КАБІНЕТ МІНІСТРІВ УКРАЇНИ (Проект постанови) Про затвердження Стратегії розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/NT2317.html
2. Державна регуляторна служба України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dkrp.gov.ua>
3. Торгово-промислова палата України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://invest.ucci.org.ua/ua/business/programs>
4. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні: Закон України // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2013. – №3. – с.23.
5. Поповенко Н.С. Державна підтримка розвитку малого бізнесу в Україні / Н.С. Поповенко, О.В. Ганенко // економіка: реалії часу. – 2012. – №1(2). – с.126-132
6. Міжнародна фінансова корпорація [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ifc.org/>
7. USAID РОЗВИТОК МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ: проблеми, потреби, перспективи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://donetskcci.com/images/files/SME_Needs.pdf

РОЛЬ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ В ПРОЦЕСІ ІНВЕСТИВАННЯ КАПІТАЛУ

Спад макроекономічних показників в країні, економічна криза та політична нестабільність наклали свій відбиток на інвестиційному кліматі в Україні. Тому на сьогодні постає питання проведення заходів для залучення інвестицій в країну з метою розвитку та розбудови підприємств.

Мета роботи – провести огляд ключових етапів проведення маркетингових досліджень та визначити їх роль в інвестуванні капіталу.

Успішна реалізація підприємницької ідеї значною мірою залежить від глибини розробок питань, що належать до розділу бізнес-плану «Дослідження ринку і маркетинг-план». Девізом цього розділу плану є: «Головне — не продукція, а товар». Саме для того, щоб упевнитися самому і переконати інвестора в наявності ринку для конкретного продукту і пояснити йому стратегію виходу певного бізнесу на ринок, і складається цей розділ бізнес-плану.

Центральне місце в маркетинговій діяльності займає дослідження ринку. Адже саме на ринку найбільш чітко виявляються попит на ті чи інші товари, інтереси і потреби споживачів. Вивчення їх є головним завданням для кожного підприємця та інвестора

Порівняно нещодавно з'явилася нова послуга для інвестиційного сектору економіки - інвестиційний маркетинг, який досліджує умови залучення інвестиційних коштів, можливості створення і роботи нових підприємств у перспективних галузях економіки. Основна мета – забезпечити замовника передовими науковими, інноваційними та ринково-практичними знаннями, вміннями і навичками в галузі інвестицій, а також – відомостями про конкурентів і засоби забезпечення стійкого положення в інвестиційному секторі економіки. І, як наслідок, усіма засобами сприяти активізації інвестиційного процесу та зростанню конкурентоспроможного виробничого потенціалу [1].

Маркетингові дослідження треба розглядати як частину постійно діючого інформаційного процесу. Необхідно, щоб фірма розробляла і використовувала систему постійного спостереження за навколишнім середовищем і збереження даних для їх аналізу в майбутньому.

Фірми можуть проводити маркетингові дослідження для різних цілей для:

- власних потреб;
- власних потреб і для потреб клієнтів;
- потреб клієнтів.

Маркетингові дослідження першого виду проводяться виробничими підприємствами, оптовими компаніями, організаціями сфери послуг, торговими асоціаціями. Вони використовують результати маркетингових досліджень для прийняття управлінських рішень, що стосуються кожного з етапів маркетингової діяльності – вибору ринкового сегмента, розробки товарів, вибору каналів розподілу, системи просування [4, 112].

Зацікавлені в результатах маркетингових досліджень компанії можуть проводити їх як самостійно, так і звертатися за послугами до інших організацій. Широко розповсюджений варіант, при якому деякі маркетингові дослідження проводяться фахівцями фірми (як, наприклад, відстеження ситуації в галузі, зворотний зв'язок зі споживачами), а для деяких (аналіз попиту на ринку, визначення споживчих переваг) залучаються сторонні організації.

До другої групи входять організації, що проводять маркетингові дослідження для власних потреб і одночасно як експерти – для клієнтів. Типовим прикладом таких організацій є рекламні агентства.

Консалтингові фірми (третя група) займаються збором маркетингової інформації для замовників, що є їхньою спеціалізацією. Ці фірми можуть надавати повний цикл послуг з проведення маркетингових досліджень, починаючи з визначення проблеми, розробки опитувальних анкет, проведення вибіркового дослідження, обробки інформації до впровадження рекомендацій [2].

Одним із принципів і найважливішою передумовою досягнення цілей дослідження є дотримання логічної послідовності його етапів. Відповідно до цього алгоритм процесу маркетингового дослідження включає певну послідовність кроків (етапів).

Вихідний (початковий) етап процесу маркетингового дослідження — визначення проблеми (предмета дослідження). Такою проблемою можуть бути:

- негативні симптоми (зменшення частки ринку підприємства, рентабельності, прибутковості, дохідності тощо);
- причини негативних симптомів (невдала система управління маркетингом, незадовільна організація маркетингових досліджень, несприятливий стан конкурентного середовища тощо);
- потреба в інвестиціях в новий проект;
- бажання виходу на новий ринок збуту.

Для виявлення проблеми можна використати дані аналізу результатів виробничо-господарської та збутової діяльності підприємства, експертних опитувань, спостережень за виконанням маркетингових функцій.

Наступний етап процесу маркетингових досліджень — оцінка можливостей дослідження проблеми. Така можливість визначається реальністю отримання необхідної маркетингової інформації, достатністю часу та ресурсів, прогнозною оцінкою результативності досліджень, визначенням повного переліку альтернативних дій, які можуть бути використані для розв'язання проблеми.

Третій етап маркетингових досліджень — точне формулювання їх завдань та цілей (конкретний перелік дослідних робіт, які треба виконати). Завданням маркетингових досліджень є аналіз розробленого варіанта розв'язання певної маркетингової чи інвестиційної проблеми (чи забезпечить бажаний результат реалізація тих чи тих маркетингових заходів як порівняти із іншими варіантами розв'язання).

На четвертому етапі розробляють дослідницький проект. Тут визначається об'єкт дослідження, джерела інформації, методи її збирання, обробки та аналізу, а також те, хто, як і коли її збиратиме та інтерпретуватиме.

П'ятий етап процесу маркетингових досліджень — це збирання та систематизація інформації. Цей етап потребує найбільших затрат часу і витрат коштів, є джерелом найбільшої кількості помилок. Через складності в налагодженні комунікацій з респондентами (неправильні відповіді, відмова від співробітництва, необхідність додаткових зустрічей тощо), проблеми зі збирачами інформації (упередженість суджень, низька кваліфікація, недобросовісність тощо).

На цьому етапі здійснюється діяльність консалтингових аналітиків. Відбувається моніторинг інформації про ринок, вивчення основних тенденцій, пропозиції продукту в розрізі конкретного регіону, країни чи на світовому ринку, визначення основних операторів. Проходить процес моніторингу законодавчого регулювання на ринку, динаміку цін, імпорт та експорт даної продукції. Також здійснюється розгляд слабких та сильних сторін галузі та динаміку попиту на конкретні товари.

Кінцевим етапом процесу маркетингових досліджень є підготовка звіту та його захист, а також прийняття конкретних маркетингових рішень [1].

Усі маркетингові дослідження здійснюються для даного моменту часу і у вигляді прогнозів. Як правило, прогнозні оцінки використовуються під час розробки цілей і стратегії розвитку фірми загалом та її маркетингової діяльності зокрема.

Маркетинг формує на ринку інвестицій основні характеристики інвестиційних проектів. Головне при цьому - забезпечити високу ступінь привабливості проекту. Важливим

є дотримання принципу багатоваріантності і оптимальності маркетингових рішень, що досягається розробкою безлічі варіантів і вибором оптимального на базі основних критеріїв ефективності інвестиційних проектів з урахуванням їх пріоритетності.

В інвестиційному маркетингу переважають такі стратегії: «підзорної труби», «на абордаж». Перша ґрунтується на уважному дослідженні бізнес- простору на відстані за допомогою механізмів і технологій, які не дозволяють розпізнавати ваші дії та ідеї наперед. Друга стратегія визначається рішучістю та натиском. Одночасно з цим, в обох випадках повинні враховуватися: прогнози розвитку інвестиційної кон'юнктури (песимістичний, оптимістичний, реально-ймовірносний, форс-мажорний); зміни в структурі інвестиційних сегментів ринків; можлива динаміка змін ціни та вартості; реальна та прогнозована моделі маркетингової поведінки конкурентів [3].

Стратегічне планування маркетингу інвестицій можна трактувати як звичайний управлінський процес створення і підтримання стратегічної відповідності між цілями організації та її потенційними можливостями у сфері інвестиційного маркетингу. Планування описує, які маркетингові дії необхідно втілити, чому вони є важливими; визначає, хто відповідає за їх реалізацію, місце, терміни здійснення, кінцевий результат. Стратегічне планування в досліджуваній галузі включає наступні етапи: визначення цілей; їх обґрунтування; утвердження цілей інвестиційного маркетингу, спираючись на загальні цілі бізнес-одиниці; виконання ситуаційного аналізу; розробка стратегії маркетингу; формування тактичних кроків; управління результатами та аналіз наслідків [5].

Варто відмітити, що розробка стратегії маркетингу щодо виходу на ринок з новим інвестиційним проектом є невід'ємною частиною планування. Лише після цього керівництво оцінює ділову привабливість пропозиції. Отримавши позитивні результати вирішується чи варто переходити до безпосереднього контакту з інвесторами, на основі чого складається план заходів. Призначення даного кроку – визначити конкретні цілі, терміни, передбачити відповідні дії для виконавців. План маркетингу - базис, що є складовою процесу управління маркетингом.

Використання інвестиційного маркетингу дозволить стабілізувати, регулювати інвестиційний механізм, дасть поштовх для підвищення активності, ефективності, покращення кінцевих результатів підприємств на ринку інвестицій, сприятиме більш якісному між організаційному зв'язку між суб'єктами ринку. Обумовлено це тим, що інвестиційний маркетинг, спираючись на стратегії та принципи, передбачає глибокий аналіз виробничої діяльності підприємства, можливостей його розширення або модернізації, загроз та їх уникнення, конкуренції з боку потенційних конкурентів, пошук перспективних інвестиційних проектів, дослідження ситуації на макрорівні, аналіз впливових динамічних процесів.

Маркетингові дослідження відіграють важливу роль в процесі інвестування капіталу. Саме за допомогою таких оглядів ринку інвестор має змогу визначити попит на продукт, що його цікавить, та вивчити пропозицію і головних конкурентів на ринку. Використовуючи так званий інвестиційний маркетинг можна з легкістю визначити загальні тенденції на ринку, здійснити не тільки кількісні, а і якісні прогнози, спираючись на макроекономічні показники в країні чи регіоні.

Література

1. Вовчак О.Д., Кльоба Л.Г. Маркетинг як важливий чинник здійснення інвестицій. – Режим доступу: http://vlp.com.ua/files/03_24.pdf
2. Вступ до маркетингу: конспект лекцій / Шевченко Л.С., Гриценко О.А., Макуха С.М. та ін.; за ред. Шевченко Л.С. – Х.: Нац. юрид. акад. наук України, 2008 – Режим доступу: <http://dspace.nlu.edu.ua/handle/123456789/174>
3. Зимин В.А. Инвестиционный маркетинг как инновационная деловая услуга // Консультант. Практический журнал для финансового руководителя. – 2014. - Режим доступу: <http://www.buhgalteria.ru/article/n126425>

4. Мазур И.И., Шапиро В.Д., Ольдерогте Н.Г. Управление проектами: Учеб. пособие / Под общ. ред. И.И. Мазура. – 2-е изд. – М.: Омега – Л, 2004. – 664 с.
5. Холодний Г.О. Теоретичні аспекти стратегічного планування на підприємствах України [Електронний ресурс] / Г.О. Холодний. – Режим доступу: www.docs.google.com/viewer?pid=bl&scrid=ADGEES.

УДК. 330.322

Мякишевська Олена Миколаївна
к.е.н., доцент кафедри інвестиційної
діяльності ДВНЗ Київський національний
економічний університет імені Вадима
Гетьмана, m_kneu@ukr.net

ФІНАНСОВА ПІДТРИМКА ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

Анотація. Розглянуто значимість малого і середнього бізнесу, залежність реалізації інноваційного потенціалу МСБ від забезпеченості фінансовими ресурсами, досліджено можливості та проблеми фінансової підтримки інноваційного потенціалу МСБ банківськими установами, за рахунок державних програм та через МСП Інструмент в рамках програми Горизонт 2020.

Реалізація інноваційного потенціалу малого і середнього бізнесу (далі МСБ) в Україні перебуває в складних умовах розвитку ринкової економіки, позначених значними труднощами соціально-економічного, політичного й правового характеру. На такий процес впливають адміністративні перепони, значний податковий тягар, обмеження фінансово-кредитних ресурсів, недостатність фінансової, матеріально-технічної, управлінської та кадрової складової діяльності МСБ. Недостатньою є увага держави до розв'язання проблемних питань інноваційного потенціалу МСБ, хоча саме воно, не вимагаючи великих стартових інвестицій, гарантує швидкий обіг ресурсів, високу динаміку зростання, допомагає оперативно вирішувати проблеми реструктуризації економіки, реагує на зміну кон'юнктури ринку, надає економіці додаткової стабільності. Адже малий та середній бізнес в Україні є потужною соціально-економічною силою, яка серед інших забезпечує роботою переважну більшість найманих працівників в економіці країни та забезпечує випуск більше половини продукції.

Очевидно, що реалізація інноваційного потенціалу МСБ значною мірою залежить від забезпеченості фінансовими ресурсами як довгострокового, так і короткострокового характеру. Практика фінансової підтримки інноваційного потенціалу МСБ в Україні передбачає наступні джерела (Табл.1).

Табл.1.

Джерела фінансової підтримки інноваційного потенціалу МСБ

<i>Джерела</i>	<i>Проблеми залучення</i>
Самофінансування	Недостатність прибутку та амортизаційного фонду
Фінансово-кредитні ресурси (кредити банків, позики кредитних спілок, ломбардів, інвестиційне кредитування, лізинг, факторинг, форфейтинг, венчурне фінансування).	Скорочення програм банківського кредитування МБ, збільшення вартості фінансових послуг через девальвацію національної грошової одиниці, високі ризики неповернення кредитів та відсутність застави; жорсткі умови отримання та висока вартість кредитів; великі строки розгляду заявок тощо.
Фондовий ринок (емісія боргових інструментів – векселів, залучення стратегічних інвесторів (у т.	Недостатня обізнаність власників малих підприємств у правилах їх застосування. Використання векселів у розрахунках не є поширеним серед вітчизняних підприємств; законодавча неврегульованість вексельного обігу; непрозорість діяльності суб'єктів малого бізнесу.

ч кошти фондів прямих інвестицій (private equity funds), а також венчурних фондів).	
Фінансова державна підтримка	Обмеженість ресурсів державного бюджету, складна процедура отримання бюджетних коштів, висока конкуренція для отримання грантів.
Ресурси міжнародних фондів та організацій	Низька громадська активність, яка необхідна для отримання фінансування з міжнародних джерел, відсутність органів влади, конкурсна основа для отримання фінансування, відсутність інформації у власників МБ щодо можливості залучення фінансових ресурсів, недостатня економічна та юридична грамотність керівництва.
Ресурси приватних осіб (спонсорські та добровільні внески, краудфандинг, краудінвестинг).	Відсутність вигоди від фінансових донорів; недовіра до МСБ з боку меценатів (спонсорів) та ризик нецільового використання наданих коштів.

Передбачити основне джерело фінансової підтримки інноваційного потенціалу МСБ досить складно. Це пов'язано з активним розширенням банківських послуг для малого і середнього бізнесу. Можна виділити два напрямки: універсальні типові послуги великих банків і спеціалізовані послуги невеликих місцевих банків. Також, на ринок починають виходити мікрофінансові інститути. Крім того, у малого бізнесу з'являється все більше можливостей для використання альтернативних джерел фінансування. Не слід забувати також і про такі фінансові послуги, як страхування, яке дозволяє управляти ризиками, уникати фінансових втрат [1]. Та, МСБ України зіштовхується із серйозною проблемою доступу до фінансово-кредитних ресурсів. Часка кредитів у капіталі МСБ становить лише 20% проти 60% у розвинених країнах. Переважно підприємства реінвестують у розвиток бізнесу власні прибутки та інвестиції засновників підприємств. Така ситуація зумовлена високою вартістю кредиту. Середня вартість кредиту становить 22%, що є високою ціною в умовах економічного спаду. Сума фактично наданих кредитів за останній рік скоротилась у реальному виразі практично у 2 рази. Основна причина скорочення – банківська криза та падіння економіки.

На сьогодні малі та середні підприємства в сукупності генерують та реалізують більше 60% річного об'єму продукції та послуг нефінансового сектору України, що не співвідноситься з рівнем кредитування МСБ. У розвинених країнах частка кредитів МСБ у ВВП становить 13%, а в країнах, що розвиваються, – лише 3%.

Незважаючи на різноманіття джерел фінансової підтримки інноваційного потенціалу МСБ, державна підтримка залишається основним джерелом надходження зовнішніх фінансових ресурсів. Фінансова державна підтримка інноваційного потенціалу МСБ надається за рахунок державного та місцевих бюджетів. Згідно Закону України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні», основними видами фінансової державної підтримки є:

- 1) часткова компенсація відсоткових ставок за кредитами, що надаються на реалізацію проектів суб'єктів малого і середнього підприємництва;
- 2) часткова компенсація лізингових, факторингових платежів та платежів за користування гарантіями;
- 3) надання гарантії та поруки за кредитами суб'єктів малого і середнього підприємництва;
- 4) надання кредитів, у тому числі мікрокредитів, для започаткування і ведення власної справи;
- 5) надання позик на придбання і впровадження нових технологій;
- 6) компенсація видатків на розвиток кооперації між суб'єктами малого і середнього підприємництва та великими підприємствами;
- 7) фінансова підтримка впровадження енергозберігаючих та екологічно чистих технологій;
- 8) інші види не забороненої законодавством фінансової державної підтримки [2].

Політика фінансової підтримки інноваційного потенціалу МСБ у явному вигляді здійснюється переважно на регіональному рівні через програми розвитку підприємництва. Фонд підтримки підприємництва України, підпорядкований Мін економ розвитку, практично припинив свою діяльність і не фінансується із державного бюджету. В деяких регіональних програмах підтримки МСБ передбачаються незначні видатки на підтримку діяльності регіональних осередків Фонду. Та регіональні програми підтримки підприємництва є достатньо обмеженими і передбачають фінансову підтримку МСБ загалом на низькому рівні. Програми фінансової підтримки інноваційного потенціалу МСБ часто не користуються популярністю серед підприємців, і використання навіть незначних сум, закладених у програми розвитку МСБ, не гарантується. Лідери бізнес-асоціацій стверджують, що державний контроль та участь казначейства у реалізації програми знижує до мінімуму мотивацію МСБ отримувати кошти через високі адміністративні видатки на участь у контрольних заходах державних органів.

Наразі в Україні реалізується проект зі створення системи кредитних гарантій за підтримки ОЕСР, що сприятиме вирішенню проблеми МСБ з низьким рівнем забезпечення. Такі кредитні гарантії доцільно надавати в розмірі 30-50 % від вартості основних фондів, які купуються для ведення бізнесу. Державні гарантії були б доречні в схемі додаткового гарантування безпеки бізнес-клієнтів при розміщенні ними коштів у банках, які вже далі зможуть спрямовувати їх на потреби реального сектору економіки; також гарантування повернення та платності наданих кредитів з боку державних фондів [3].

Підприємства МСБ можуть також отримати фінансування та підтримку від ЄС для реалізації інноваційних проектів, що допоможе їм розвиватися та навіть виходити на ринки інших країн – в Європі та за її межами. Така фінансова підтримка доступна саме через МСП Інструмент в рамках програми Горизонт 2020. МСП Інструмент розрахований на малий та середній бізнес, що включає [4]:

- Фінансування інноваційних проектів відбувається в два етапи: етап оцінки та доцільності проекту.
- Інноваційний проект.
- Додаткова підтримка – допомога у впровадженні вашої інновації для отримання прибутку.
- Коучинг – підвищення інноваційного потенціалу фірми та допомога у застосуванні проекту для стратегічних потреб бізнесу.

Участь можуть брати підприємства МСБ, які повинні займатися економічною діяльністю та відповідати наступним нормам: - не більше 250 співробітників; - річний оборот не повинен перевищувати 50 млн € та/або на рахунку підприємства має бути не більше 43 млн €.

Зважаючи на це, можна стверджувати, що інноваційний потенціал малого і середнього бізнесу повинен використовуватись та отримувати фінансову підтримку держави та кредитних установ нарівні з великими підприємствами. Сектор МСБ не має протиставлятися великим підприємствам. Але самий МСБ в доволі важкі часи, які переживають більшість великих підприємств, може бути надійним джерелом надходжень до бюджету та засобом зниження соціальної напруги шляхом створення робочих місць.

Література

1. Финансовые услуги малому бизнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.raexpert.ru/researches/credit_org/finmb.
2. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні - Закон від 22.03.2012р. № 4618-VI // Відомості Верховної Ради України від 18.01.2013 2013 р., № 3, с. 70
3. Малахова О.Л. Напрями активізації банківського кредитування суб'єктів підприємництва в Україні [Текст] / Олена Леонідівна Малахова // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій

(голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. – Том 24. – № 2. – С. 22-30. – ISSN 1993-0259

4. Horizon 2020 рамкова програма з досліджень та інновацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ncp-uzhnu.net.ua/?page_id=54

УДК 339.924:331.556.4

Ольшевська І.П.
к.е.н., доцент
кафедри міжнародної економіки
ДВНЗ КНЕУ імені Вадима Гетьмана,
olshevska_ip@mail.ru

РОЛЬ ГРОШОВИХ ПЕРЕКАЗІВ МІГРАНТІВ В ФІНАНСУВАННІ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

Анотація. Розглянуто дослідження теоретичних та практичних аспектів місця та ролі грошових переказів мігрантів в економічному розвитку країн, оскільки кошти, які переказуються перевищують обсяги ПІІ, валютні надходження від експорту товарів і послуг та розміри зовнішньої фінансової допомоги, що обумовлює актуальність дослідження даної проблеми зокрема можливості фінансування малого та середнього бізнесу.

Грошові перекази мігрантів історично є першими компенсаторами втрат країни-донора від міграційних процесів. З середини ХХ ст. трудова міграція між країнами набуває ознаки трансміграційного процесу, оскільки мігранти розвивають та підтримують сімейні, економічні, політичні та організаційні відносини, незалежно від країни походження чи перебування. А особисті інтереси, передусім економічні, характеризуються забезпеченням матеріальних і духовних потреб як у країні-походження, так і у країні-перебування. Наукова література описує такий зв'язок як «п'ять Т»: трансферти, торгівля, транспорт, телекомунікації, туризм. Міграційні переміщення, за даними Звіту ООН «International Migration Report 2015: Highlights Key Facts» - складають 244 млн. осіб і є одним з суттєвих чинників впливу на розвиток багатьох країн та світового господарства в цілому.

Різні аспекти міграційних переміщень у системі міжнародних економічних відносин були предметом дослідження багатьох учених-економістів, зокрема М.Аніл, Л.Голдрінг, Р.Гоурічарн, П.Казініч, Дж.Моленкопф, М.Смит, М.Уотерс, Т.Фойст, А.Портес, Л.Гарнізо, Дж.Солт, Дж.Кларк, а також вітчизняних науковців: А. Гайдуцького, О. Грішнєвої, А. Колота, Е. Лібанової, О. Малиновської, В. Петюха, І. Петрової, О. Позняка, А. Поручника, А. Румянцева, В. Савчука, С. Сіденко, А. Філіпенка та ін. Разом з тим, багато аспектів даної наукової проблеми залишається недостатньо розкритими та обґрунтованими. Потребують подальшого дослідження проблема ефективного використання міграційного капіталу в країнах з різним рівнем економічного розвитку та Україні зокрема..

Робоча сила, є одним з факторів виробництва і країни, що її експортують, як правило, одержують своєрідну оплату за такий експорт у вигляді грошових переказів, тобто «частини заробітку робітників—міжнародних мігрантів, який ті надсилають із країни перебування до країни походження» [1, с. 3]. Так, дослідження К. Мелліна, показали, що ще в 50-60 р.р. минулого століття грошові перекази мігрантів відіграли важливу роль в економічному становленні таких країн, як Греція, Португалія, Іспанія та Югославія [2, с. 1]. За даними Світового банку обсяги грошових переказів міжнародних мігрантів зростають і станом на 2015 р. становили величину, еквівалентну 628 млрд дол., а за поточний рік прогнозується збільшення до 681 млрд. дол. Грошові перекази мігрантів представляють собою найважливіше джерело фінансових ресурсів країн, які розвиваються, після прямих іноземних інвестицій, хоча фактично у багатьох з них кошти, які переказуються, перевищують обсяги

ПП, валютні надходження від експорту товарів і послуг та розміри зовнішньої фінансової допомоги. Незважаючи на той факт, що основними реципієнтами грошових переказів є великі держави, менші країни отримують більшу їх величину відносно національного обсягу ВВП. Так, найбільші суми переказів надходили до таких держав, як Індія, Китай, Мексика, Філіппіни, Польща, Нігерія, Єгипет, Румунія, Бангладеш, Пакистан. Багато країн, які розвиваються, використовують майбутні потоки переказів в якості забезпечення, або гарантії, при отриманні позикових коштів на міжнародному ринку капіталу. Таким чином, грошові перекази міжнародних мігрантів є важливим та стабільним джерелом зовнішнього фінансування країн, які розвиваються. Якщо оцінювати найбільші країни-світові реципієнти грошових переказів мігрантів відносно їхнього ВВП, то найбільша частка цих коштів припадає на такі країни, як Таджикистан, Киргизія, Непал, Молдова, Лесото, Вірменія, Гаїті, Гамбія, Ліберія. Отже, грошові перекази є важливим джерелом фінансових ресурсів для домашніх господарств міжнародних мігрантів та їхньої спільноти в цілому. Однак цей фінансовий ресурс досить часто ігнорується урядами держав у процесі розробки та реалізації їхньої економічної політики, унаслідок чого неповною мірою використовується внутрішній потенціал грошових переказів та підтримка з боку держави, яка полягає у підготовці фахівців і наданні відповідних послуг щодо пересилання коштів мігрантів, у економіку країни походження. Саме тому уряди країн прикладають значні зусилля для того, щоб стимулювати національні банки до активної участі в бізнесі грошових переказів за рахунок відкриття зарубіжних філіалів у високорозвинених державах і запровадження на законодавчому рівні особливих сприятливих умов обслуговування співвітчизників, які мешкають за кордоном. Міжнародне співтовариство, зокрема ООН та МВФ підтримують та закликають до скорочення вартості міжнародних переказів з 10 до 5%, що призведе до зменшення частки бідного населення.

Позитивна роль грошових переказів мігрантів підтверджується і в наявних наукових працях за ключовими функціями, які вони (перекази) виконують. По-перше, грошові перекази здатні чинити вагомий антициклічний вплив на ділову активність у країнах, так як не прив'язані до динаміки інвестицій. Крім того, грошові перекази виконують функцію соціального страхування домашніх господарств у разі неочікуваних зовнішніх шоків. По-друге, грошові перекази є важливим чинником скорочення рівня бідності населення. По-третє, грошові перекази, сприяючи нарощенню національного рівня споживання, часто відіграють роль стимулятора економіки держав, мультиплікативно генеруючи збільшення сукупного виробництва. Наприклад, у більшості Центральноамериканських країн свого часу завдяки грошовим переказам міжнародних мігрантів рівень доходу на душу населення збільшився від 7 до 14 %. За оцінками багатьох спеціалістів, мігранти, повертаючись на свою батьківщину, привозять із собою заощаджень на таку ж саму суму, яку вони вже переказали до країни.

Характеризуючи міграційні процеси в Україні, слід підкреслити їх значний вплив на економіку в цілому та на добробут населення зокрема. Ґрунтовні дослідження були здійснені в рамках проекту Міжнародної організації з міграції (МОМ) – «Міграція як чинник розвитку в Україні». та «Міграція в Україні: цифри і факти» в 2016 р. Де зазначається, що спостерігається зростання міжнародної мобільності населення, а саме, на території ЄС. У 2015 р. їх нараховувалось 905,2 тис. і вони становили понад 6% іноземців із третіх країн. Найбільше українців проживали в Польщі, Італії, Чехії, Німеччині та Іспанії. Українські трудові мігранти переказали на Батьківщину 2,8 млрд.дол. впродовж 2014 р. формальними і неформальними каналами. Додаткові 100 млн.дол. надійшли у натуральній формі. 53% від усього обсягу грошових переказів, було переказано неформальними каналами. Як показали результати опитування 42% від суми переказів спрямовуються на заощадження і становить суму близько 4 млрд.дол., на придбання нерухомості, товарів тривалого використання, освіти дітей, непередбачувані ситуації та ризики. Голова Представництва МОМ в Україні Манфред Профазі зазначає, що трудові мігранти є найбільшими інвесторами в економіку України, спільноти мігрантів не мають меж, вони оволодівають знаннями та ресурсами, безцінними

для країни свого походження. Звертає увагу факт зацікавленості трудових мігрантів в фінансовій підтримці інфраструктурних проектів (22%) в Україні, зокрема, наміри щодо інвестування в будівництво, туризм, торгівлю тощо. Кількість трудових мігрантів зростає, але до цього часу в Україні не створені ефективні механізми використання переваг від міжнародної трудової міграції, що унеможливорює отримання економічного ефекту у вигляді надходження легальних валютних коштів у національну економіку як від фірм-посередників, так і грошових переказів самих мігрантів на батьківщину. Процеси формування та розвитку діаспори за кордоном, за умов ефективного управління, надає можливість підтримувати ефективні зв'язки між спільнотами мігрантів, здатні активно сприяти міжнародному обміну знаннями, за допомогою інвестицій мігрантів зумовлювати розвиток підприємств малого та середнього бізнесу і збільшувати обсяги грошових переказів, міжнародної торгівлі, прямих зарубіжних інвестицій. А саме, на рівні для приватного сектору: МОМ рекомендує:

- Посередникам (банкам, страховим і пенсійним компаніям, установам, що видають мікrokредити) слід підвищити обізнаність серед клієнтів домогосподарств транснаціональних мігрантів на місцевому рівні з метою збільшення обсягів заощаджень і переказів мігрантів;
- Комерційним банкам варто активізувати роботу з відкриття цікавих сегментів ринку та визначення їхніх особливостей.

На рівні місцевих органів влади й об'єднань трудових мігрантів/діаспори можуть і повинні відігравати дедалі важливішу роль у розвитку потенціалу трудової міграції й розвитку:

- Заохочувати створення асоціацій рідних міст, нарощувати їхній потенціал щодо підвищення обізнаності й співпраці над такими питаннями, як розвиток мало масштабних соціальних проектів, мобілізація заощаджень й інвестицій та грошові перекази;
- Розвинути і підтримувати діяльність «бізнес-клубів» або ресурсних центрів для мігрантів, які зможуть надавати змістовні й надійні консультації експертів потенційним трудовим мігрантам, що повертаються, та мігрантим-підприємцям, а також привабити інвестиції трудових мігрантів/діаспори на місцевому рівні.

На рівні міжнародних організацій, донорів й кваліфікованих партнерів:

- Допомогати урядові України й основним країнам призначення ввести трудову міграцію та принципи міграції та розвитку в національні стратегії розвитку на національному й місцевому рівнях;
- Сприяти проведенню заходів із нарощування потенціалу на підтримку місцевих органів влади, мігрантів та членів діаспори, щоб ті відігравали вагомішу роль у розробленні стратегії міграції й розвитку, реалізації заходів та проектів;
- Надавати експертні, узгоджені рекомендації до вищезгаданих дискусій про політику, особливо щодо фінансового посередництва й можливостей для розвитку малого й середнього бізнесу й економіки в цілому [4, с. 18-19].

Література

1. Shorto R. The Island at the Center of the World. The Epic Story of Dutch Manhattan and the Forgotten Colony That Shaped America. New York: Doubleday, 2004.
2. Mellyn Kevin. Worker Remittances as a Development Tool: Opportunities for the Philippines // Asian Development Bank. — 2003
3. Філіпенко А.С. Міжнародні економічні відносини: Теорія. Підручник.: Київ «Либідь» 2008
4. Глущенко Г. Транснаціоналізм мігрантов и перспективы глобального развития // Мировая экономика и международные отношения. – 2005. - №12 – С.50-57.
5. Міграція як чинник розвитку в Україні Дослідження та діалог щодо політики у сфері міграції і грошових переказів в Україні; МОМ, 2016:

6. Міграція в Україні: цифри і факти, MOM, 2016
7. International Migration Report 2015: Highlights Key Facts, United Nations New York, 2016
8. International Migration Outlook 2016, OECD
9. Світовий банк, <http://peoplemove.worldbank.org/en/content/remittanceflows-to-developing-countries>.
10. Державна служба статистики України www.ukrstat.gov.ua

УДК 336.2

Онiкiснко Сергiй Володимирович
д.е.н., доцент,
професор кафедри iнвестицiйної дiяльностi
ДВНЗ «Київський нацiональний економiчний
унiверситет iменi Вадима Гетьмана»,
ua_info@ukr.net

КРЕДИТУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ З НЕСТАНДАРТНОЮ СТРУКТУРОЮ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ

У дослідженні розглянуто можливості організації кредитування інноваційних проектів малого та середнього бізнесу, що мають нестандартну структуру грошових потоків, коли надходження по проекту, які можуть бути використані для обслуговування кредиту нерівномірно розподілені у часі і у банків немає можливості запропонувати позичальникам стандартні схеми погашення заборгованостей по позиції.

В практиці кредитування банками проектів, що мають інноваційний характер досить часто виникають ситуації коли структура очікуваних грошових потоків по проекту, з огляду на

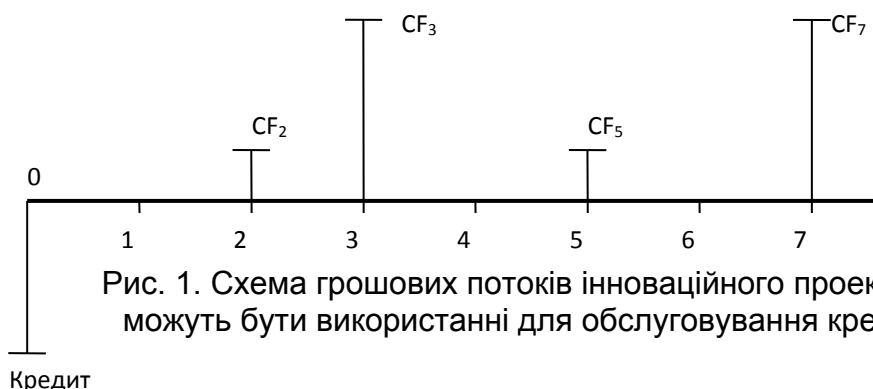


Рис. 1. Схема грошових потоків інноваційного проекту, які можуть бути використанні для обслуговування кредиту

його інноваційний характер, є неординарною – грошові надходження, які банк може використати для обслуговування позики, розміщені в часі нерівномірно або взагалі відсутні, а їх обсяг не є сталою величиною (рис.1.).

Як видно з рис.1 інноваційний проект генерує позитивні грошові потоки, які можуть бути спрямовані на погашення кредиту лише у 2, 3, 5 та 7 періодах, а у періодах 1, 4, і 6 такі потоки взагалі відсутні. За таких обставин у банку немає можливостей використати такі класичні схеми кредитування як ануїтетне погашення кредиту, погашення основної суми боргу рівними частинами з нарахуванням і сплатою відсотків на суму залишку основного боргу або ж регулярна сплата відсотків з погашенням тіла кредиту у кінці строку кредиту[1].

Проте, на нашу думку, вихід з глухого кута може бути віднайдено за умови використання базового положення стосовно визначення ефективної процентної ставки по кредиту. Якщо припустити, що кредит буде погашатися за рахунок наявних прогнозних грошових потоків, то можна – ігноруючи обмеження стандартних схем кредитування – розрахувати якою буде дохідність кредиту для банку просто розрахувавши внутрішню норму дохідності самого кредиту ($IRR_{\text{кредиту}}$) як інвестиційного проекту банку [2] і порівняти з процентними ставками по кредиту ($\Gamma_{\text{кредиту}}$), які використовуються у загальній практиці банку для кредитів з відповідною тривалістю і рівнем ризику:

$$CC_{\text{банку}} \leq \Gamma_{\text{кредиту}} \leq IRR_{\text{кредиту}},$$

де $CC_{\text{банку}}$ – ціна капіталу банку[2].

Отже, якщо розрахована внутрішня норма дохідності по грошовим потокам позичальника інноваційного проекту, які можуть бути використанні для погашення кредиту, відповідає процентній ставці по кредитам за традиційними схемами обслуговування кредиту навіть за умови нестандартної структури грошових потоків - з точки зору оцінки економічної ефективності кредитування такий кредит може бути виданий і забезпечить позитивне значення чистої теперішньої вартості кредиту для банку.

Наведені у дослідженні результати дають змогу організувати кредитування інноваційних проектів з нестандартною структурою грошових надходжень. Крім того, варто зазначити, що використання запропонованого нами підходу на практиці потребує внесення окремих коректив до існуючих нормативних і методологічних положень стосовно оцінки кредито- та платоспроможності позичальника і модифікації стандартних угод у частині розрахунку процентної ставки по кредиту та формуванні графіку погашення кредиту.

Література

1. Положення(стандарт) бухгалтерського обліку 12 «Фінансові інвестиції»/ Наказ Міністерства фінансів України від 26.04.2000 № 91 – Офіц. вид. – К.: Офіційний вісник України від 09.06. 2000 р., № 21, С. 90, стаття 870, код акту 15920/2000.
2. Онікієнко С.В. Банківський кредит як об'єкт оцінки економічної ефективності / С.В. Онікієнко // Вісник Національного банку України №10 (104), Жовтень 2004.- С. 30-33.

УДК 336.714

Орзул Олександр Юрійович
аспірант, ДВНЗ «Київський
національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»,
e-mai: oleksandryurievich@gmail.com

БАНК РОЗВИТКУ ЯК ІНСТРУМЕНТ ДЕРЖАВИ У ФІНАНСУВАННІ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

Анотація. На сучасному етапі економічного розвитку, в умовах трансформації національної економіки, серед проблем пов'язаних з виходом України з кризового стану, важливе місце посідає завдання розвитку малого та середнього бізнесу одним з шляхів є реалізація інноваційних проектів, які можуть фінансуватися за рахунок банку розвитку.

Банки розвитку як спеціалізовані національні або багатонаціональні інвестиційні кредитно-фінансові інститути державного або змішаного типу, створюються для вирішення довгострокових завдань: - кредитування загальнонаціональних або регіональних програм; - структурних економічних перетворень; - відновлення економіки; - вирівнювання розвитку регіонів в рамках національної економіки; - сприяння розробці та реалізації нових

технологій; - створення нових робочих місць; - кредитування в рамках соціальних і економічних програм; - сприяння в навчанні персоналу урядових і неурядових агентів з економічного розвитку.

Основні напрямки діяльності банків розвитку, через які реалізуються їх основні цілі наведені в таблиці 1.

Табл 1. Основні напрямки діяльності банку розвитку [1, с. 12]

Напрямок діяльності	Ціль	Механізм
оцінка	проект	Унікальною характеристикою банків розвитку, є те, що вони розглядають можливість фінансування проектів не тільки з урахуванням фінансової окупності, а й звертають увагу на економічний і соціальний вплив на розвиток.
співпраця	інвестор	Надаючи довгострокове фінансування, банк розвитку є ключовим елементом в забезпеченні капітальних ресурсів для проектів з періодом у 20 або 30 років, що характерно для інфраструктурних проектів.
залучення	капітал	Діючи в якості каталізатора, банк розвитку може допомогти залучити іноземних інвесторів, гранти, та фінансування від регіональних та міжнародних фінансових установ.
підтримка	виробничий сектор	Технічна допомога стає все більш важливою частиною діяльності банку розвитку для підтримки реального сектору та експортно орієнтованих галузей.
полегшити	фінансова криза	Банк розвитку може запропонувати антициклічне фінансування, забезпечуючи ресурсами кредитні ринки і ринки капіталу під час кризи.

Основні напрямки діяльності кожного банку розвитку можуть бути визначені як пріоритети, навколо яких банк функціонує. Як правило, вони охоплюють всі або деякі з наступних елементів:

- фінансування інфраструктури: забезпечується за допомогою об'єднання середньо- та довгострокових державних і приватних фінансових ресурсів. Як правило, більшість країн гостро потребує фінансування інфраструктури і таке кредитування становить значну частину діяльності такої установи як банк розвитку;

- інші види фінансування: короткострокове фінансування, секюритизація, синдикація;

- підтримка виробничого сектору, яка реалізується для підтримки структурних змін відповідно до стратегії розвитку, а також для створення сприятливих умов для поліпшення якості і конкурентоспроможності товарів і послуг на внутрішньому та світових ринках.

Створення банків розвитку є широко поширеною і успішно діючою практикою в світі. Аналіз останніх досліджень дозволяє виділити основні передумови створення банків розвитку, а саме: необхідність подолання економічної кризи, відновлення виробництва у повоєнний період, сприяння реструктуризації окремих галузей або секторів економіки, стимулювання інвестиційних процесів у межах політики країни, що напрочуд актуально для України.

Існує велика кількість прикладів успішного функціонування банків розвитку, зокрема: - бразильський банк розвитку, який був створений у 1952 році з метою сприяння розвитку промисловості та інфраструктури в країні, та є основним фінансовим інститутом, що надає довгострокове фінансування, а також виконує функцію експортного банку Бразилії.

Банк розвитку Китаю, який був створений в результаті реформування державних і комерційних банків з метою забезпечення модернізації соціально-економічного розвитку країни. Він функціонує у формі державної акціонерної компанії, яка повністю належить державі. Банк бере активну участь у фінансуванні проектів соціально-економічного розвитку

країни в сферах інфраструктури, міського господарства, малого та середнього підприємництва, сільського господарства, а також спеціальних програм у сферах освіти, охорони здоров'я та захисту природи.

Банк розвитку Королівства Нідерландів, який був заснований у 1970 р. урядом спільно з групою приватних компаній і профспілкових організацій. Основним напрямком діяльності банку є надання довгострокових кредитів приватним компаніям і фінансовим установам в країнах Азії, Латинської Америки, Африки та інших регіонах, що розвиваються. Банк має широкий досвід фінансування проектів у сферах фінансів, енергетики та житлового будівництва. Він інвестує як власні, так і державні кошти.

Канадський банк розвитку бізнесу має свою передісторію створення у 1944 р. Сьогодні це – акціонерне товариство зі 100-відсотковою державною участю. Місія КБРБ полягає у сприянні створенню та розвитку малих і середніх підприємств за допомогою фінансової підтримки, включаючи венчурне фінансування. Особливістю КБРБ є те, що він функціонує як комерційний фінансовий інститут. Оскільки його основна діяльність приносить прибуток, він не фінансується з державного бюджету. При цьому Уряд Канади щорічно отримує від банку дивідендні виплати.

Успішним досвідом можна назвати і створення Банку розвитку Республіки Білорусь в 2011 році за указом президента для фінансування державних програм і соціально значущих інвестиційних проектів. шляхом надання юридичним особам та індивідуальним підприємцям кредитів. В пріоритетному порядку здійснює кредитування проектів, включених в державні програми розвитку агропромислового комплексу, створення чи розвитку високотехнологічних виробництв.

Спільним для більшості банків розвитку є те, що такі банки безумовно виправдали своє існування та довели свою ефективність. Отже, в основному вони спеціалізуються на пільговому фінансуванні інвестиційних проектів. Їх головним завданням є створення умов для економічного зростання і стимулювання інвестицій.

На сьогодні в Україні нажалі не існує такого інституту як банк розвитку, але малі та середні підприємства можуть отримати гранти від ЄБРР, саме ЄБРР пропонує гранти малим та середнім підприємствам для зростання їх бізнесу. ЄБРР власниками якого є 64 країни та дві міждержавні організації, підтримує розвиток ринкової економіки і демократії. Він надає грантову підтримку малому та середньому бізнесу в Україні з 2010 року. ЄБРР допомагає підприємствам залучати висококваліфікованих консультантів, які здатні якісно трансформувати їх бізнес, і надає гранти для часткової оплати послуг консультантів. Фінансування надається Європейським Союзом та країнами-донорами.

Результати проектів, профінансованих ЄБРР, через рік після їх завершення: 26% українських малих і середніх підприємств збільшили дохід на 45%, 24% - збільшили продуктивність на 30%, 15% – розширили асортимент продукції, 13% - залучили фінансування в середньому на 630 тис. євро кожне.

Гранти надаються нажалі лише на такі види консультацій: - стратегія; - маркетинг; - бізнес-планування; - організаційна і операційна діяльність; - впровадження інформаційно-комунікаційних технологій; - інженерно-технічні рішення; - впровадження стандартів серії ISO та інших галузевих стандартів; - фінансовий аналіз та планування, перехід на МСФЗ; - енергоефективність та екологічний менеджмент та ін.

І хоча ЄБРР і здійснює значний позитивний вплив на розвиток малого та середнього бізнесу в Україні, нажалі він лише надає кошти українським підприємствам на послуги консультантів, але не виступає як безпосередній інвестор даних підприємств.

Створення ж українського банку розвитку, на мою думку, дасть змогу малим та середнім підприємствам залучати необхідні інвестиційні ресурси для впровадження інноваційних проектів та модернізації своєї діяльності. Адже український банк розвитку зможе фінансувати та надавати підтримку підприємствам, які діють в руслі загальнонаціональних інтересів.

Література

1. Rethinking the role of National Development Banks [Електронний ресурс] // 1. – 2005. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.un.org/esa/ffd/msc/ndb/NDBs-DOCUMENT-REV-E-020606.pdf>.
2. Statistical Database – United Nations Economic Commission for Europe [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://w3.unece.org>
3. Абрамов А.Е. Экономический рост, инвестиции и фондовый рынок [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&cad=rja&uact=8&ved=0CD A Q F j A B & url=http%3A%2F%2Fwww.hse.ru%2Fdata%2F019%2F854%2F1235%2FAbramov.doc &ei=698IU5r6Eqe_ygOqh4IQ&usg=AFQjCNF7rr5dq_xIDPG7arVr0rSMfcAQaw&bvm=bv.62922401,d.bGQ
4. Александрова. Гроші. Фінанси. Кредит. / Александрова, Маслова., 2002. – 336 с. – (2-е видання, перероблене і доповнене). – (К.:ЦУЛ).
5. Бразильский банк развития: опыт стратегического управления [Електронний ресурс]. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.veb.ru/common/upload/files/veb/analytics/strman/sm201202bra.pdf>.
6. Фурман В. Економіку врятує Банк розвитку [Електронний ресурс] / Василь Фурман. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: <http://fakty.ictv.ua/ru/index/read-blog/id/1620>.
7. Шевцов. БАНКІВСЬКА СИСТЕМА ТА РЕАЛЬНИЙ СЕКТОР ЕКОНОМІКИ: ФАКТОРИ ВПЛИВУ ТА ВЗАЄМОДІЇ [Електронний ресурс] / Шевцов – Режим доступу до ресурсу: http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/4225/1/probl_persp_XIII_39_Shevcov.pdf.

УДК 336.02:330.341

Осадчий Євгеній Сергійович,
кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри
менеджменту банківської діяльності ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»,
e-mail: oes@kneu.edu.ua

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ УСТАНОВ У ФІНАНСОВОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

Анотація. Головною метою поданих нижче матеріалів є аналіз системи інноваційної політики України, визначення основних завдань щодо структурної перебудови національної економіки, розробка шляхів і засобів розв'язання проблем у розвитку інфраструктури інноваційної діяльності суб'єктів малого та середнього бізнесу.

Україна обравши Європейський вибір на шляху інтеграції у високотехнологічне конкурентне середовище зумовив необхідність формування та запровадження інноваційної моделі розвитку. Дана модель повинна ґрунтуватися на процесах як в середині країни так і за її межами та опиратися як на внутрішні так і на зовнішні джерела фінансування. Вона повинна забезпечити високі та стабільні темпи економічного зростання, вирішити соціальні й екологічні проблеми, забезпечити конкурентоспроможність національної економіки, підвищити експортний потенціал країни, гарантувати Україні економічну безпеку та чільне місце в Європейському Союзі. Поряд із інноваційним процесом розвитку економіки стоїть питання забезпечення достатньої капітальної бази.

Питання економічної ефективності та напрямів інноваційної діяльності знайшли відображення у працях багатьох вчених. Зарубіжні вчені Й. Шумпетер, Б. Брайн, Г. Кларк, Е. Портер, К. Фрідмен, П. Друкер, Б. Санта, П. Роуз, Дж. Сінкі розглядають теоретичні питання інноваційної діяльності, а також практики використання інновацій в банківській сфері. В. Бауер, М. Енгстлер, К. Скіннер, Д. Шпат досліджують новітні технології у галузі зв'язку та

надання IT-послуг і обґрунтовують умови, за яких підприємство може вижити у майбутньому. Дослідження вітчизняних вчених В. І. Міщенко, С. В. Мочерного, Л. О. Примостки, , М. І. Савлука, Н. В. Циганової, Т. С. Шалиги присвячені розкриттю сутності, видів і класифікації фінансових інновацій, стимулюванню інноваційної діяльності, дослідженню інновацій, пов'язаних з використання технологій дистанційного обслуговування клієнтів.

Структура галузевих ринків безпосередньо впливає на інтенсивність та ефективність інноваційних процесів. Фактором інтенсивності інноваційної діяльності є структура ринку (монополія, олігополія, монополістична і «досконала» конкуренція), яка проявляється через процеси концентрації та централізації малих та середніх підприємств.

Сучасне визначення поняття «інновації» базується на ринковому підході, включає соціальну складову та якісні характеристики, пов'язані з прогресивними змінами. І як зазначає П. Друкер, основне завдання інноваційної діяльності полягає в тому, щоб перетворити потреби суспільства в нові можливості для прибуткового ведення бізнесу [1, с. 42 – 43].

Саме з моменту поширення, завоювання ринку новація і нововведення набувають нової якості та стають інновацією, тобто саме ринок і ринкове середовище є критерієм того, що новація і нововведення перетворюються в інновацію, відбувається дифузія за Е. Роджерсом, відповідно до якої виділяється шість стадій процесу прийняття людьми нових ідей і товарів: звернення уваги, зацікавленість, оцінка, перевірка, прийняття, підтвердження. [2].

Ми умовно об'єднали шість етапів у 3 блоки, які мають логічний зв'язок і структуру: Ознайомчий блок включає етапи 1 і 2; Аналітичний блок включає етапи 3 і 4; Контрольний блок включає етапи 5 і 6.

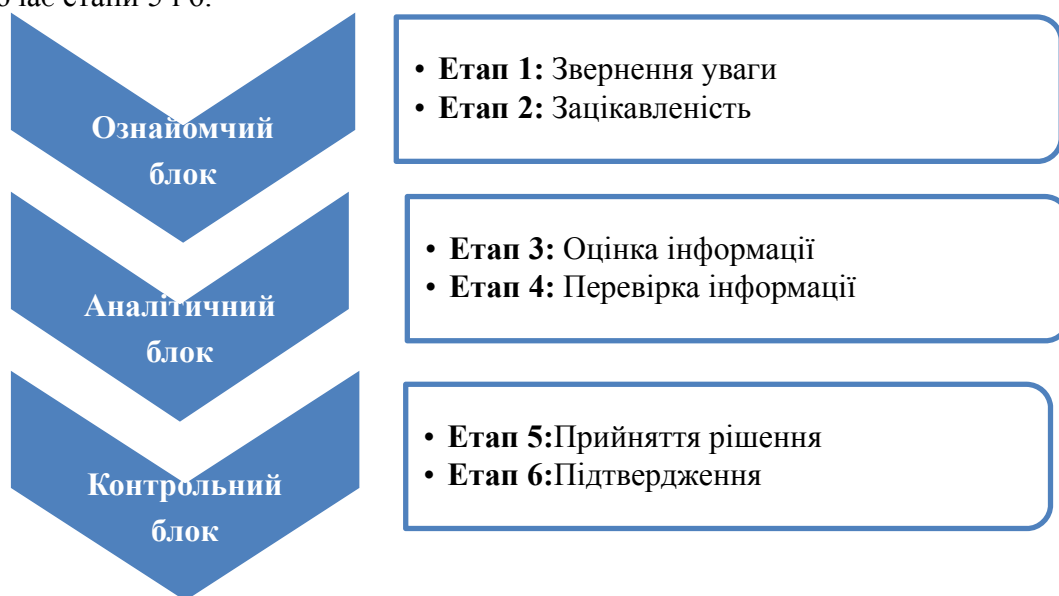


Рис. 1. Стадії прийняття нових ідей. (Авторська розробка)

Дослідник також описав п'ять класів людей та ступеня прийняття ними нових ідей і товарів з виділенням середнього примірного кількісного показника із загальної маси одержувачів:

1) інноватори, що становлять 2,5%. Вони більш мобільні, мають контакти за межами свого кола, можуть легко схоплювати і приймати абстрактні ідеї. Вони згодні ризикувати;

2) ранні приймаючі. Це поважні люди, становлять 13,5% населення. Вони більше прив'язані до місцевої структури, серед них найбільше "лідерів думки". Навколишні з ними звично радяться, перш ніж прийняти самостійне рішення;

3) рання більшість, що становить 34% населення. Вони приймають нові ідеї якраз перед тим, як вони будуть прийняті середньостатистичним громадянином. Свою інформацію вони часто отримують від попередньої групи;

4) пізніше більшість. Це скептики по відношенню до нового, число яких досягає 34%. Вони приймають новачки після того, як більшість оточуючих вже визначився в своїй думці з цього питання і середньостатистичний громадянин прийняв їх;

5) пізні приймаючі. Вони, як правило, консервативні у своїх судженнях, традиційно орієнтовані та складають 16% населення. Дуже недовірливі і підозрілі до всього нового і дотримуються традиційних цінностей. Часто вони відчувають брак коштів.

При цьому Е. Роджерс вважав, що: дуже важлива міжособистісна комунікація на рівні людей одного кола і віку; патріотичні заклики, які виходять від урядових кіл, неефективні; достовірність комунікативного джерела частково визначає успіх кампанії; мас-медіа не може змінити поведінку тих, хто дотримується іншої точки зору.

Істотна зміна по відношенню до інновації в суспільстві, як правило, настає, коли від 6 до 16% приймають її. Ця теорія дозволяє розуміти, як ввести новий продукт в масову свідомість.

Успішна інновація завжди має бути спрямована на захват лідируючих позицій, інакше сприятливими можливостями можуть скористатися конкуренти, а також передбачати досягнення економічного, соціального і стратегічного ефектів. Для цього можуть використовуватися найрізноманітніші стратегії, орієнтовані як на лідерство на ринку, у певній галузі, так і на пошук відносно невеликої «екологічної ніші» в певному процесі або на ринку, що забезпечать досягнення економічного ефекту, який ми пов'язуємо з підвищенням віддачі на одиницю вкладених ресурсів, зміцнення ринкової позиції, зростанням рентабельності діяльності, зниженням ризиків і підвищенням стабільності. Важливим є також отримання соціального і стратегічного ефектів. Соціальний ефект проявляється в підвищенні корисності та доступності банківських послуг, зниженні їх вартості для клієнта, зручності отримання послуг. Стратегічний ефект оцінюється успішністю реалізації інноваційних стратегій, конкурентними перевагами, лідерством на ринку, досягненням поставлених стратегічних цілей [3, с. 344-345].

Одним із поширених непрямих методів оцінки ефективності є використання єдиного інтегрального показника, який розраховується за допомогою показників, що характеризують результативність інноваційної діяльності підприємств і мають однаковий напрям змін. Оскільки будь-які управлінські рішення щодо інноваційного розвитку підприємств позначаються на динаміці показників, то для розрахунку інтегрального показника ефективності інноваційної діяльності банків (Е) запропоновано використовувати показники динаміки (темп зростання), розраховані для таких фінансових показників:

- активи банку: характеризують розвиток банку, зміцнення ринкової позиції (Ка);
- кошти клієнтів: інноваційна діяльність банків, як правило, супроводжується зростанням клієнтської бази (Кк);
- рентабельність діяльності: залежить від результативності інноваційної діяльності (KROA);
- комісійні доходи: пов'язані з наданням інноваційних послуг (Kkd);
- показник надійності: обчислюється як $(1 - RI)$, де RI – рівень ризику. Інтегральний показник ефективності інноваційної діяльності банків (Е) обчислюється за формулою (1):

$$E = Ka \cdot Kk \cdot KROA \cdot Kkd \cdot (1 - RI) \quad (1).$$

На сучасному етапі розвитку світової економіки, який знаменує входження учасників ринку в чергову довгу хвилю економічної кон'юнктури, саме процеси концентрації будуть відігравати провідну роль у розвитку нових технологій об'єднання і модернізації бізнес-архітектури сучасних інноваційних компаній, зокрема таких її новітніх методів, як стратегічні альянси, трасти концерни та інші. В підприємницькій сфері процеси концентрації сприяють нарощуванню капіталу, що дає змогу забезпечити стабільність як підприємства, так і економіки держави. У зв'язку з цим виникає питання оптимального ступеня концентрації банківського капіталу, а також необхідність контролювати ці процеси з боку держави.

З розвитком економіки відбуваються структурні зміни в підприємницькій сфері, пов'язані з глобалізацією і такими факторами як розвиток інформаційних технологій та скасування багатьох обмежень на міжнародний рух капіталу, лібералізація національних ринків. Тому у сучасних умовах актуальною проблемою є формування оптимальної структури.

Загострення конкуренції між підприємствами стає основним чинником консолідації та об'єднання різних фінансових бізнесів, бо саме це є одним із поширених шляхів підвищення конкурентоспроможності, що в свою чергу приводить до підвищення рівня ринкової концентрації та зростанню ефективності інноваційної діяльності. Можливість виникнення монополій в підприємстві, як результату процесу взаємодії та суперництва, обґрунтовує важливість та актуальність дослідження концентрації та централізації.

Література

1. Друкер П. Ф. Энциклопедия менеджмента / П. Ф. Друкер / Пер. с англ. – М. : ООО «ИД «Вильямс», 2006. – 432 с .
2. Роджерс Е. Дифузія інновацій/ Еверетт Роджерс / Пер. з англ. – К. : Києво-Могилянська академія, 2009. – 591 с.
3. Карчева І.Я. Теоретичні та практичні аспекти забезпечення ефективності інноваційної діяльності банків /І.Я. Карчева // Бізнес інформ. – 2014. – № 6. – С.343 – 347.

УДК 658.14/.15:330.341.1:005.8

**Островська Ольга Анатоліївна,
канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри корпоративних фінансів і контролінгу
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»,
ostrovska@kneu.edu.ua**

АЛЬТЕРНАТИВНІ ІНСТРУМЕНТИ ФІНАНСУВАННЯ ПРОЕКТІВ STARTUP-КОМПАНІЙ ТА СУБ'ЄКТІВ МСБ

Анотація. Розглядаються альтернативні інструменти: фінансування проектів startup-компаній та суб'єктів МСБ (зокрема, «громадське» («колективне») фінансування - краудфандінг і краудінвестинг); підтримки суб'єктів підприємництва (факторинг і форфейтинг); методи проведення фандрейзингу.

Дослідження альтернативних інструментів фінансування проектів startup-компаній та суб'єктів малого та середнього бізнесу (МСБ) актуалізується в сучасних умовах ускладнення доступу до позикових коштів, який не є рівнозначним для великих та малих підприємств, й особливо - startup-компаній.

Відмінності між фінансуванням інноваційної діяльності на великих та малих і середніх підприємствах (МСП) полягають у такому:

- ✓ з одного боку, - великі підприємства найчастіше є фінансово спроможними взяти на себе ризики з виконання кількох інноваційних проектів одночасно за повним циклом, починаючи від наукових досліджень і закінчуючи серійним випуском продукції;
- ✓ з іншого боку, ризики суб'єктів МСБ та startup-підприємств, пов'язані з фінансуванням інновацій, є вищими, що створює труднощі в доступі до фінансування і спричинює підвищену його вартість. Інноваційні підприємства МСБ не спроможні на початкових етапах інноваційної діяльності генерувати грошові потоки, достатні для обслуговування боргу. Природним стає виникнення проблеми високої вартості капіталу, яка частково нівелюється пропозицією з боку венчурних фондів. Вищевикладене обумовлює недофінансування інноваційної діяльності таких підприємств [2, с. 11].

Аналіз інноваційних форм залучення позикових ресурсів (інвестиційного банківського кредитування; емісії кредитних деривативів, мезонінного, бридж-, ЕСА- та LBO-фінансування) та орієнтацію вказаних інструментів на врахування особливостей суб'єкта господарювання, проведений у [3], показав, що попри наявність вагомих переваг їх застосування в сучасний період «зберігаються численні перешкоди для їхнього активного поширення у вітчизняній практиці». Серед найвагоміших чинників, які стримують впровадження інноваційних форм залучення позикових ресурсів вітчизняними підприємствами визначено: нерозвиненість як самого фінансового ринку, так і його інфраструктури; відсутність належного правового впорядкування; несприятливий інвестиційний клімат; високий рівень недовіри вітчизняного суспільства до фінансових інститутів, слабкий розвиток культури фінансового інвестування; загальний високий рівень вартості кредитних ресурсів та інші. Крім цього, вивчення інноваційних форм залучення позикового капіталу засвідчило, що «вони переважно доступні великим компаніям зі стійким фінансовим станом та значними обсягами активів». Дослідники [3, с.55] формують висновок стосовно необхідності розвитку мікрокредитування, головними проблемами якого в сучасних умовах визначають нестачу довіри між кредиторами і потенційними позичальниками; низьку рентабельність кредитування; високі транзакційні витрати; підвищений рівень ризику тощо. З метою активізації мікрокредитування доцільним видається: впровадження податкових преференцій для інституцій, які спеціалізуються на кредитуванні малого бізнесу; формування правових передумов для розвитку банківськими установами дочірніх мікрофінансових організацій; формування сприятливих умов для залучення довгострокових фінансових ресурсів для потреб мікрокредитування, в т. ч. шляхом залучення коштів міжнародних фондів і спеціалізованих фінансових організацій.

Слід погодитися, що розв'язання вищевикладених проблем вимагає подальших ґрунтовних наукових досліджень.

Наслідком ускладнення оформлення та високої вартості боргового фінансування стала активізація використання альтернативних механізмів фінансування проєктів суб'єктів МСБ, зокрема, startup-компаній. Серед таких слід окремо відзначити інструменти колективного фінансування й інвестування.

Чинники виникнення «громадського фінансування» («колективного», «соціальних фінансів») автор праці [1, с.59] визначила такі:

- 1) стрімкий розвиток нових інформаційно-комунікаційних технологій;
- 2) пошук нових шляхів для творчої самореалізації та можливостей отримання фінансових вигод від своїх ідей;
- 3) зміна суспільної свідомості та формування нового фінансового ландшафту постіндустріальної економіки в розвинених країнах;
- 4) зростаюча небайдужість членів світової спільноти до розв'язання нагальних проблем сьогодення, активна участь у розробці й фінансуванні креативних проєктів;
- 5) об'єктивна потреба в нових формах фінансування стартапів.

Фінансовими інноваціями, які репрезентують цей напрям фінансів, є такі інструменти колективного фінансування й інвестування, як краудфандінг та краудінвестинг.

Краудфандінг (англ. Crowdfunding, crowd — «громада, гурт, юрба», funding — «фінансування») [1; 4] визначають як:

колективне фінансування або колективне співробітництво людей, які добровільно об'єднують свої фінансові або інші ресурси для підтримки інших людей або організацій;

відкритий конкурс, переважно - через Інтернет, для забезпечення фінансовими ресурсами або у формі пожертвування, або в обмін на майбутній продукт, або іншій формі винагороди для підтримки ініціатив для специфічних (конкретних) цілей;

процес фінансування однієї сторони шляхом запиту й отримання невеликих внесків від значної кількості сторін в обмін на певну форму вартості для цих сторін;

потенціальний пул для формування акціонерного капіталу startup - проєктів.

Слід погодитися, що у загальному контексті краудфандінг є колективним фінансуванням невеликими сумами за допомогою використання можливостей новітніх інформаційно-комунікаційних технологій [1, с. 59].

Суб'єктами краудфандінгу виступають, з одного боку, інвестори (спонсори, або фандери (англ. Funders), або «донори»), з другого - пошукувачі, або реципієнти капіталу - фаундери (англ. Founders) - ініціатори краудфандінгового проекту; а також - посередники - власники (організатори) краудфандінгової платформи, банки й інші провайдери платежів.

Поява краудфандінгу як народного колективного фінансування є наслідком певного зниження ролі банків як посередників на фінансовому ринку, а також завдяки поширенню інформаційно-комунікаційних технологій. Натомість слід відзначити певні ризики цього альтернативного банкам сервісу: високий рівень шахрайства, властивий соціальним мережам та юридична незахищеність суб'єктів краудфандінгу. Тому завданням для НКЦПФР є становлення організованого і цивілізованого ринку краудфандінгових послуг в Україні, що потребує його регулювання й унормування [1, с.67]

Краудінвестинг є окремим випадком краудфандінгу, що передбачає інвестування в проект коштів у формі колективного фінансування, з розрахунком на отримання фінансової вигоди інвестором. Відмінними рисами краудінвестингу слід відзначити: 1) здійснення інвестицій невеликими сумами 2) спрощена процедура 3) розрахунок на фінансову вигоду. Краудінвестинг стає альтернативою традиційному інвестуванню й має значний потенціал щодо фінансування проектів суб'єктів МСБ та startup-компаній

Процес залучення (пошуку) грошових та інших (людських, матеріальних, інформаційних та ін.) ресурсів, які суб'єкт підприємництва не може забезпечити самостійно, та які є необхідними для реалізації певного проекту та (або) підтримання своєї діяльності в цілому, має назву Фандрейзингу (англ. Fundraising). Фандрейзинг є також процесом успішного переконання інших у тому, що діяльність організації заслуговує на увагу й підтримку [4]. Методи проведення фандрейзингу фандрейзерами (менеджерами з фандрейзингу) з метою досягнення цілей акумуляції ресурсів є такі: використання ресурсів Інтернет - пошук потенційних донорів, розміщення власних Web-сторінок з описом цілей і програм тощо; краудфандинг і краудінвестинг, зміст яких описано вище; участь у спільних проектах із отриманням цільового фінансування за програмами міжнародних організацій та у фінансованих державою; організація спеціальних заходів щодо збору коштів (благодійних вечорів, аукціонів, концертів, спортивних змагань тощо); залучення волонтерів, особисті зустрічі, реклама, інші методи.

До альтернативних інструментів підтримки суб'єктів МСБ щодо фінансування слід віднести також факторинг і форфейтинг. При цьому факторинг (англ. Factor - посередник) є комплексом фінансових послуг для постачальників, що провадять торговельну діяльність на умовах відстрочення платежу, шляхом викупу фактором (факторинговою компанією, банком) у постачальника вимог - короткострокової дебіторської заборгованості, яка не перевищує 180 днів. Умови угоди передбачають пред'явлення рахунків-фактур (інших платіжних документів) постачальником фактору в міру виникнення вимог з оплати поставок продукції. Факторингова компанія одразу здійснює оплату клієнту 75-90% вартості вимог. Решту (залишок) суми факторингова компанія доплачує постачальнику після оплати всієї продукції покупцем, утримуючи відсоток з нього за наданий кредит і комісійні платежі за надані послуги. Форфейтинг (фр. à forfait - цілком, загальною сумою) є формою кредитування зовнішньоторговельних операцій у вигляді викупу в експортера (постачальника) векселів, акцептованих імпортером (покупцем). Банк (форфейтор) викупує векселі імпортера одразу після поставки товару, забезпечуючи експортеру негайний платіж вартості постачання за вирахуванням комісії форфейтора – дисконту при покупці векселів. При цьому форфейтор вимагає від імпортера надання банківської гарантії або приймає на себе весь ризик за додаткову плату, захищаючи експортера також від валютних ризиків.

Література

1. І. Васильчук. Краудфандінг і краудінвестинг як фінансові інновації. // Ринок цінних паперів України - № 11-12. – 2013. - С.59-67.
2. В. Зимовець, І. Шовкун. Концептуальні засади та закордонний досвід фінансування інноваційної діяльності: уроки для України. // Економіст. - №1. – 2015. - С. 10-14.
3. Романишин В.О., Булавинець О.В. Інноваційні інструменти формування позиченого капіталу // Інвестиції: Практика та досвід. – 2015. - №8. – С.51-55
4. <https://ru.wikipedia.org/>

УДК 338.488:640.43

Парубок Наталія Василівна
викладач кафедри туризму та готельно-ресторанної справи
Уманський національний університет садівництва
n.parubok@mail.ru

МЕТОДИ ТА ТЕХНОЛОГІЇ У ФІНАНСУВАННІ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

Анотація. У статті досліджено сутність інноваційних технологій у сфері ресторанного бізнесу. Доведено, що найважливішими інноваційними технологіями є інформаційні та комп'ютерні технології, що дозволяють значно спростити та покращити роботу ресторанного бізнесу. Проаналізовано переваги від застосування інноваційних технологій у сфері ресторанного бізнесу.

Вступ. В даний час в розвинених країнах 70-85% приросту валового внутрішнього продукту припадає на частку нових знань, втілюваних у інноваційних технологіях виробництва і управління. Інновації збільшують доходи компаній, прискорюють ріст, є основою для створення конкурентної переваги, залучають інвесторів і споживачів.

Постановка проблеми. На території України з'являється все більше закладів ресторанного господарства. Це викликано, насамперед, зростаючою потребою людей в харчуванні та проведенні дозвілля. Незважаючи на нестабільний економічний стан, заклади харчування користуються великим попитом серед місць дозвілля. Гнучка політика ресторанних підприємств дозволяє задовольнити бажання усіх людей. Але на тлі конкуренції, яка виникає в ресторанному бізнесі, все частіше постає питання відходу від традиційних методів обслуговування, кухні, розважальних заходів та очікуваного контингенту споживачів. Тому підприємства ресторанного бізнесу вимушені впроваджувати найновітніші інноваційні технології, методи та методики як на рівні управління закладом, так і на рівні обслуговування [2].

Сьогодні ресторанний бізнес є одним з найперспективніших в Україні. Проблемами, визначальними актуальність розглянутого питання в умовах сучасного ресторанного бізнесу, є:

- практично повна відсутність досвіду розробки та реалізації інноваційних проектів в ресторанному бізнесі;
- неможливість використання зарубіжного досвіду реалізації проектів подібного масштабу, у зв'язку з неоднаковими інституціональними умовами реалізації інноваційних проектів в сфері послуг[1].

Але, у ресторанному бізнесі відчуваються проблеми, які впливають не тільки на поліпшення якості життя людей, але і на грамотно вибудовані стосунки з клієнтами, грамотну маркетингову політику іPR-стратегію, а також облік необхідності інноваційних розробок.

У зв'язку з цим, ключовим напрямом підвищення ефективності діяльності компанії стає розробка, планування, реалізація і контроль здійснення інноваційних рішень, -

оптимізація управління інноваційними проектами, розробка процедур управління процесами і вартістю інноваційного проекту, нові методи управління ним, оцінка впливу параметрів і результатів реалізації інноваційного проекту на результати діяльності компанії в цілому[3].

Результати дослідження. Досвід економічного і соціального розвитку суспільства підтверджує, що сталий розвиток усіх сфер, у тому числі, і ресторанного господарства може бути забезпечений виключно завдяки інноваційним технологіям на макро- та мікрорівнях, оскільки вони сприяють модернізації та структурній перебудові економіки. Тому, проблеми впровадження інноваційних технологій є досить актуальними.

Інновація - це втілення у вигляді нового продукту, послуги та технології і нової організаційно-економічної форми, що володіє явними перевагами при використанні в проектуванні, виробництві, збуті, споживанні та утилізації продуктів, що забезпечує додатковий для господарюючого суб'єкта (у порівнянні з попереднім положенням справ) економію витрат або додатковий прибуток (або ін вигоду).

Інновації для сфери послуг є найважливішим стимулятором зростання компанії. Накладає відбиток і специфіка кінцевого продукту (послуги) - невідчутності, нездатності довгий час зберігати свої властивості і збігу за часом виробництва і споживання. Крім того, підприємство, що виробляє послуги, змушене діяти в ситуації гострої конкуренції ще більшою мірою, ніж великі компанії-монополісти, які виробляють товар. Під «інноваційним проектом» в сфері послуг пропонується розуміти «результат інвестування в розробку отримання нового знання, інноваційної ідеї по оновленню якості життя людей (технології; вироби; організаційні форми існування соціуму, такі як освіта, управління, організація праці, обслуговування, наука, інформатизація і т.д.) і подальший процес впровадження (виробництва) цього, з фіксованим отриманням додаткової цінності (прибуток, випередження, лідерство, пріоритет, докорінне поліпшення, якісна перевага, прогрес) [4].

Однією з найбільш перспективних в плані інноваційного управління галузей сфери послуг є ресторанний бізнес. Для підприємств цієї сфери недооцінка інноваційного управління в діяльності суб'єктів ринкової економіки призвела до глибокого соціально-економічної кризи і зниження конкурентоспроможності ресторанів, розбалансування їх виробничого потенціалу, порушення принципів і методів управління, зниження якості надаваних ресторанами послуг. Прийняття управлінських рішень керівниками і спеціалістами ресторанних підприємств не регламентовано, методична база оцінки ефективності інновацій та управління вартістю інноваційних проектів часто відсутня, що ускладнює інноваційний розвиток ресторанного бізнесу. Все це говорить про необхідність проведення відповідних наукових досліджень. Принциповим є той факт, що механізми реалізації інноваційних проектів для підприємств сфери послуг, що діяли в умовах планової економіки та централізованому фінансуванні (принцип мінімальних витрат, статистичні методи визначення прибутку та рентабельності), для сучасної російської дійсності практично непридатні[7].

В даний час методи управління інноваційними проектами для підприємств сфери послуг в Україні перебуває в процесі формування. Ще більш вказане твердження справедливо для підприємств ресторанного бізнесу, який є однією з найбільш залежних від організації методів управління персоналом і організації праці галузей. На сьогоднішній день збудовані якісно нові відносини між учасниками ринку ресторанних послуг, особливо враховуючи результати фінансової кризи, внесені корективи в законодавство, відбувається поетапне становлення повноцінного ринку .

Головними інноваційними технологіями є інформаційно-комп'ютерні технології, створені для підприємств ресторанного та готельного господарства, що дозволяють спростити та оптимізувати низку специфічних для цього бізнесу процесів.

Сучасний ринок інформаційних ресурсів пропонує здійснювати автоматизацію діяльності підприємств ресторанного господарства із застосуванням численних продуктів, які відрізняються як рівнем автоматизації, так і вартістю впровадження. Менеджери різних рівнів повинні не тільки бути добре обізнаними із організацією виробничо-торгівельної

діяльності, ефективно управляти економічними процесами й володіти методами внутрішньогосподарського контролю, але й знати порядок функціонування сучасних інформаційних технологій задля повноцінного використання їх можливостей [8].

Сучасні інформаційні комп'ютерні технології, розроблені спеціально для підприємств громадського харчування, дозволяють значно спростити, оптимізувати і прискорити цілий ряд рутинних, специфічних для цього бізнесу операцій. В даний час для автоматизації підприємств громадського харчування використовують такі системи автоматизації: «R- Keeper», «IikoChain», «1С-Рарус», «UNISYSTEM Ресторан», «Х - КАФЕ», «Microinvest Склад Pro» та інші.

Зручність автоматизації та інформатизації процесів на підприємстві громадського харчування очевидна не тільки з точки зору «ведення справ», але і з позицій клієнтів, так як інформаційні системи дозволяють більш оперативно здійснювати розрахунки з відвідувачами, черговість обслуговування, забезпеченість пропонованого меню усіма необхідними інгредієнтами.

Наприклад, впровадження систем оплати пластиковими картами та депозитно-дисконтними системами, дозволяє різко розширити можливості закладу ресторанного господарства, разом з організацією спільних акцій з провідними банками. Системи не просто підтримують безготівкову форму оплати, а й ведуть облік постійних та корпоративних клієнтів, дозволяють управляти системою знижок і бонусів, підтримувати віддалений доступ клієнтів для формування заявок і замовлень. Великий потенціал отримують всякого роду програми з підвищення лояльності клієнтів (знижки, бонуси, спеціальні пропозиції тощо), формування постійної клієнтської бази [6].

Висновки. Інновації є об'єктом розгляду багатьох наук: філософи, розглядаючи інновації, роблять акцент на нові знання і вирішення протиріч; психологи перш за все аналізують виникаючі конфлікти, способи їх дозволу та синергетичні ефекти, одержувані командами інноваторів; представники технічних наук акцентують увагу на технологічній стороні змін, рівні новизни і оригінальності технологій та продукції; економісти фіксують не просто процес впровадження, а широкомасштабне рентабельне впровадження нововведення (новації технології, продукту, методу організації або структури).

Інновація має чітку орієнтацію на кінцевий результат прикладного характеру, вона завжди повинна розглядатися як складний процес, який забезпечує певний технічний і соціально-економічний ефект.

Інновація - це розвивається комплексний процес створення, розповсюдження і використання нової ідеї, яка сприяє підвищенню ефективності роботи підприємства. При цьому інновація - це не просто об'єкт, впроваджений у виробництво, а об'єкт, успішно впроваджений і приносить прибуток у результаті проведеного наукового дослідження або зробленого відкриття, якісно відмінний від попереднього аналога.

Виходячи з даної мети роботи, були розглянуті інновації - як метод удосконалення роботи діючих ресторанів в Україні.

Література

1. Дівайн Х.А. Роль і функції управління живими ресурсами/ Х.А. Дівайн Університет штат Пенсільванія. Глава 19, стор 193-204. - М., 2006
2. Дементьєва Є.П. Ресторанний бізнес. Секрети успіху/ Є.П. Дементьєва //Р-н-Д: Фенікс, С. 345 2006
3. Єфімов С.Л., Кучер Л.С. Ресторанний бізнес/ С.Л. Єфімов, Л.С. Кучер //Вид. 3. - М.: Росконсульт, 2007. - 512 с
4. Кучер А.С., Шкуратова Л.М., Єфімов С.Л., Голубєва Т.М. Ресторанний бізнес у Росії. Технологія успіху м: Трансліт, 2007 - 354 с..
5. Малахова М.М., Ушаков Д.С. Інновації в туризмі та сервісі. М: МарТ, 2008, 354 с.
6. Мамедов О.Ю. та ін Сучасна економіка/ О.Ю. Мамедов//Ростов-на-Дону: Фенікс 2008
7. Мінаєва Е.С. Антикризове управління/ Е.С. Мінаєва - М: БЕК, 2006

8. Саак А.Е., Якименко М.В. Менеджмент в індустрії гостинності (готелі та ресторани). СПб: ПИТЕР, 2007

УДК 336.72

**Савостьяненко Максим Володимирович,
с.н.с. відділу міжнародних фінансів
та фінансової безпеки ДННУ
«Академія фінансового управління»
savomax@ukr.net**

СУЧАСНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ЄБРР У ФІНАНСОВОМУ СПІВРОБІТНИЦТВІ З УКРАЇНОЮ

Анотація. Сьогодні Україні вкрай важливо заручитися стабільною міжнародною довгостроковою підтримкою впроваджуваних реформ. Зважаючи на актуальну ситуацію, одними з найважливіших важливими партнерів України з активної зовнішньої фінансової, технічної і консультаційної підтримки як в державному так і в приватному секторі є міжнародні фінансові організації, зокрема ЄБРР.

На сьогодні Європейський банк реконструкції та розвитку є найбільшим інституціональним інвестором в Україні. Ключовою метою ЄБРР є сприяння переходу країн-членів Банку до відкритої ринкової економіки, розвитку приватної та підприємницької ініціативи, а також допомога у реалізації структурних і галузевих економічних реформ [1]. ЄБРР істотно впливає на рівень фінансової стабільності країн операції, виступаючи найбільшим інвестором в регіоні ЦСЄ. Механізм забезпечення фінансової стабільності ЄБРР реалізується за допомогою широкого набору інструментарію:

Інформаційно-аналітичний. Інформаційно-аналітична діяльність ЄБРР на сьогодні є потужним фактором впливу на формування спільної та національної фінансово-економічної політики країн регіону. Банк забезпечує вільний доступ до великих масивів статистичної інформації щодо показників розвитку країн регіону, що надає можливість країнам підвищити точність прогнозних оцінок щодо ризиків, загроз та перспектив розвитку фінансово-економічного сектору [2].

Найбільш впливовим інформаційно-аналітичним виданням ЄБРР є щоквартальний огляд «Регіональні економічні перспективи» (Regional Economic Prospects), присвячений аналізу макроекономічної ситуації в країнах операцій Банку. Експерти ЄБРР здійснюють аналіз внутрішніх та зовнішніх чинників впливу на економічне зростання країн; оцінка ризиків та загроз; прогнозування показників; формування рекомендацій країнам щодо можливих кроків для відновлення темпів економічного розвитку, усунення негативних явищ.

Консультаційна та технічна допомога для забезпечення технічного, економічного, фінансового, юридичного та екологічного обґрунтування проектів та програми, які кредитуються Банком. Для цього ЄБРР залучає на безоплатній основі кошти своїх акціонерів або донорів. Сьогодні ЄБРР реалізує в Україні широку програму консультаційної підтримки малого та середнього бізнесу. В рамках цієї програми українські підприємці можуть отримати рекомендації експертів щодо розробки стратегій розвитку, управління якістю, персоналом, поліпшення бізнес-процесів, маркетингової політики.

З 1996 року, від початку роботи в Україні, Банк надав можливість понад 603 підприємствам отримати доступ до консультування завдяки фінансуванню з боку Австрії, Канади, Данії, Європейського Союзу, Спеціального фонду акціонерів ЄБРР, Фінляндії, Німеччини, Греції, Італії, Японії, Люксембургу, Нідерландів, Норвегії, Швейцарії, Фонду співробітництва ЄБРР-Тайвань і Великобританії. Роботу з надання консультаційних послуг в Україні на сьогодні фінансує Європейський Союз, Спеціальний фонд акціонерів ЄБРР, Уряд Швеції та Уряд Сполучених Штатів Америки. [3].

Створена ЄБРР група підтримки малого бізнесу є каталізатором зростання для місцевої та регіональної економіки. Банк підтримує підприємців у багатьох галузях промисловості:

виробництві продуктів харчування і напоїв, гуртовій та роздрібній торгівлі, будівництві та машинобудуванні. Для отримання можливості участі підприємства повинні відповідати спеціальним критеріям ЄБРР, що включають річні обсяги обороту чи балансової вартості активів, формі власності підприємства, досвіду роботи на ринку, галузевої спрямованості, доброчесності тощо.

У 2015 р ЄБРР ввів для малого і середнього бізнесу дві нові ініціативи – підтримку в просуванні експорту в рамках створення ЗВТ між Україною та ЄС і підтримку жінок в бізнесі. ЄБРР виділив фінансування програми консультаційної підтримки малого та середнього бізнесу в Україні в розмірі 4,4 млн євро.

За ініціативи і підтримки ЄБРР в Україні нещодавно було створено правовий інститут захисту бізнесу. В травні 2014 року уряд України разом з ЄБРР підписав антикорупційну ініціативу, відповідно до якої в Україні впроваджується офіс бізнес-омбудсмена – постійно діючий консультативно-дорадчий орган при Кабміні. Основне його завдання – розгляд скарг бізнесу на дію чиновників, вироблення рекомендацій владі в сфері підприємництва [4].

Фінансування через посередників. Однією з ключових цілей ЄБРР є сприяння розвитку мікро-, малих і середніх підприємств (МСП), діяльність яких має вирішальне значення для формування приватного сектора. У зв'язку з цим МСП в усіх країнах операцій Банку через різних фінансових посередників можуть отримати доступ до фінансових коштів у вигляді інвестицій в акції та кредитів.

До числа цих посередників відносяться банки, в капіталі яких ЄБРР має частку участі або з якими він підписав угоду про кредитування, та інвестиційні або венчурні фонди, в які ЄБРР інвестував свої кошти. Крім того, ЄБРР може здійснювати пряме фінансування МСП та надавати їм допомогу, використовуючи цілий ряд інструментів позикового фінансування та інвестування в акціонерний капітал. Програми ЄБРР з кредитування малих та середніх підприємств (МСП) забезпечують підприємства недорогим фінансуванням [5].

За роки співробітництва Банк успішно реалізував в Україні багато проектів з підтримки мікро-, малого, та середнього підприємництва. Серед діючих сьогодні - ЄБРР спільно з Європейським Союзом у 2016 р. розпочав велику Програму прямої підтримки малих і середніх підприємств в країнах Глибокої та всеосяжної зони вільної торгівлі. Ця програма спрямована на підвищення конкурентоспроможності, поліпшення їх доступу до фінансування, відкриття нових можливостей для торгівлі, забезпечення дотримання нових стандартів харчової безпеки та якості, а також технічних стандартів і вимог до охорони навколишнього середовища.

Виділенням ресурсів для цього проекту ЄБРР і ЄС продовжують підтримку сільськогосподарської галузі в цілому, яка є одним з ключових чинників зростання української економіки, а також допомагають малому бізнесу в Україні скористатися новими можливостями, що створює ГВЗВТ. Програма фінансування МСП включає в себе як фінансування через комерційні банки шляхом надання цільових кредитних ліній і кредитних гарантій, так і пряме фінансування (надання прямих кредитів і участь в капіталі) МСП [6].

На сьогодні загальний портфель прямого фінансування МСП складає близько 15 проектів, з яких багато проектів в агросекторі. Така підтримка приватного сектору сьогодні безперечно є вкрай важливою в Україні. Хоча на МСП припадає тільки 15,0 % ВВП (порівняно з 47,0 % у Польщі та 40 % у Туреччині), цим компаніям складно знайти довгострокове фінансування. Стабільний розвиток малого та середнього підприємництва, підтриманий фінансовими ініціативами ЄБРР відіграє значну роль у забезпеченні загального рівня фінансової стабільності нашої країни.

Кредитні інструменти ЄБРР. Банк ефективно використовує широкий набір інструментів прямого фінансування проектів (кредитування, інвестиції в акціонерний капітал підприємств, гарантійний інструментарій). В Україні основна діяльність ЄБРР з реалізації інструментів прямого фінансування сконцентрована на розвитку кредитування приватного та державного сектора, а також на розвитку нових кредитних інструментів.

На сьогоднішній день ЄБРР інвестував в Україні у 369 проектів на загальну суму 11,948 млрд. євро. Поточний портфель проектів складає 4,343 млрд. євро. Поточний баланс портфелю за секторами виглядає так: 47 % інвестицій у приватний сектор, 53 % у державному секторі [7]. Серед основних пріоритетів – сільське господарство, логістичні проекти, енергозбереження. В державному секторі пріоритетом залишаються дорожнє будівництво, енергетика, газове господарство. Через спеціальний фонд державного бюджету на сьогодні реалізується фінансування за 7-ма проектами на загальну суму близько 1,6 млрд. євро. У 2016 р. запланована вибірка за цими проектами близько 4,3 млрд. грн. [8].

Умови і структура кредитування ЄБРР у приватному секторі є гнучкими і передбачають широкі можливості вибору на основі індивідуального підходу щодо валюти кредиту, процентних ставок, інших умов кредитування. ЄБРР може взяти на себе кредитний ризик повністю або частково синдикувати його на ринку.

В 2016 р. ЄБРР планував інвестувати в економіку України близько 1 млрд. євро. Проте, керівництво Банку заявило, що загальна сума інвестицій ЄБРР в Україну в 2016 р. скоротиться до 400 млн. євро. За 2014 і 2015 рік Україна отримала від ЄБРР сумарно 2,2 мільярда євро. Частково скорочення обсягів проектів в поточному році пов'язане з тим, що в 2015 р. банк відкрив велику поновлювану кредитну лінію для Нафтогазу. ЄБРР надав 300 млн. дол. США для закупівлі природного газу, тоді як в поточному році допомогу Нафтогазу надасть Світовий банк проектом на 500 млн. дол.

Кредитування ЄБРР у національній валюті та випуск облігацій МФО у національній валюті

Важливим поступом у розвитку співробітництва України з ЄБРР останніми роками стало отримання Банком можливості розширення кредитування українських позичальників у гривні. Так, Постановою НБУ № 172 від 17.05.2013 р. ЄБРР отримав змогу використовувати гривневі коррахунки для здійснення операцій за кредитними договорами з резидентами, отримання міжбанківських позик, операцій за міжнародними договорами, а також іноземного інвестування [9]. Крім того, постановою № 224 НБУ надав ЄБРР можливість відкривати рахунки у гривні в будь-яких банках країни, тоді як раніше він міг це робити виключно у Райффайзен Банку Аваль [10]. Обсяг гривневого фінансування, який готовий видати ЄБРР залежатиме від ринкового попиту і направлятись на кредитування малого бізнесу, енергозберігаючих, інфраструктурних та муніципальних проектів.

В жовтні 2013 р. набув чинності Закон № 400-VII «Про внесення змін до закону України «Про цінні папери та фондовий ринок» (Про емісію облігацій міжнародних фінансових організацій), яким доповнено перелік емітентів міжнародними фінансовими організаціями, а перелік емісійних цінних паперів – облігаціями МФО. Таким чином ЄБРР отримав можливість суттєво розширити кредитування в гривні, оскільки випуск облігацій в національних валютах є одним з найпоширеніших способів залучення фінансування для кредитування в національних валютах.

Згідно Закону, введено нову статтю, що регулює процедуру здійснення емісії та розміщення міжнародними фінансовими організаціями своїх облігацій. Передбачено, що уряд за погодженням з Нацбанком надаватиме МФО дозволи на здійснення емісії облігацій їх на території України і буде встановлювати граничні обсяги суми випуску таких облігацій. Залучені від такої емісії облігації МФО кошти передбачено для кредитування в гривні реального сектору економіки або впровадження довгострокових інвестиційних проектів його розвитку [11].

Основними ризиками запровадження облігацій МФО називається зниження конкурентних переваг Мінфіна та Нацбанка на ринку залучення ресурсів у зв'язку із появою потужного конкурента. Разом із тим обсяги випуску облігацій за розміром та структурою портфеля МФО мінімізують відповідні ризики. Враховуючи позитивний міжнародний досвід, гривневі облігації МФО можуть стати дієвим інструментом залучення капіталу на внутрішньому ринку в Україні.

Література

1. Угода про заснування ЄБРР. [Електронний ресурс]. – Режим доступу. http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_062
2. EBRD: Forecasts, Macro data, Transition indicators [Електронний ресурс]. – Режим доступу. <http://www.ebrd.com/what-we-do/economic-research-and-data/data/forecasts-macro-data-transition-indicators.html>
3. EBRD In Ukraine helps small and medium-sized businesses grow, succeed. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ebrd.com/work-with-us/advice-for-small-businesses/ukraine.html>
4. Постанова Кабінету міністрів України від 26 листопада 2014 р. № 691. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/691-2014-%D0%BF>
5. ЕБРР. Финансирование проектов. [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.ebrd.com/cs/Satellite?c=Content&cid=1395238518149&pagename=EBRD-RU%2FContent%2FContentLayout>
6. Как получить кредит от ЕБРР. Программа финансирования МСП. [Електронний ресурс]. – Режим доступу. <http://agrostory.com/info-centre/market-news/how-to-get-a-loan-from-the-ebrd-the-program-of-financing-of-smes/>
7. ЕБРР в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.ebrd.com/ukraine.html>
8. Додаток № 9 до Закону України про Державний бюджет на 2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/file/text/48/f451445n174.zip>
9. Постанова Національного банку України № 172 від 17 травня 2013 р. «Про затвердження Змін до Положення про відкриття та функціонування кореспондентських рахунків банків – резидентів та нерезидентів в іноземній валюті та кореспондентських рахунків банків-нерезидентів у гривнях» [Електронний ресурс]. – Режим доступу. <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document.jsessionid=533D35CB711E3F3019A5DF3D2FF82975?id=2263193>
10. Постанова Національного банку України № 224 від 13 червня 2013 р. «Про визнання такою, що втратила чинність, постанова Правління Національного банку України від 28 лютого 2009 року № 100. [Електронний ресурс]. – Режим доступу. <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document.jsessionid=533D35CB711E3F3019A5DF3D2FF82975?id=2263194>
11. Закон № 400-VII "Про внесення змін до закону України "Про цінні папери та фондовий ринок" (Про емісію облігацій міжнародних фінансових організацій). [Електронний ресурс]. – Режим доступу. <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/400-18>

УДК 336.1:

Свідерська Інна Миколаївна
к.е.н., доцент кафедри корпоративних фінансів і контролінгу
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»
sviderska@ukr.net

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ КОМУНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. Розглянуто основні проблеми фінансового регулювання комунальних підприємств з точки зору соціальної складової та ефективності діяльності підприємств. Запропоновано перехід до стимулюючого регулювання тарифів підприємств галузі.

Вступ. У 2015 році 5,5 млн. українців звернулися за отриманням субсидій, в 2016 році їх кількість зросла до 7 млн. осіб. Прогнозні дані на 2017 рік становлять 70-80 млрд. грн. витрат бюджету на фінансування субсидій. Середній розмір субсидій домогосподарства для компенсації витрат на оплату житлово-комунальних послуг у лютому 2016 року становив

825,1 грн. Призначені субсидії створюють значне навантаження на державний бюджет, що за прогнозами на 2017 рік може складати 3,8% ВВП України. Основними причинами значних витрат на субсидії є низькі доходи населення та неефективне споживання послуг, що в разі перевищує аналогічні показники країн ЄС. Існуюча система субсидій не створює стимулів для ощадливості та економії. Сучасний фінансово-економічний стан комунальних підприємств свідчить про неефективність існуючої системи регулювання їх діяльності. Це підтверджується хронічною збитковістю підприємств, відсутністю фінансових ресурсів, які необхідні для модернізації та технічного переоснащення основних засобів.

Тому актуальними є дослідження проблем фінансового регулювання діяльності комунальних підприємств.

Зростанню ефективності діяльності комунальних підприємств сприяє залучення інвестиційного капіталу в галузь. Проте, існуюча тенденція кількості інвестиційних програм в діяльності комунальних підприємств свідчить про їх нестачу та поступове скорочення. Так, показники за 2014 рік становили – 106, 2015 р. – 83, а попередні дані за 2016 рік – 79 інвестиційних проектів, що не задовольняє потребу в інвестованому капіталі. Така тенденція демонструє призупинення модернізацію основних засобів, низькі темпи їх відновлення та відсутність інноваційних технологій. Джерелами фінансування інвестиційних програм у 2014 році були:

- амортизація (58%),
- позичкові кошти, що підлягають поверненню (20%),
- виробничі інвестиції з прибутку (11%)
- бюджетні кошти, що не підлягають поверненню (11 %).

Діюча в Україні система регулювання тарифів орієнтована переважно на інвестиції за рахунок власних коштів (амортизація та кошти в обсязі, передбаченому в установлених тарифах для виконання інвестиційних програм). Незадовільний фінансовий стан підприємств призводить до неспроможності залучення інвестицій та гарантування їх повернення [1. с.206-212]. Відсутність економічних стимулів до підвищення ефективності діяльності підприємств зумовлює невпинне зростання тарифів та загострює соціальну кризу суспільства.

Регулювання фінансової діяльності має забезпечити підприємство фінансовими ресурсами для сталого функціонування та розвитку, стимулювати енергозбереження та підвищення якості надання послуг споживачам.

Особливості діяльності комунальних підприємств, що стримують інвестиційний потік:

- високий рівень монополізму, що призводить до відсутності конкуренції та стимулів до пошуку ефективних інвестиційних рішень;
- відсутність особистої відповідальності менеджменту підприємства за неефективність інвестиційні програми, оскільки остаточне схвалення даних програм є повноваженням Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг та органів місцевого самоврядування;
- обсяг потреби в інвестиціях є дуже значними, а відшкодування капіталовкладень є проблематичним через нестабільність економіки та соціальну спрямованість галузі.

На даний час комунальні підприємства використовують витратний метод формування тарифів, а саме метод «витрати плюс», при якому існує прямий взаємозв'язок розміру тарифів з розміром витрат діяльності підприємства. При цьому більшість витрат, що включаються до тарифів, розраховуються нормативним методом. Даний метод має ряд недоліків, оскільки не враховує інтереси потенційних інвесторів, не забезпечує гарантії щодо повернення інвестованого капіталу, не стимулює пошук напрямів підвищення ефективності господарської діяльності та її доходності.

Згідно з положеннями [2, 3], тариф визначається як сума витрат операційної діяльності та фінансових витрат, пов'язаних з основною діяльністю, і прибутку. Планований прибуток – це сума коштів, що спрямовується на здійснення необхідних інвестицій, погашення основної суми необхідних запозичень та/або інвестування за рахунок власного

капіталу в необоротні матеріальні та нематеріальні активи для провадження ліцензованої діяльності, забезпечення необхідного рівня прибутковості капіталу власників (нарахування дивідендів), відрахування до резервного капіталу та нарахування податку на прибуток. Так, прибуток включається до тарифів у вигляді інвестиційної складової, яка, на відміну від класичного регулювання, не є платою за інвестований капітал.

Враховуючи зазначені проблеми, необхідним є запровадження більш дієвих та ефективних способів державного тарифного регулювання та переходу до стимулюючого регулювання, що дозволить створити ефективний механізм формування тарифів та сформувати сприятливе інвестиційне середовище для оновлення інфраструктури галузі.

Дана система тарифоутворення спрямована на довгострокове регулювання тарифів, залучення інвестицій на модернізацію інфраструктури та стимулювання ефективності витрат підприємств. Впровадження стимулюючого регулювання передбачає проведення переоцінки активів з метою встановлення регуляторної бази активів для розрахунку амортизації та прибутку, покриття обґрунтованих операційних витрат, та забезпечення необхідного обсягу фінансування інвестиційних програм шляхом залучення акціонерного та позикового капіталу. Це дозволить зменшити вплив регулятора в діяльність підприємства та підвищити показники якості та надійності надання послуг.

Запровадження стимулюючого регулювання визначено одним з пріоритетів державної політики регулювання у сфері комунальних послуг та є передовим зарубіжним досвідом посилення залежності між встановленими тарифами та ефективними витратами, формуючи для природних монополістів стимули до скорочення витрат.

Література:

1. Волохова І. С. Пріоритети тарифного регулювання в сфері комунальних послуг (на прикладі сфери теплопостачання) / І. С. Волохова // Вісник Одеського національного університету. – 2015. – Том 20. – Вип. 6. – С. 206-212.
2. Про затвердження Порядку формування тарифів на централізоване водопостачання та водовідведення: постанова НКРЕКП: прийнята 10 березня 2016 р. № 302 // Офіційний вісник України. – 2016. – № 36. – Ст. 1430. (Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0593-16>).
3. Про затвердження Порядку формування тарифів на послуги з централізованого постачання холодної води, водовідведення (з використанням внутрішньобудинкових систем): постанова НКРЕКП: прийнята 10 березня 2016 р. № 303 // Офіційний вісник України. – 2016. – № 33. – Ст. 1318. (Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0499-16>).

УДК 336.63 : 658.1

**Стеценко Б.С.,
к.е.н., доцент,
докторант кафедри фінансів,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»,
e-mail: stetbog@ukr.net**

ІНСТИТУЦІЙНА СКЛАДОВА ФІНАНСОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ВЗАЄМОДІЇ З МАЛИМ БІЗНЕСОМ

Анотація. Дослідження присвячене обґрунтуванню напрямів посилення ролі інституцій фінансової інфраструктури в Україні у фінансовому забезпеченні малого бізнесу на сучасному етапі.

Вступ. Сучасний конкурентний ландшафт неможливо уявити без повноцінного розвитку малих підприємств. Досвід країн, що успішно реформували свої економіки засвідчує, що саме малий бізнес здатен не тільки швидко адаптуватися до зміни умов господарювання, але й суттєво вплинути на розв'язання різноманітних соціальних проблем, які об'єктивно виникають в «транзитивних» економіках.

Постановка проблеми. В той же час, вітчизняні реалії не дають підстав для оптимізму в питаннях розвитку малого бізнесу – ряд істотних перешкод, в т.ч. – у фінансовій площині, не вдається подолати. Зокрема, загальновідомо, що однією із важливих особливостей малого бізнесу є обмеження у самофінансуванні, відповідно, питання доступу до зовнішніх джерел фінансування набуває особливої ваги [1-2]. В Україні вказані проблеми посилюються істотними проблемами та диспропорціями в розвитку інституцій фінансової системи. Відповідно, на часі обґрунтування засад посилення ролі інституцій фінансової інфраструктури у фінансовому забезпеченні малого бізнесу в Україні.

Результати дослідження. Незважаючи на численні перешкоди, малий бізнес в Україна виявив високу життєздатність до функціонування у несприятливих умовах. Зокрема, за даними на кінець 2015 року в нашій державі було 327814 малих підприємств, в загальній кількості наймані працівники малих підприємств склали 22,8 %, аналогічний показник обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) – 16,9 % [3]. Треба підкреслити, що частка малих підприємств, що отримали прибуток за результатами 2015 року зафіксована на рівні 73,9 %, в той же час, частка прибуткових середніх підприємств – 71,1 %, прибуткових великих підприємств – 55,7 % [3].

Треба визнати, що до цього часу в Україні не було сформовано достатньої кількості альтернатив фінансування для малого бізнесу, оскільки домінувала орієнтація на банківські кредити. В той же час, на законодавчому рівні передбачено різноманітні форми державної підтримки малого бізнесу, яка включає в себе фінансову, інформаційну, консультаційну підтримку, у тому числі підтримку у сфері інновацій, науки і промислового виробництва, підтримку суб'єктів малого і середнього підприємництва, що провадять експортну діяльність, підтримку у сфері підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації управлінських кадрів та кадрів ведення бізнесу [4]. В тім існуючих стан справ з публічними фінансами ставить під сумнів можливості держави забезпечити необхідний рівень фінансування заходів фінансової підтримки малого бізнесу.

Об'єктивно, оцінювати здатність вітчизняного малого бізнесу залучати фінансові ресурси з зовнішніх джерел слід з врахуванням стану фінансової системи та її окремих фінансових інституцій. Зокрема, на сучасному етапі банківський сектор навряд чи можна розглядати в якості надійного джерела ресурсів для малого бізнесу. Справа навіть не у різкому скороченні кількості банків зі 176 у 2014 р. до 100 у жовтні поточного року [5]. Привертають увагу цілком сформовані загрози наступного порядку:

- частка простроченої заборгованості за кредитами коливається в межах 25 %, що ставить під загрозу функціонування багатьох вітчизняних банків;
- рентабельність капіталу на рівні -11,54 %;
- серед кредитів наданих нефінансовим корпораціям домінують короткострокові кредити, частка яких 43-45 %, довгострокові кредитні ресурси фактично недоступні для більшості малих підприємств;
- вартість кредитних ресурсів теж залишається надзвичайно високою – на рівні 13-17 % залежно від термінів запозичення.

Фактично «закритим» для малого і середнього бізнесу є біржовий ринок цінних паперів. Його сучасний стан не залишає місця для активної емісійної стратегії навіть представникам вітчизняного корпоративного сектору, не говорячи вже про малі підприємства. В свою чергу, відмова малих компаній від випуску цінних паперів знижує до мінімуму можливості інвестицій з боку інститутів спільного інвестування, НПФ інших потужних фінансових інституцій. В цьому контексті привертають увагу намагання створити умови для функціонування біржових ринків компаній з малою капіталізацією на рівні ЄС.

Саме такий підхід об'єктивно дасть можливість подолати дефіцит ресурсів для малого та середнього бізнесу.

Значним потенціалом з погляду фінансування малого бізнесу в Україні володіють і фінансові компанії. Зокрема, протягом от санного часу позитивні тенденції спостерігаються щодо операцій фінансових компаній у сфері надання фінансових кредитів, позик, гарантій, порук тощо.

Висновки. Сучасний стан інституційної складової фінансової інфраструктури в Україні не сприяє подоланню дефіциту фінансових ресурсів для малих підприємств. В свою чергу, відсутність джерел фінансування часто є однією із головних причин припинення діяльності малих підприємств. Таким чином, однією із першочергових задач для держави є налагодження тісного зв'язку між інституціями фінансової інфраструктури та сектором малих підприємств.

Література

1. Фінанси малого бізнесу: навч. посіб. / А.А. Фастовець, І.В. Фисун. – К.: Кондор-Видавництво, 2013. – 302 с.
2. Буряк Л. Особливості формування фінансових ресурсів суб'єктів малого підприємництва //Л. Буряк, А. Павліковський / Формування ринкової економіки. 2011. № 26. – С.367-377.
3. Діяльність підприємств [Електронний ресурс]. Державна служба статистики України. Офіційний сайт. — Режим доступу: [http:// www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua). – Назва з екрана.
4. Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» № 4618-VI від 22 березня 2012 року.
5. Статистика [Електронний ресурс]// Національний банк України. Офіційний сайт. — Режим доступу: [http:// www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua). – Назва з екрана.
6. Огляд ринків [Електронний ресурс]// Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. Офіційний сайт. — Режим доступу: [http:// www.nfr.gov.ua](http://www.nfr.gov.ua). – Назва з екрана.

УДК 336.7

Терещенко Г.М.,
к.е.н., с.н.с., завідувач відділу фінансових ринків,
НДФІ ДННУ «Академія фінансового управління»,
tganna@ukr.net

Клименко К.В.,
к.е.н., старший науковий співробітник відділу
міжнародних фінансів та фінансової безпеки,
НДФІ ДННУ «Академія фінансового управління»,
klymenko_kateryna@ukr.net

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД СТИМУЛЮВАННЯ РОЗРОБКИ ТА ЗАСТОСУВАННЯ ІННОВАЦІЙ ЧЕРЕЗ ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ

Анотація. Доповідь присвячена актуальним проблемам фінансування інноваційних проектів малого та середнього бізнесу. Аналізується зарубіжний досвід стимулювання розробки та застосування інновацій через фінансові інструменти. Зокрема боргове фінансування для малих і середніх підприємств, у тому числі мікрокредитів і мезонінного фінансування, за рахунок зниження впливу ризиків.

Вступ. Сьогодні на світовому ринку постійно з'являються все нові інноваційні продукти, у т.ч. фінансові інновації, що є реакцією ринку на потреби клієнтів. Більшість інноваційних продуктів представляє собою нові інформаційно-комунікаційні,

енергозберігаючі та біологічні технології. Фінансові інновації являють собою передусім похідні або гібридні фінансові інструменти, які забезпечують зниження інвестиційного чи фінансового ризику переважно шляхом його диверсифікації.

Постановка проблеми. Ключовою проблемою для вітчизняних малих та середніх підприємств є пошук фінансових джерел забезпечення інноваційного розвитку, що може бути розв'язана через розвиток нових фінансових інструментів.

Результати дослідження. Велику увагу ЄС приділяє інноваційному розвитку малих і середніх підприємств, провідним фінансовим інструментом якої є програма «Горизонт 2020» та її складові підпрограми. «Горизонт 2020» є найбільшою програмою досліджень та інновацій ЄС з майже 80 млрд. € фінансування терміном на 7 років (2014 по 2020). Зокрема, рамкова Програма «Конкурентоспроможність та інновації» (CIP)[1] – Програма для малих і середніх підприємств (SME) підтримує інноваційну діяльність (у тому числі еко-інновації), забезпечує кращий доступ до фінансування і надає послуги з підтримки бізнесу в регіонах. Вона направлена на покращення використання інформаційних та комунікаційних технологій (ІКТ) і допомагає розвитку інформаційного суспільства. Також сприяє більш широкому використанню поновлюваних джерел енергії та енергоефективності. З 2007 по 2013 загальний бюджет CIP склав 3621 млн. €. CIP розділена на три оперативні програми. Кожна програма має свої конкретні цілі, спрямовані на сприяння конкурентоспроможності підприємств та їх інноваційного потенціалу в своїх областях: програма Підприємництво та інновації (EIP); програма інформаційно-комунікаційних технологій Служба підтримки (ICT-PSP); інтелектуальна енергетична програма (IEE).

Механізм високого та інноваційний зростання SME[2] – спрямований на полегшення доступу до фінансування для малих і середніх підприємств на ранніх стадіях та в період розширення. Метою є: 1) сприяти створенню та фінансуванню малих і середніх підприємств та скорочення їх ризиків, що перешкоджає SME реалізувати їх потенціал зростання, з метою покращення європейського ринку венчурного капіталу; 2) для підтримки інноваційних SME з високим потенціалом зростання, зокрема тих, хто займається науковими дослідженнями, розробкою та іншими інноваціями. Управляється Європейським інвестиційним фондом (EIF) від імені Європейської комісії відповідно до рішення 1639/2006/ЄС Європейського парламенту та Ради від 24 жовтня 2006 року по CIP (2007-2013).

Механізм гарантій для малих та середніх підприємств (SMEG)[3] – надає гарантії за кредитами, щоб стимулювати банки зробити більш доступним боргове фінансування для малих і середніх підприємств, у тому числі мікрокредитів і мезонінного фінансування, за рахунок зниження впливу ризиків на банк. Чотири «вікна» надають доступ до фінансування через кредитні гарантії покриття портфелів середньо - до довгострокового боргу, що спрямований на фінансування інвестицій. Мікрокредитні гарантії покриття портфелів мікрокредитів щодо стимулювання фінансових інститутів для забезпечення фінансування мікропідприємств, особливо стартапів. Фондові і квазі-капітальні гарантії покриття портфелів інвестицій на стадії створення та запуску. Квазі Гарантії надаються для покриття портфелів проміжного фінансування для покращення структури капіталу. Сек'юритизаційні гарантії для підтримки операцій сек'юритизації, таким чином фінансові установи можуть мобілізувати додаткове боргове фінансування для малих і середніх підприємств.

Механізм мікрофінансування (EPMF)[4] спрямований на підтримку створення та розвитку малих підприємств і самозайнятості в Європейському Союзі (ЄС). Цей засіб наведено на осіб, які стикаються з труднощами в доступі до звичайного кредиту. Це відноситься і до: безробітних, осіб, що піддаються ризику втратити роботу, непрацюючого населення, осіб, які стоять перед загрозою соціальної ізоляції; мікропідприємства, особливо в соціальній економіці або ті, які використовують соціально-виключених осіб; фінансування виділяється державними та приватними установами з мікрофінансування з країн ЄС. EPMF реалізується через: інструменти гарантії та поділу ризиків; інструменти капіталу; боргові інструменти. Заходи підтримки, такі як комунікаційна діяльність, моніторинг, контроль, аудит та оцінка реалізації об'єкта. Бюджет EPMF 100 млн. євро на період 2010-2013 рр.

Гарантійний позиковий інструмент для проектів Транс-Європейської Транспортної Мережі (LGTT)[5] – інноваційний фінансовий інструмент розроблений спільно Європейською комісією та Європейським інвестиційним банком (ЄІБ), який спрямований на сприяння більш широкій участі приватного сектора у фінансуванні інфраструктури Транс-Європейської Транспортної Мережі. LGTT, який є частиною програми TEN-T це буде частково покривати ризики і, отже, значно поліпшувати фінансову життєздатність проекту. LGTT фінансується шляхом внеску в капітал 1 млрд. € (500 € млн. комісія та ЄІБ), метою якого є підтримка в сумі до 20 млрд. LGTT спрямований на сприяння інвестиціям в TEN-T проекти шляхом покращення здатності позичальника обслуговувати борг протягом початкового періоду експлуатації або «розгону» проекту в цілому і його доходів майбутнього трафіку.

Marguerite[6] є незалежним фондом інвестування в європейську інфраструктуру: нові проекти та об'єкти, з типовими ризиками розвитку значною мірою пом'якшені (мінімум 65% від фонду); заміна, модернізація і вдосконалення потенціалу існуючих активів (максимум 35% від фонду). Маргарита інвестує в наступні основні сектори: Транспорт: Зокрема транс'європейські транспортні мережі (TEN-T): дорога, колії, мережа внутрішніх водних шляхів, морські порти, аеропорти, проміжні точки. Енергія: Зокрема транс'європейські енергетичні мережі (TEN-E): електричний і газовий транспорт, у тому числі з'єднання (трубопроводи/передача високої напруги), розподіл електрики і газу, зберігання нафти і газу, видобуток нафти, видобуток і зберігання вуглецю. Поновлювані джерела енергії: виробництво стійкої енергетики, чиста транспортна інфраструктура, розподіл енергії та системи для гібридного транспорту, вітрова, сонячна, геотермальна енергія.

Пілотна фаза ініціативи ЄС-ЄІБ проектних облігацій[7] була створений 22.05.2012. Ініціатива покликана відродити і розширити ринки капіталу для фінансування великих проектів європейської інфраструктури в галузі транспорту, енергетики та інформаційних технологій. Сфера дії цього експериментального етапу полягає у перевірці концепції проектних облігацій. Пілотна фаза ініціативи почала свою діяльність в 2012 році і реалізується Європейським інвестиційним банком (ЄІБ). Цілі експериментального етапу ініціативи: стимулювання інвестицій в ключовій стратегічній сфері інфраструктури ЄС в галузі транспорту, енергетики та інформаційних технологій; встановлення ринку боргового капіталу в якості додаткового джерела фінансування інфраструктурних проектів. Мета полягає в тому, щоб привернути інституційних інвесторів на ринок капіталу для фінансування проектів зі стабільним і передбачуваним грошовим потоком шляхом підвищення кредитної якості проектних облігацій, випущених приватними компаніями.

COSME[8] – програма ЄС з конкурентоспроможності підприємств та малих і середніх підприємств з 2014 по 2020 рік з плановим бюджетом € 2,3 млрд. COSME сприятиме поліпшенню доступу до фінансування для малих і середніх підприємств через два різних фінансових інструментів, доступних з 2014 року: LoanGuaranteeFacility (LGF). Бюджет COSME фінансуватиме гарантії та контр-гарантії для фінансових посередників (наприклад, гарантії організації, банкам, лізинговим компаніям), щоб допомогти їм забезпечити більше кредитів і послуг фінансового лізингу для малих і середніх підприємств. З 2007 по сьогоднішній день більше 240 000 малих і середніх підприємств вже скористалися гарантованими кредитами або лізингом завдяки CIP.

The Equity Facility for Growth (EFG). Бюджет COSME також буде інвестовано у фонди, які надають венчурний капітал і мезонінне фінансування для розширення і зростання SME зокрема тих, які працюють через кордони. З 2007 по сьогоднішній день, CIP мобілізувала понад 2,3 млрд. євро в акціонерний капітал. EquityFacilityfor R&I: фінансування на ранньому етапі інноваційних SME. Охоплює до 20% від загального обсягу інвестицій ЄС на стадії зростання.

Механізм боргових гарантій (LoanGuaranteeFacility (LGF)) – гарантії за кредитами малим та середнім підприємствам у розмірі до € 150 000, а також сек'юритизація портфелів боргового фінансування SME. RSI II – гарантії за кредитами до € 150 000 для R&I діяльності.

Основна мета створення Гарантій Європейського наукового фонду (ESF)[9] є збільшення ресурсів держав-членів і регіонів, доступних для працевлаштування, отримання освіти та соціальної інтеграційної політики. Політика Гарантій ESF повинна поліпшити умови комерційних кредитів або емісії облігацій національної або регіональної влади, тим самим збільшуючи кількість ресурсів. Регіон прагне, наприклад, реалізувати реформу своєї системи професійної освіти, з тим щоб зробити її більш чутливою до потреб ринку праці.

Висновки. Європейський досвід розвитку інновацій дає змогу стверджувати, що інструменти підтримки підприємств охоплюють увесь послідовний процес, що починається із планування бізнес-ідеї і закінчується її фінансуванням, при цьому розподіл коштів здійснюється відповідно до трьох фаз інноваційного процесу.

Література

1. Рамкова Програма «Конкурентоспроможність та інновації» (CIP) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/cip/>
2. Механізм регулювання українського ринку похідних фінансових інструментів [Текст] / Ю. В. Єльнікова // Вісник ЗНУ. Економічні науки». – №1(21). – 2014. – С. 186-195.
3. Механізм гарантій для малих та середніх підприємств (SMEG) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gsa.europa.eu/gnss-funding-guide/european-investment-bank-and-other-financial-instruments/smes-guarantee-facility-smeg>
4. Механізм мікрофінансування (EPMF) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://europa.eu/legislation_summaries/employment_and_social_policy/community_employment_policies/em0030_en.htm.
5. Гарантійний позиковий інструмент для проектів Транс-Європейської Транспортної Мережі (LGTT) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eib.europa.eu/about/documents/lgtt-fact-sheet.htm>
6. Marguerite [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.margueritefund.eu/>
7. Пілотна фаза ініціативи ЄС-ЄІБ проектних облігацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/economy_finance/financial_operations/investment/europe_2020/index_en.htm
8. COSME [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/enterprise/initiatives/cosme/index_en.htm
9. www.mmr.cz/getmedia/675519e2-ad82-4231-9caa-8393702b390a/Fiche-no-13_PBGs.doc

УДК 330.322.5

Урванцева Світлана Володимирівна
кандидат економічних наук,
доцент кафедри інвестиційної діяльності,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
ім. Вадима Гетьмана»,
e-mail: urvanceva@ukr.net

ПРИНЦИПИ ТА КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

Розкрито методологічні, методичні й операційні принципи оцінювання ефективності інвестиційних проектів. Визначено показники оцінки ефективності участі у реалізації проекту з точки зору органів державної влади, підприємства – ініціатора проекту, акціонерів, кредиторів.

Важливою умовою модернізації вітчизняної економіки є реалізація ефективних інвестиційних проектів, що створюють додану вартість й забезпечують зростання валового внутрішнього продукту. Підкреслимо, що на відміну від поточної діяльності підприємства, проектна діяльність є основою його інноваційної діяльності, оскільки новизна й неповторність цілі є важливою особливістю інвестиційного проекту.

Водночас залучення інвестицій для реалізації інвестиційних проектів не можливе без розробки науково обґрунтованого інструментарію оцінювання їх ефективності, що базується на певній системі принципів і показників й враховує сучасні тенденції розвитку інвестиційного ринку.

Під ефективністю зазвичай розуміють відповідність проекту цілям та інтересам його учасників, здатність приносити ефект, результативність проекту тощо. Отже, це величина, що характеризує відношення витрачених на реалізацію проекту ресурсів (фінансових, трудових, технічних, наукових, інформаційних) та одержаних вигод (економічних, фінансових, соціальних, екологічних та ін.) з врахуванням впливу фактору часу та ризиків.

Ефективне оцінювання проектів повинно базуватись на системі несуперечливих принципів, що можна розподілити на три структурні підгрупи: 1. методологічні (найбільш загальні, що відносяться до концептуальної сторони і не залежать від специфіки конкретного проекту); 2. методичні (безпосередньо пов'язані з проектом, його специфікою, економічною привабливістю); 3. операційні (полегшують процес оцінки ефективності з інформаційно-обчислювальної точки зору).

1. До методологічних принципів доречно включити наступні:

1.1. Адекватність та об'єктивність проекту – забезпечення правильного відображення прогнозних даних з урахуванням рівня невизначеності, що притаманний їм.

1.2. Коректність – методи оцінювання повинні відповідати певним формальним вимогам, до складу яких відносять антисиметричність, транзитивність, монотонність.

1.3. Результативність проекту – кількісна оцінка абсолютної та відносної ефективності.

1.4. Системність – врахування належності проекту до складної соціально-економічної системи, отже його реалізація може призводити до внутрішніх, зовнішніх, а також синергетичного ефектів.

1.5. Комплексність – оцінювання ефективності проекту повинно враховувати різновекторні наслідки його реалізації, як в економічній, так і соціальній, екологічній та інших сферах (передбачається підготовка комплексного бізнес-плану проекту).

2. Методичні принципи охоплюють:

2.1. Специфічність – необхідно враховувати особливості діючого господарського механізму, його вплив на оцінювання проекту різними учасниками.

2.2. Різний характер інтересів учасників – розбіжність інтересів визначає необхідність оцінювання ефективності з позицій кожного суб'єкта.

2.3. Багатоетапність оцінки – динамічність процесів визначає необхідно проводити оцінювання впродовж усього життєвого циклу проекту.

2.4. Узгодженість – передбачає необхідність врахування масштабності проектів.

2.5. Нерівноцінність несинхронних витрат і результатів – передбачає їх приведення з використанням методу дисконтування.

2.6. Диференційованість – передбачає використання різних ставок дисконтування для різних бізнес-процесів.

2.7. Стандартизація – необхідним є застосування сучасних міжнародних стандартів управління проектами і оцінювання їх ефективності.

3. Операційні принципи поєднують:

3.1. Моделювання – передбачає складання імітаційної або оптимізаційної економіко-математичної моделі оцінювання ефективності.

3.2. Комп'ютерна підтримка – формування бази даних, використання програмних комплексів та проведення багатоваріантних розрахунків.

3.3. Інтерактивний режим – здійснюється з метою уточнення впливу різних чинників.

3.4. Симпліфікація – вибір найбільш простого з інформаційно-обчислювальної точки зору метода оцінювання.

Варто зазначити, що кількість напрямків оцінювання ефективності залежить від кількості суб'єктів оцінювання, що прямо або опосередковано приймають участь у реалізації проекту. Отже, на вибір критеріїв (показників) оцінювання ефективності інвестицій впливає кінцева ціль реалізації проекту, що може бути різною у керівника підприємства, акціонера, банкіра, органів державного управління.

Для державних та місцевих органів управління важливими є наступні показники оцінювання ефективності участі у проекті:

- оцінка відповідності проекту стратегії розвитку галузі / регіону;
- ріст регіонального валового продукту та ВВП загалом;
- бюджетний ефект, як результат перевищення доходів відповідного бюджету над видатками у результаті реалізації даного проекту;
- інтегральний бюджетний ефект;
- внутрішня норма бюджетної ефективності;
- строк окупності бюджетних витрат;
- рівень фінансової участі держави (регіону) в реалізації проекту;
- валютний бюджетний ефект при умові передбаченого бюджетного покриття видатків в іноземній валюті та (або) валютних надходжень до бюджету.

Для підприємства ініціатора проекту головними критеріями при оцінюванні ефективності інвестицій варто назвати:

- забезпечення реалізації стратегії розвитку підприємства;
- додана економічна вартість підприємства;
- рентабельність активів;
- рентабельність інвестицій, що перевищує вартість капіталу залученого з різних джерел;
- рентабельність продажу, визначена на основі показника чистого прибутку (та суми амортизаційних відрахувань);
- коефіцієнти ліквідності, фінансової стійкості та ділової активності;
- додатне значення NPV;
- період окупності інвестицій;
- рівень безбиткового виробництва;
- ефективність використання матеріальних і трудових ресурсів;
- соціальні результати відносно до працівників підприємства та їх родин.

З позиції акціонерів (інвесторів) економічний інтерес викликають наступні показники:

- ринкова вартість капіталу акціонерів;
- рентабельність власного капіталу;
- чистий прибуток та грошовий потік на одну акцію;
- коефіцієнт виплати дивідендів;
- співвідношення ринкової до номінальної вартості акції;
- відносна зміна вартості акції.

Для банкірів головними показниками (критеріями) оцінювання ефективності реалізації інвестиційного проекту є:

- відповідність проекту стратегічним пріоритетам інвестиційної діяльності банку на горизонт планування, що розглядається;
- коефіцієнт покриття процентних витрат;
- коефіцієнт покриття боргу;
- коефіцієнт обслуговування боргу по всій діяльності позичальника з урахуванням проекту та заборгованості за всіма кредитами в даному банку та інших банках;
- період повернення позикових коштів;

– значення NPV за проектом за ставкою дисконтування, що дорівнює сукупній ціні кредиту, має бути позитивним;

- враховані та розподілені проектні ризики;
- ліквідаційна вартість підприємства;
- співвідношення між позиковим і власним капіталом підприємства;
- кредитна історія позичальника;
- прозорість і відкритість діяльності позичальника та його споріднених структур для банку.

Підсумовуючи, зауважимо, що будь-який проект є унікальним, а тому потребує особливого підходу до визначення показників оцінювання його ефективності. Кінцеве рішення про інвестування коштів у бізнес-проект бажано приймати на основі комплексної оцінки, що буде враховувати ефективності реалізації проекту з позицій його основних учасників.

Література

1. Інвестиційний аналіз: Підручник. - 2-ге вид., перероб. та доп. / А. А. Пересада, Т. В. Майорова, С. В. Онікієнко та ін.; Кер. авт. кол. і наук. ред. А. А. Пересада. – К.: КНЕУ, 2008. – 544 с.
2. Методичні рекомендації з розроблення бізнес – плану підприємств. Затверджено Наказом Міністерства економіки України від 06.09.2006 №290
3. Управление проектами : учебник / Л. Г. Матвеев [и др.] – Ростов н/Д : Феникс, 2009. – 422 с.
4. Царев В. В. Оценка экономической эффективности инвестиций. – СПб.: Питер, 2004. – 464 с.

УДК 336.717.061

Фридель Володимир Ігорович

к.е.н., старший викладач кафедри банківської справи
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»
[frydel@kneu.edu.ua](mailto: frydel@kneu.edu.ua)

ПЕРЕВАГИ ВИКОРИСТАННЯ ЗВОРОТНОГО ЛІЗИНГУ ПРИ ФІНАНСУВАННЯ ПРОЕКТІВ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

Анотація. Розглянуто форму зворотного лізингу як спосіб фінансування виробництва підприємств малого та середнього бізнесу. Досліджено переваги зворотного лізингу порівняно з банківським кредитуванням.

Вступ. На сьогодні, лізинг можна вважати найперспективнішим фінансовим інструментом, що здатний активізувати інвестиційний процес в Україні. Лізингові операції є дієвим і реальним капіталозберігаючим способом фінансування виробництва. Вітчизняні підприємства недооцінюють потенціал лізингового бізнесу, чим блокують собі доступ до нового, більш прогресивного ресурсу. Визначаючи переваги використання лізингових операцій за необхідності придбання нових для підприємства основних засобів, потрібно звернути увагу на механізм зворотного лізингу. Дана схема фінансування може стати ефективною альтернативою традиційному кредитуванню як для оновлення основних засобів, так і для ефективного отримання обігових коштів.

Постановка проблеми. Однією з найбільших проблем малого та середнього бізнесу при отриманні банківських кредитів є недостатнє забезпечення. За умови, що підприємство

все ж таки, отримує банківське фінансування й передає в заставу основі засоби, додаткове кредитування стає неможливим. Лізинг відокремлює поняття користування та власності. А форма зворотного лізингу дозволяє отримати додаткові грошові ресурси навіть будучи позичальником банку.

Результати дослідження. Серед вітчизняних дослідників проблем лізингу, що вивчали питання «зворотної фінансової оренди», слід зазначити Н.М. Внукову, В.І. Міщенко, Н.Г.Слав'янську, О.Г. Луб'яницького, О.О. Ляхову, Н.С.Рязанову, О.Б. Васильчишин. Більш глибоко зворотний лізинг досліджується зарубіжними авторами, серед яких Terrel G. Bressler, Tyler C. Willibrand, Glenn D. Westley.

Як відомо, термін «лізинг» походить від англійського «leasing» — оренда, майновий найм. «Зворотний лізинг», у свою чергу, від англ. «lease-back» — зворотна оренда. Тому, часто у публікаціях можна зустріти термін «ліз-бек». Хоча у міжнародних виданнях термін «leaseback» є скороченою версією фінансової операції «sale-leaseback» – «продаж-зворотна оренда» [1]. Сутність такої операції полягає у використанні основних засобів, що вже експлуатуються як джерела фінансування придбання нових, необхідних у виробничому процесі активів або поповнення обігових коштів. Підприємство продає своє майно лізинговій компанії, а потім отримує його у лізинг, сплачуючи за користування відповідні лізингові платежі.

У вітчизняних законодавчих актах не має однозначного визначення зворотного лізингу щодо пояснення це вид чи форма лізингу. В Законі України «Про фінансовий лізинг» та Цивільному кодексі України взагалі відсутнє трактування зворотного лізингу. Господарський кодекс зазначає, що за формою здійснення лізинг може бути зворотним, пайовим, міжнародним. В Податковому кодексі подано, що лізинг можна здійснювати у вигляді оперативного лізингу (оренди), фінансового лізингу (оренди), зворотного лізингу (оренди), оренди житла з викупом, оренди земельних ділянок та оренди будівель, у тому числі житлових приміщень. Водночас, ратифікована Конвенція «Про міжнародний лізинг» включає зворотний лізинг до одного з видів лізингу. В публікаціях також неодноразово можна зустріти зворотний лізинг або серед видів, або серед форм.

Ми схилиємось до думки, що потрібно чітко відокремлювати види й форми лізингу. Зворотний чи міжнародний лізинг компаніями оформляється у вигляді фінансового або оперативного виду. Між останніми є суттєві відмінності, як в різних умовах передачі обладнання в оренду, так і в різних умовах оподаткування (визначення можливої економії при сплаті ПДВ та податку на прибуток), що тягне за собою відмінні фінансові операції. Таким чином, зворотний лізинг виступає формою лізингу, що, відповідно, може бути як оперативного, так і фінансового виду (останнє частіше).

Операції зворотного лізингу можна вважати доволі успішними на лізинговому ринку, адже, нині вони складають приблизно 20% загального лізингового портфеля лізингодавців України [2]. Аналогів зворотного лізингу немає серед кредитних продуктів банківської системи країни. Хоча, з іншого боку, зворотний лізинг є схожим з кредитуванням для поповнення обігових коштів. Вибір того чи іншого джерела придбання основних засобів залежить від особливостей фінансового інструменту. За правильного використання, операція зворотного лізингу може мати багато переваг для ведення бізнесу, а саме [3]:

1. Умови оренди. Оскільки продавець лізингового майна також лізингоодержувач, у продавця є істотна ринкова позиція у структуруванні майнового орендного договору. Типові лізингові договори складаються на 5 - 10 років. Продавець, тепер орендар, може обумовити додаткові опції після закінчення терміну лізингового договору або навпаки – обумовити завчасне завершення зворотної оренди. Лізингоодержувач може більш гнучко підібрати умови угоди під свої потреби. Використовуючи зворотний лізинг, можна здавати в лізинг не тільки одиниці обладнання, але й повний набір устаткування, необхідний для комплексного виконання певного виду робіт, в тому числі підприємства. Така операція дає можливість знизити вартість лізингу за рахунок збільшення суми угоди.

2. *Податкові переваги.* Лізингоодержувач може списати всі лізингові платежі як витрати для податкових цілей. Як власнику, процентні витрати та амортизація були єдиними доступними податковими відрахуваннями (при іпотеці не оподатковуються тільки відсотки, що нараховуються на кредит). Крім того, лізинг майже в три рази скорочує термін амортизації об'єкту. В результаті зворотного лізингу є можливість отримати більше податкових переваг. Окрім цього, схема зворотного лізингу є можливим способом поліпшення стану балансу компанії, оскільки, власником лізингового майна стає банк чи компанія, яка дає можливість не обтяжувати власний баланс підприємства.

3. *Збереження контролю над майном.* Більшість угод зворотного лізингу структуровані так, що лізингоодержувач буде відповідальний за податки, страхування і обслуговування об'єкта лізингу. Довгостроковий, «заснований на не втручанні» орендний договір від інвестора надає орендареві подібний контроль над майном, який мав місце, коли орендар був безпосереднім власником. При зворотному лізингу змінюється тільки власник обладнання, переданого в лізинг, а користувач залишається колишнім, отримуючи при цьому додаткові кошти фінансування своєї діяльності. Інвестор при зворотному лізингу кредитує користувача, а заставою виступає право власності на обладнання. Отже, лізингоодержувач може розширяти нерухомість, здавати майно в суборенду тощо.

4. *Вартість об'єкта лізингу.* На відміну від іпотеки, зворотний лізинг може часто фінансувати до 100% оціночної вартості землі та будівель. Співвідношення між сумою кредиту та оціночною (ринковою) вартістю предмета іпотеки не може перевищувати 75% [4]. В підсумку, зворотний лізинг більш ефективно використовує інвестиції банку чи лізингової компанії в нерухомий актив як інструмент фінансування. Щодо лізингу нерухомості, то більшість компаній не володіє власною нерухомістю, але потребує наявності земельних ділянок та будівель, щоб виготовляти свої продукти та надавати послуги. Зворотний лізинг дозволяє компанії скоротити свої витрати в основні засоби підприємств (в даному випадку – землю й нерухомість) і звільнити готівкові кошти в обмін на виконання орендного договору і орендну плату. В певному сенсі, зворотний лізинг відокремлює "вартість активів" від «корисної вартості активу» в інвестиціях у нерухомість компанії.

5. *Збереження частки акцій.* Дана перевага більш сприйнятна для міжнародних лізингових відносин. Оскільки в розвинутих економіках поширеною є практика «мезонінного кредитування» (mezzanine financing) - вид фінансування проєктів, при якому кредитор одночасно являється інвестором, й несе підвищені ризики в порівнянні із звичайним банківським кредитом. При видачі мезонінного кредиту передбачається субординоване погашення, а також право на купівлю акцій чи облігацій позичальника в майбутньому за визначеною ціною, що дає можливість кредитору брати участь в прибутковості проєкту. Відсотки по мезонінному кредитуванню значно вищі звичайних кредитів через більш високі ризики кредитора й даний кредит надається на строк не менше 3-5 років. Тому, враховуючи довгостроковий термін і потреби позичальника при мезонінному фінансуванні, зворотний лізинг є ефективнішим способом отримання коштів. Компанії, використовуючи ліз-бек для отримання коштів, можуть уникнути високих мезонінних процентних ставок і розмивання акціонерного капіталу (зменшення частки акціонерів за рахунок випуску нових акцій для інших осіб), звичайно, притаманних цьому типу боргових інструментів.

Висновки. Таким чином, зворотний лізинг дає можливість використати обладнання, яке вже експлуатується, в якості джерела фінансування. «Ліз-бек» доцільно застосовувати як ефективний та відносно дешевий спосіб покращення фінансового стану підприємства, зокрема, стосовно отримання додаткових коштів у вільноконвертованій валюті. При цьому, не переобтяжувати підприємство кредитами, оскільки в його розпорядженні залишається обладнання, яке передане в лізинг, а отримані кошти використовуються підприємством для розширення виробничо-господарської діяльності.

Література:

1. Офіційний сайт Вільної енциклопедії «Вікіпедія» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://en.wikipedia.org>
2. Асоціація «Українське об'єднання лізингодавців». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.leasing.org.ua/ua/publications/>
3. Terrel Bressler. Sale-Leaseback Transactions: a financing alternative for middle market companies / Terrel Bressler, Tyler Willibrand. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.srr.com/article/sale%E2%80%93leaseback-transactions-financing-alternative-middle-market-companies>
4. Рішення наглядової ради Державної іпотечної установи КМУ, протокол № 6 від 16.09.2005 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=vc006534-05>

УДК 336

Халітова Анастасія Денисівна
Красножон Світлана Володимирівна кандидат економічних наук,
доцент, tobbbi@ukr.net

ПРОГРАМИ ПІДТРИМКИ БІЗНЕСУ

Оскільки, підприємства здійснюють свою діяльність в межах законодавчої та правової бази країни вони потребують підтримки з боку держави в якій функціонують.

Розглядаючи інновації малого та середнього бізнесу треба враховувати наявність не тільки належності фінансування. Одним із головних чинників, що впливає на діяльність підприємств є інвестиційна політика держави та можлива програмна підтримка. Є велика кількість програм спрямованих на підтримку бізнесу (місцеві, регіональні и т. д.) але в дослідженні взяті до уваги лише ті, що стосуються України загалом.

Досліджено такі програми: «ПРОМІС», «East Invest», «Поглиблена і комплексна зона вільної торгівлі (DCFTA)», «Зміцнення аудиту та звітності в країнах Східного Партнерства (STAREP)», «Ідентифікація і сприяння енергоефективності інвестицій», «Можливості для малого і середнього бізнесу», «Програма транскордонного співробітництва Україна-Молдова-Румунія», «Програма транскордонного співробітництва Україна-Угорщина-Румунія-Словаччина», «Східне партнерство територіальної співпраці: Україна, Білорусь, Молдова», «Програма транскордонного співробітництва: Польща -Білорусь-Україна», «Підтримка малого бізнесу в країнах Східного партнерства», «Програма української торговельної політики», «Програма Лідерство в економічному врядуванні – LEV», «Спрощення процедури торгівлі», «Інвестиційний фонд суспільства (Neighborhood Investment Facility - NIF)», «Підтримка ЄС по відновленню економіки в Україні (EU Support to Ukraine to Relaunch the Economy - EU SURE)», «Підтримка вільних та справедливих виробів в Україні», «Подальша підтримка пенітенціарної реформи в Україні», «Посилення імплементації європейських стандартів прав людини в Україні», «Рамкова програма співпраці - РПС (Programmatic Cooperation Framework)», «HORIZON 2020 UKRAINE», «COSME».

Поставлена проблема доповіді: необізнаність у сфері діяльності новітніх методів державної підтримки інноваційних проектів малого та середнього бізнесу.

Організовано висвітлені проекти і програми співпраці та розвитку: «Партнерством для розвитку міст», Європейським Союзом, ЄБРР, Світовим Банком, Німецьким Державним Банком (KfW), Європейським інвестиційним банком (EIB), USAID .

Коротко сутність кожної з програм:

- «ПРОМІС» спрямовано на зміцнення муніципального сектору в Україні, впровадження ефективного демократичного управління та прискорення економічного

розвитку; створення сприятливого середовища для розвитку малого та середнього бізнесу; підтримка процесу децентралізації та інтегрованого планування розвитку на місцевому, регіональному та національному рівнях[2]

- «East Invest» - організація підтримки малого та середнього бізнесу в шести країнах Східного, які володіють потенціалом розвитку взаємного співробітництва та інвестиційних відносин з Європейським Союзом[8]

- «Поглиблена і комплексна зона вільної торгівлі (DCFTA)» фінансування капітальних інвестицій в між 500000 тис.€ і 10 млн. €[11].

- «Зміцнення аудиту та звітності в країнах Східного Партнерства (STAREP)» послуги з підтримки бізнесу; підтримує доступ до позичальників малого та середнього бізнесу та фінансування через модернізований бухгалтерський облік та фінансову звітність[16]

- «Ідентифікація і сприяння енергоефективності інвестицій» надання кредитних ліній в межах місцевих банків і надання технічної, фінансової, правової експертизи одержувачам[]

- «Можливості для малого і середнього бізнесу» охоплює широкий спектр фінансових послуг та продуктів для малого та середнього бізнесу, що збільшують доступність довгострокового фінансування в секторі малого та середнього бізнесу; кредити, у тому числі в національній валюті, інвестиції в акціонерний капітал і гарантії

- «Програма транскордонного співробітництва Україна-Молдова-Румунія» спрямована на поліпшення економічної, соціальної та екологічної ситуації в регіоні, в контексті безпечних кордонів, за рахунок збільшення контакту партнерів[3]

- «Програма транскордонного співробітництва Україна-Угорщина-Румунія-Словаччина» має на меті активізувати і поглибити співпрацю екологічно соціально та економічно стійким способом між Україною на прилеглих районах які мають право Угорщина, Румунія і Словаччина [13]

- «Східне партнерство територіальної співпраці: Україна, Білорусь, Молдова» мета полягає у зміцненні транскордонних контактів між місцевими органами влади, громадами та організаціями громадянського суспільства

- «Програма транскордонного співробітництва: Польща -Білорусь-Україна» програма спрямована на поліпшення економічної, соціальної, та екологічної ситуації в країнах, в рамках безпечних кордонів за рахунок контакту по обидві сторони кордону[14]

- «Програма української торговельної політики» цілі для підвищення потенціалу України співпрацювати з Світовою організацією торгівлі (COT) і системи на використання економічних вигод, доступних через своїх членів [15]

- «Програма Лідерство в економічному врядуванні – LEV» спрямована на поліпшення нормативно-бізнес сприятливих умов за рахунок використання місцевих організацій

- «Спрощення процедури торгівлі» сприяння спрощенню процедур торгівлі шляхом заохочення діалогу між представниками громадянського суспільства та органів державної влади[1]

- «Інвестиційний фонд суспільства (Neighborhood Investment Facility - NIF)» регіональна програма для змішування інвестицій на основі грантових коштів ЄС, що підтримують банки щодо поліпшення доступу до фінансування для приватних компаній, у тому числі спеціальних засобів для: МСБ, нових країн-членів DCFTA

- «Підтримка ЄС по відновленню економіки в Україні (EU Support to Ukraine to Relaunch the Economy - EU SURE)» передбачає підтримку для покращення формування та реалізації політики, послуги допомоги бізнесу, доступ до фінансового і ділового середовища[9]

- «Підтримка вільних та справедливих виробів в Україні» покращити дотримання законодавства про вибори і політичні партії та посилення механізмів розгляду і вирішення справ щодо порушення виборчого законодавства

- «Подальша підтримка пенітенціарної реформи в Україні» удосконалення процедур нагляду за пенітенціарними установами та підтримка поінформованого підходу до розробки

пенітенціарної політики та вдосконалення механізму розгляду скарг ув'язнених та засуджених осіб в Україні

- «Посилення імплементації європейських стандартів прав людини в Україні» підтримка реалізації реформи поліції та боротьби із жорстоким поводженням та безкарністю; імплементації Конвенції про захист прав людини і основоположних свобод на національному рівні через навчання

- «Рамкова програма співпраці - РПС (Programmatic Cooperation Framework)» програма допомоги в реалізації внутрішніх реформ а також співпраця в п'яти пріоритетних областях: захист і заохочення прав людини, забезпечення справедливості, боротьба з погрозами верховенству права, вирішення проблем інформаційного суспільства, сприяння демократичному управлінню[6]

- «HORIZON 2020 UKRAINE» є важливою програмою наукових досліджень та інновацій, серед напрямків якої можна виділити дослідницьку діяльність, інноваційну діяльність підприємств, підприємництво.

- «COSME» програма ЄС для підвищення конкурентоспроможності підприємств і підприємств малого та середнього бізнесу (МСБ)[12].

Отже, представлені програми спрямовані на підтримку малого та середнього бізнесу, фінансування капітальних інвестицій, зміцнення муніципального сектору України, надання кредитних ліній, фінансування послуг та продуктів для малого та середнього бізнесу, бізнес-співробітництво, поліпшення економічної та політичної ситуації, налагодження та поглиблення стійкої співпраці між Україною та країнами близького зарубіжжя, надання бізнес-консультацій, спрощення процедур торгівлі, вирішення проблем щодо порушення виробничого законодавства. Виконання представлених програм має велике значення для підтримки бізнесу в Україні.

Література

1. ІНСТИТУТ ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПОЛІТИЧНИХ КОНСУЛЬТАЦІЙ. THE INSTITUTE FOR ECONOMIC RESEARCH AND POLICY CONSULTING, TRADE FACILITATION DIALOGUE/ [Електронний ресурс]. Режим доступу: [http://www.ier.com.ua/...](http://www.ier.com.ua/)

2. Партнерство для розвитку міст. PROMIC. Partnership for Local Economic Development and Democratic Governance. PLEDDG/[Електронний ресурс], Режим доступу:<http://pleddg.org.ua/>

3. Румунія-Україна-Республіка Молдова програма для транскордонній співпраці/[Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.ro-ua-md.net/uk/>

4. Фонд Східна Європа. East Europe Foundation, ПРОГРАМА USAID "ЛІДЕРСТВО В ЕКОНОМІЧНОМУ ВРЯДУВАННІ/[Електронний ресурс]. Режим доступу: [http://eef.org.ua/...](http://eef.org.ua/)

5. COUNCIL OF EUROPE EUROPEAN UNION /[Електронний ресурс]. Режим доступу: [http://pjp-eu.coe.int/...](http://pjp-eu.coe.int/)

6. COUNCIL OF EUROPE EUROPEAN UNION, Programmatic Cooperation Framework /[Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://eap-pcf-eu.coe.int>

7. EaPTC, Eastern Partnership Territorial Cooperation/[Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.eaptc.eu/>

8. East Invest/[Електронний ресурс], Режим доступу:<http://www.east-invest.eu/>

9. Eu in UKRAINE, Cooperation News, EU aid to Ukrainian SMEs: EU SURE at a glance /[Електронний ресурс]. Режим доступу: [http://euukrainecoop.com/...](http://euukrainecoop.com/)

10. European Bank for Reconstruction and Development. Advice for small businesses /[Електронний ресурс]. Режим доступу: [http://www.ebrd.com/...](http://www.ebrd.com/)

11. European Bank for Reconstruction and Development. EBRD and EU step up support for small businesses in Georgia, Moldova and Ukraine /[Електронний ресурс], Режим доступу:[http://www.ebrd.com/...](http://www.ebrd.com/)

12. European Commission, COSME/ [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://ec.europa.eu/...>
13. Hungary-Slovakia-Romania-Ukraine, ENPI Cross-border Cooperation Programme, Programming of the 2014-2020 period in the frame of ENI CBC/[Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://huskroua-cbc.net/...>
14. PL-BY-UA, ЕИС ПТС Польща - Беларусь - Украина 2014-2020 / [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.pl-by-ua.eu...>
15. SATU, Семінари та тренінги України, Проект (USAID) Торгова політика України/ [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://satu.com.ua/...>
16. WORLD BANK GROUP. Strengthening Auditing and Reporting in Countries of the Eastern Partnership / [Електронний ресурс], Режим доступу: <http://web.worldbank.org/...>

УДК 330.322

Ходакевич Сергій Іванович
к. е. н., доцент
кафедра банківської справи
ДВНЗ «КНЕУ ім.В.Гетьмана»
khs@kneu.edu.ua

АЛЬТЕРНАТИВНІ МЕХАНІЗМИ КРЕДИТУВАННЯ ДРІБНОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

***Анотація:** розглядаються альтернативні механізми кредитування дрібного та середнього бізнесу на основі поєднання Інтернету, інформаційних та фінансових технологій. Показані інноваційні форми кредитування дрібного бізнесу фізичними особами. Запропоновано розвивати такі механізми кредитування в Україні, створивши адекватну правову базу для їх повноцінного використання.*

Кредитування інноваційних проектів дрібного та середнього бізнесу сьогодні є актуальним питанням розвитку економіки. Сектор дрібного та середнього бізнесу може виступити в Україні основою подолання структурної недосконалості та диспропорційності економіки. Дрібний та середній бізнес класично виступає тією ланкою економіки, яка швидко адаптується до змін, різного роду криз та виступає інноватором в багатьох сферах. В той же час ці види бізнесу характеризуються: слабкою фінансовою базою, обмеженим технічним потенціалом, що уповільнює їх розвиток. Вирішення цих проблем потребує підтримки держави, або доступу до доступних фінансових ресурсів банківських установ. Однак затяжна фінансова криза в Україні породжує нові реальності. Зниження активності українських банків на кредитному ринку, посилення з їхнього боку вимог до позичальників примусили бізнес шукати альтернативні шляхи і способи як вкладення (заощадження) грошей, так і кредитування [1]. У зв'язку із поширенням інформаційних технологій такими альтернативними і перспективними джерелами фінансових ресурсів стали такі онлайн механізми, як: краудфандінг (Crowdfunding), акціонерний краудфандінг або краудінвестінг (Equity Crowdfunding, Crowdinvesting), рівноправне кредитування (між фізичними особами або між фізичними особами та бізнесом, відповідно P2P та P2B Lending) [2]. Як свідчить історія, сектор альтернативних фінансів виник поза межами традиційної фінансової системи. В основі його соціально-економічного механізму лежить усунення традиційних фінансових посередників та пряма взаємодія між юридичними та фізичними особами. Передумовою розвитку механізмів альтернативних фінансів є використання мережі Інтернет, фінансових технологій, що надає можливість напряду поєднувати постачальників та споживачів капіталу, знижуючи транзакційні витрати.

Так, P2P-кредитування зазвичай розшифровується як "peer-to-peer" кредитування (рівноправне кредитування) або "person-to-person" кредитування (кредитування від людини людині), інколи вживається також вислів "соціальне кредитування", краудфандінг або краудлендінг (громадське фінансування). Цим терміном зазвичай позначають видачу й отримання позик фізичними особами прямо, без використання традиційних фінансових посередників (банків, фінансових компаній тощо). Краудфандінг є способом залучення коштів на фінансування проєктів, стартапів шляхом збирання добровільних пожертв через інтернет-платформи, проведення благодійних заходів тощо. Організаційно механізм краудфандінгу в Україні можна назвати особистісно-орієнтованим, коли надання коштів здійснюється особі, якій довіряють. Загальносвітовою ж практикою є наявність краудфандінгових платформ, що існують за рахунок комісійних винагород, найбільш відомими з яких є Kickstarter, Indiegogo, де користувач може виступати як кредитором, так і позичальником. На сьогодні світовий обсяг такого кредитування оцінюється 64 млрд дол., а у 2020 р., за оцінками аналітиків Morgan Stanley, може сягнути 300 млрд дол. Середньорічне зростання цього сегмента фінансового ринку перевищує останніми роками 120% [3]. Варто зазначити також, що в світі динамічно розвивається ринок рівноправного кредитування (краудлендінгу), даючи можливість фізичним особам кредитувати інших фізичних осіб або компанії за допомогою відповідних онлайн-сервісів, які, в свою чергу, можуть користуватись послугами інших організацій (бюро кредитних історій, колекторських компаній). Перевага краудлендінга – отримання фінансової винагороди на відміну від благодійної допомоги (отримання не фінансової винагороди) при краудфандінгу.

В той же час, як показав світовий досвід, у разі, якщо фінансування стартапу потребує значних коштів, варто використовувати механізм краудінвестінгу, в межах якого інвестори стають співвласниками компанії. У такий спосіб доцільно залучати кошти тим, хто не має відповідної кредитної історії або не може зацікавити венчурні інвестиційні фонди, бізнес-янголів. Прикладами успішних проєктів, профінансованих через краудінвестінг, є соціальний робот Jibo, пікопроєктор TouchPico [4].

Як показав світовий досвід, такі платформи дозволяють:

- кредитору – кредитувати позичальників без посередників, отримуючи більшу дохідність порівняно з депозитними ставками;
- позичальнику – отримувати доступ до недорогих кредитів;
- банкам – підключитися до платформи та кредитувати позичальників без витрат на пошук клієнтів, оцінку ризиків і колекшн;
- банкам – надавати додатковий сервіс своїм клієнтам і можливість продавати свої компетенції в оцінці ризиків, опрацюванні платежів і стягненні боргових зобов'язань;
- державі – прискорити темпи зростання економіки за рахунок збільшення кількості підприємств, робочих місць і податкових надходжень;
- надавати іншим фінансовим партнерам доступ до забезпечених і контрольованих за проблемністю кредитних портфелів, що дозволить багатьом гравцям на фінансовому ринку повернутися на ринок споживчого та корпоративного кредитування.

Сьогодні в Україні низка банків вже почали використовувати інструмент P2P-кредитування, пропонуючи дохід за депозитами в середньому на 5% річних вищий, ніж за банківськими вкладами. Це зацікавило чимало клієнтів, і на 1 квітня 2016 року обсяг таких операцій сягнув 1,5 млрд грн, зокрема з березневим приростом 0,6 млрд грн. Як бачимо, банки не залишаються осторонь, а беруть участь як інвестори або як продавці кредитного портфеля. Така діяльність банків може знизити навантаження на кредитний портфель банку, перерозподілити ризики, сприяти перетворенню пасивних заощаджень населення у діючий капітал. Але варто зауважити, що такий вид кредитування не підпадає під дію Закону України "Про банки і банківську діяльність" і не регулюється ні Нацбанком, ні іншими регуляторами фінансового ринку [3].

Підсумовуючи, можна сказати, що одним із проблемним питань для України є використання заощаджень населення, які знаходяться в неорганізованих формах, уповільнюючи

розвиток економіки, зокрема сектор дрібного та середнього бізнесу. Важливим чинником, що суттєво впливає на рівень трансформації заощаджень, є розвиненість фінансових ринків, яка передбачає наявність привабливих альтернативних механізмів фінансування. Такими механізмами в Україні можуть стати краудфандінг, краудінвестінг, краудлєдінг. Враховуючи, що розвиток альтернативних механізмів фінансування розвитку дрібного та середнього бізнесу в умовах національної економіки є актуальним питанням з огляду на невикористаний потенціал пасивних заощаджень населення. Однак цей процес повинен отримати адекватну законодавчу підтримки, яка б дозволила суб'єктам розглянутих форм фінансових відносин функціонувати у правовому полі.

Література

1. Андрєєв О.В., Жукова В.Є. P2b краудлєдінг як механізм кредитування малого бізнесу. - Режим доступу: <http://zapysskymgu.org/wp-content/uploads/2016/09/Андрєєв-Жукова-P2B-краудлєдінг-як-механізм-кредитування-малого-бізнесу.pdf>
2. Collins L., Swart R., Zhang B. The Rise of Future Finance: the UK Alternative Finance Benchmarking Report. – Режим доступу : https://www.nesta.org.uk/sites/default/files/the_rise_of_future_finance.pdf
3. Ферчук А. Кредити без посередників. - Режим доступу: <http://gazeta.dt.ua/business/krediti-bez-poserednikov-vitchiznyanim-pozichalnikom-proponuyut-samim-shukati-sobi-kreditoriv-.html>
4. Василенко А.В. Інноваційні методи фінансування інвестиційних проектів // Фінансова політика у системі соціально-економічного розвитку України : тези доп. всеукр. наук.-практ. конф. (Київ, 13–14 квіт. 2016 р.) / І.Я. Чугунов, М.В. Тарасюк, Т.В. Канєва та ін. ; відп. за вип. І.Я. Чугунов. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. – С.204-206. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://knteu.kiev.ua/file/MTc=/ab0627d04c00563fc649a7575cb93e21.pdf>

УДК 336.77

Ходакевич О.В.
Студентка 6 курсу фінансово-економічного факультету
e-mail: hodakevich.oksana@yandex.ua
Науковий керівник: Урванцева С. В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри інвестиційної діяльності
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»

ІПОТЕЧНЕ КРЕДИТУВАННЯ: СУЧАСНИЙ СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Визначено основні тенденції у сфері банківського іпотечного кредитування, узагальнено основні проблеми й шляхи активізації діяльності вітчизняних банків у напрямі кредитування фізичних та юридичних осіб під заставу нерухомого майна.

Іпотечний кредит є ефективним засобом акумулювання й перерозподілу грошових коштів, трансформації заощаджень в інвестиційні ресурси, вирішення актуальної соціальної проблеми забезпечення населення житлом, розвитку комерційного та житлового будівництва, що безпосередньо впливає на значну кількість галузей народного господарства.

Аналіз офіційної звітності НБУ за 2006-2016 рр. дозволив виділити наступні тенденції у сфері іпотечного кредитування:

1) за аналізований період максимальне значення банківського портфелю іпотечних кредитів до ВВП було на рівні 23,5% у 2008 р., мінімальне на рівні 5,7% – у 2006 р.; у 2015 р. значення даного показника знизилось до 8,2%. Середнє значення за останні десять років становило 14,4%, отже у порівнянні з країнами Європи, де частка іпотечного портфелю сягає 40% від рівня ВВП, в Україні даний показник не є значним;

2) невагомий показник питомої ваги іпотечних кредитів серед інших послуг, запропонованих банківським ринком (середнє значення іпотечних кредитів у кредитному портфелі банків України становить 22%, мінімальний рівень спостерігається у 2015 р. – 16,5%, що наочно демонструє рис. 1); зниження даного показника спостерігалось у кризові періоди, що було зумовлено погіршенням умов отримання іпотечних кредитів, зниженням платоспроможного попиту суб'єктів господарювання, стагнацією в економічних процесах;

3) зростання обсягів іпотечного кредитування спостерігаємо до 2008 р., ці процеси супроводжувались низькими відсотковими ставками за кредитами як в національній, так і в іноземній валюті, недосконалою кредитною політикою банківських установ, хитким законодавчим забезпеченням (темپ приросту у 2007 р. становив 293,75%, у 2008 р. – 82,2%);

4) значне зниження обсягів іпотечного кредитування відбулось після світової фінансової кризи: з 222610 млн. грн. на кінець 2008 р. до 208405 млн. грн. на кінець 2009 р. (падіння на 6,4%); 2010 р. характеризувався падінням на рівні 11,1%. У першому півріччі 2009 р. взагалі не було охочих видавати іпотечні позики, хоча ще на початку 2008 р. купівлю житла фінансував 41 банк з 50 найбільших. Ці зміни були викликані такими чинниками, як: зростання інфляції та підвищення курсу іноземної валюти; різке зниження доходів більшої частини суспільства, відсутність відповідного рівня фінансування у національній валюті, обмеження доступу до дешевих закордонних кредитів. З кінця 2008 р. банкам було заборонено видавати кредити фізичним особам в іноземній валюті, також було підвищено відсоткові ставки за кредитними лініями відкритими юридичним особам, водночас з метою зменшення рівня ризику проблемної заборгованості за іпотечним кредитом банківські установи переглянули кредитну політику й підвищили рівень своїх вимог, щодо отримання кредитів клієнтами;

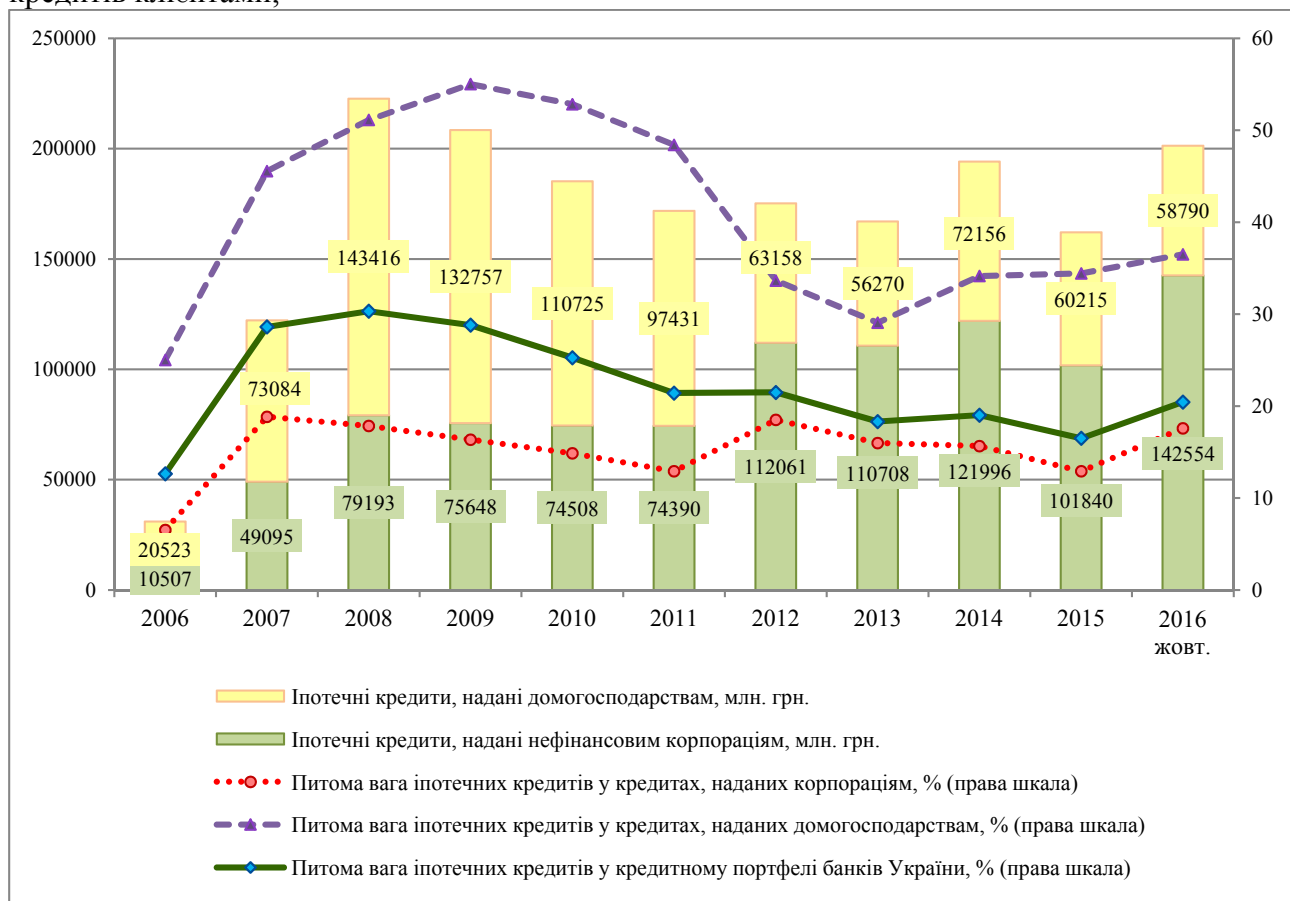


Рис. 1. Іпотечні кредити, надані банками України за 2006 – 2016 роки

Складено автором самостійно за джерелом:[2]

5) у 2011-2012 рр. спостерігалось поживавлення ринку іпотечного кредитування (за кредитами, наданими у гривні юридичним і фізичним особам та кредитами, наданими в іноземній валюті корпораціям), це обумовлено виходом на ринок нових банківських установ зі своїми умовами кредитування. Цей період характеризувався певною стабілізацією економічної ситуації в країні та відновленням довіри клієнтів до банківських установ;

6) сучасний стан іпотечного ринку характеризується від'ємною тенденцією розвитку іпотечного кредитування (приріст портфеля іпотечних кредитів у 2014 р. відбувся виключно за рахунок переоцінки вартості кредитів наданих в іноземній валюті; за кредитами наданими корпораціям – приріст на 11,5%, наданими домогосподарствам – на 48,8%). Це пояснює низка причин, таких як: млявий ринок нерухомості, ризик зниження вартості нерухомості, дефіцит грошових ресурсів, підвищення вимог до платоспроможності позичальника;

7) впродовж досліджуваного періоду значно змінилась структура портфелю іпотечних кредитів вітчизняних банків, з переважання кредитування населення (у 2006 р. питома вага кредитів, наданих домогосподарствам, у загальному обсязі іпотечних кредитів становила 66,1%), паритетного розподілу у 2011 р., до зниження обсягів кредитування домогосподарств й зміщення акцентів на корпоративний сектор упродовж останніх п'яти років (на початок 2016 р. питома вага кредитів, наданих домогосподарствам становила 37,2%);

8) однією з ключових проблем українського іпотечного ринку й досі залишається високий рівень валютизації. Станом на 01.11.2016 р. валютна структура іпотечного портфелю мала такий вигляд: частка кредитів у національній валюті – 40,1%; частка кредитів у іноземній валюті – 59,9% (впродовж десяти років середнє значення іпотечних кредитів, наданих в іноземній валюті становило 64,1%).

Зауважимо, що вітчизняні науковці [3; 4; 5] виділяють проблеми розвитку іпотечного кредитування в Україні, які умовно можна поділити на наступні підгрупи: політико-правові, соціально-економічні, науково-технічні, економіко-географічні.

До політико-правових проблемам відносять: відсутність єдиних принципів, стандартизації та уніфікації процедур іпотечного кредитування; недостатня участь держави у стимулюванні іпотечного кредиту; недостатній захист прав кредитора; не вирішені питання щодо процедури виселення мешканців із житлового приміщення, що підлягає стягненню за іпотечним договором; незначна роль ДІУ на ринку іпотечного кредиту.

Соціально-економічні проблеми включають: загальна нестабільність економіки; інфляційні ризики; обмежений платоспроможний попит населення; висока ціна за іпотечними кредитами; високий рівень валютизації іпотечного ринку; високий рівень ризику дефолту позичальників; загальна недовіра населення до фінансової системи загалом та вітчизняних банків зокрема.

Науково-технічні проблеми пов'язують з: нерозвиненістю механізмів залучення коштів населення; не розвинутою системою рефінансування банківських іпотечних кредитів; недосконалим механізмом ціноутворення на ринку нерухомості.

Економіко-географічною проблемою виступає недостатньо розвинена інфраструктура ринку житла, будівництва житлової й комерційної нерухомості.

Враховуючи означені проблеми, для розвитку іпотечного кредитування доцільним є: удосконалення нормативно-правового забезпечення іпотечного кредитування; стандартизація процедури іпотечного кредитування; створення системи гарантій і прозорих умов діяльності учасників іпотечного ринку; розвиток системи страхування іпотечних кредитів; створення уніфікованої системи рефінансування іпотечних кредитів; зменшення відсоткових ставок за іпотечними кредитами; стимулювати збільшення гривневого сегмента іпотечного ринку; бюджетне сприяння підвищенню рівня доступності житла й іпотечних кредитів для населення; забезпечення проведення обґрунтованої оцінки вартості житла та

ціноутворення в системі житлового будівництва, що сприятиме розвитку житлової іпотеки й доступності житла для широких верств населення.

Зазначимо, що незважаючи на кризову ситуацію, яка склалася на внутрішньому й зовнішніх фінансових ринках, отримані розрахунки свідчать про повільне зростання ємності іпотечного ринку у 2016 р., який у перспективі може перетворитися на один із найбільш динамічних сегментів інвестиційного ринку України.

Література

1. Науменкова С. В. Прогнозування розвитку ринку іпотечного кредитування в Україні / С. Науменкова, С. Саранчук, О. Манзюк // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://fkd.org.ua/article/viewFile/25004/22478>
2. Офіційний сайт НБУ // Грошово-кредитна та фінансова статистика – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27843415&cat_id=44578#1
3. Пахомова І. Г. Проблеми та перспективи іпотечного кредитування в Україні / І. Г. Пахомова, Д. Ю. Єременко // Сталій розвиток економіки. - 2013. - № 3. - С. 362-365. [Електронний ресурс] - Режим доступу: [file:///C:/Users/%D0%9A%D1%81%D1%8E/Downloads/sre_2013_3_79%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/%D0%9A%D1%81%D1%8E/Downloads/sre_2013_3_79%20(1).pdf)
4. Шарова С. В. Визначення проблем іпотечного кредитування в період економічної кризи / С. Шарова, Д. Мартищенко // Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка" - [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/1_2016/22.pdf
5. Шиндель В. С. Іпотечне кредитування в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку / В. С. Шиндель // «Молодий вчений» 1(2) (2015): 97-100. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2015/1/73.pdf>

УДК 330.322

Шендерівська Ліна Петрівна

к.е.н.,

**доцент кафедри організації видавничої справи, поліграфії і книгорозповсюдження
Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені**

Ігоря Сікорського»

e-mail: lina.shenderivska@gmail.com

ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ВИДАВНИЧО-ПОЛІГРАФІЧНОЇ ГАЛУЗІ

Розглянуто фінансування інноваційних проектів суб'єктами видавничої і поліграфічної діяльності з урахуванням галузевих особливостей та сучасного стану розвитку. Визначено чинники, які впливають на можливості залучення інвестицій для фінансування інноваційної діяльності.

У сучасних умовах підприємницька діяльність тісно пов'язана з інноваціями, які в багатьох випадках стають необхідністю для збереження ринкової частки підприємства. Тому виникає потреба у пошуку і використанні усієї множини джерел фінансування інноваційної діяльності. Актуальність вивчення інноваційної діяльності у видавничо-поліграфічній галузі обумовлена її значущістю для прогресу суспільства та безпеки життєдіяльності, але підприємства не мають достатньо власних коштів на активізацію інноваційної діяльності.

Питання фінансування інноваційних проектів досліджують вітчизняні та зарубіжні вчені, а саме, О. О. Карпенко, О. С. Кокин, Н. П. Макашева, О. Марченко, Л. М. Саркисян,

В. Ткаченко та інші. Науковці розглядають різні види джерел і форм фінансування інновацій, виділяючи традиційні та новітні, ті, які можуть надаватися на поворотній (кредити, фінансовий лізинг) і безповоротній основах (субсидії і спонсорські внески), розрізнятися за формою компенсації (участь у капіталі, прибутках, повернення боргу у товарній формі; грошова виплата), режимом надання – прямим (надання коштів) або опосередкованим (пільгове оподаткування) тощо. Водночас потребує більш ґрунтовного вивчення питання фінансування інноваційної діяльності у видавничо-поліграфічній галузі з урахуванням особливостей її розвитку на сучасному етапі.

На державному рівні фінансування інноваційної діяльності надається пріоритетним галузям, але до цієї групи не віднесено видавничо-поліграфічну сферу. Водночас, як зазначають науковці [4], фінансування інноваційної діяльності може здійснюватися і непрямим способом, а саме, шляхом надання податкових пільг, податкових канікул, державних гарантій за комерційними кредитами, податкових кредитів, зменшення бази, що оподатковується на величину капітальних інноваційних витрат, але податкове стимулювання інноваційної діяльності в Україні недостатньо ефективне. Тому актуальності набуває пошук приватних інвестиційних джерел. Дефіцит фінансування інновацій у видавничо-поліграфічній галузі призводить до морального і фізичного спрацювання основних засобів, до зниження рівня конкурентоздатності як окремих підприємств, так і галузі в цілому. Згідно з даними Державної служби статистики [1], рівень фізичного зносу основних засобів у поліграфії впродовж 2013-2015 років становив, відповідно, 61%, 90% та 96%; у видавничій діяльності – 49%, 52%, 56%, темп зростання обсягу інноваційної діяльності у поліграфічній діяльності, відповідно у 2013-2015 роках – 77%, 131%, 44%. Частка собівартості (витрат) реалізованої інноваційної продукції у собівартості реалізованої продукції підприємств поліграфічної діяльності у 2013-2015 році не перевищувала 3%, а саме, 2,09% у 2013 році, 2,08% у 2014 році та 2,93% у 2015 році, що недостатньо для прогресивного розвитку галузі.

Особливість видавничої галузі на сучасному етапі полягає у тому, що зростає попит населення на інформацію в електронній формі, відтак окремі товаровиробники розпочали випуск інноваційних видавничих продуктів, таких як електронні, мультимедійні видання, мобільні додатки, інтерактивні навчальні матеріали, а деякі з видавництв, а саме, «Gutenbergz» (м. Одеса), «Розумники» (м. Київ), «МЦФЕР-Україна» (м. Київ) спеціалізуються на виробництві цих видів продукції. Як показав аналіз, отримати позику комерційного банку на фінансування інноваційної діяльності видавництву по суті неможливо, оскільки позичальник неспроможний забезпечити банку об'єкт застави, за виключенням тих видавництв, які мають власне приміщення. Тому джерелом інноваційного розвитку є або власні кошти, або кошти інвесторів, а в сучасних умовах це є гранти або спільнокошт (краудфандинг).

Беручи до уваги, що держава не надає достатньої кількості грантів на розвиток видавничої галузі, видавництва у більшій мірі орієнтуються на закордонні гранти, а також форму партнерського фінансування. Так, програма Європейського Союзу «Креативна Європа» на період 2014-2020 років на конкурсній основі співфінансує переклади однією з мов ЄС та видання художніх творів, а також просування книг, переклад яких уже здійснено. Частка коштів, які надаються видавництву на реалізацію проекту, залежить від тривалості гранту, а саме, щонайбільше 60% на дворічний грант (серія з 3-10 видань) та максимум 50% від загальної потреби на чотирирічний грант (серія з 5-10 видань), ліміт фінансування складає 100 тис. євро на проект [3]. Ця програма сприятиме підвищенню консолідації окремих видавництв, оскільки до участі у конкурсі допускаються проекти як окремих, так і груп видавців. Крім того, залучення зовнішніх коштів на фінансування традиційної діяльності дозволяє спрямовувати заощаджені власні ресурси на інноваційні розробки.

У грантових програмах беруть участь також поліграфічні підприємства. Однією з найбільш перспективних є програма Європейського Союзу «Горизонт 2020», оскільки вона сприяє поєднанню виробничого, наукового, освітнього потенціалів задля вирішення

актуальних прикладних завдань, надаючи фінансування спільним інноваційним проектам вищих навчальних закладів та підприємств.

До новітніх джерел фінансування інноваційної діяльності належить спільнокошт, який набуває поширення завдяки розвитку інтернету. Збір коштів відбувається, як правило, на спеціальних майданчиках в інтернеті, так званих краудфандингових платформах (<https://biggggidea.com/>, <http://komubook.com.ua/projects> та інші). Перевага цього джерела фінансування полягає в тому, що кошти надаються на безповоротній основі або за помірну компенсацію – сувеніри чи продукцію, для випуску якої організовано збір коштів, крім того існує ймовірність залучити інвестора, який буде зацікавлений у розвитку проекту та забезпечить його подальше фінансування.

Як показав аналіз, пошук інвесторів може відбуватися і через соціальні мережі. Зокрема, на сучасному етапі розвитку поліграфічної галузі одна з актуальних проблем – це недостатній рівень підготовки багатьох клієнтів для користування он-лайн конструкторами замовлень, відтак, вони потребують допомоги професійних дизайнерів. Таким чином виникає необхідність інтеграції дизайнерів у процес он-лайн прийому замовлень, а з часом і розробка програм (Machine Learning), які здійснюватимуть адаптацію макету з урахуванням запитів замовників і умов виробництва. Цей інноваційний для поліграфічної галузі проект має назву Designe2Print, а його розробник здійснює пошук інвестора через соціальну мережу Facebook. Заявлений обсяг інвестицій становить 30 тис. доларів США, інвестору запропонована комерційна винагорода у обсязі 10% від прибутку та 10% корпоративних прав [2]. Таким чином, у видавничо-поліграфічній галузі заохочується венчурне фінансування.

На залучення джерел для фінансування інноваційної діяльності істотний вплив має вид інновацій. Одними з найбільш затребуваних у сучасних умовах інновацій у поліграфії є техніко-технологічні, а їх розробники – це виробники поліграфічного обладнання, науково-дослідні інститути, рідше – безпосередні виготівники друкованої продукції. Тому інноваційна діяльність у поліграфічній галузі головно пов'язана із впровадженням нового обладнання, а його придбання фінансується за рахунок кредитів комерційних банків або на умовах фінансового лізингу. Економічно більш вигідно використовувати фінансовий лізинг, тому що він менший за ціною, ніж кредит комерційного банку, оперативніший за відшкодуванням, оскільки джерелом відшкодування боргу є ширша база – не лише прибуток, а і амортизаційні відрахування.

До ключових проблем видавничо-поліграфічної галузі, що обмежує можливості залучення у достатньому обсязі джерел фінансування інноваційного розвитку належить низький рівень інвестиційної привабливості. Водночас, підвищення конкурентоздатності продукції, рентабельності могли б сприяти залученню нових джерел фінансування інновацій. Тому на даному етапі розвитку для стимулювання інноваційної діяльності доцільно залучати також нефінансові ресурси, зокрема, використовувати IT-сервіси, які надаються на безкоштовній основі. До таких належить віртуальний інкубатор для стартапів Cloud Business City, створений офісом Microsoft в Україні. На початкових етапах стартапи не отримують прямого фінансування, натомість їм надаються доступ до віртуальних офісів, створених на базі технологій Microsoft Azur, підтримка менторів та канал продажу, а у процесі розвитку стартапів Microsoft оцінює їх комерційну привабливість і ухвалює рішення про доцільність інвестування. Така форма підтримки інноваційних проектів дозволяє інвестору зменшити інвестиційні ризики, а інноватору збільшити ресурсний потенціал.

Крім того, подальший розвиток окремих елементів фінансової системи, а саме, інституційних інвесторів (пенсійних фондів, страхових компаній, кредитних спілок) розширить можливості підприємств по залученню нових джерел фінансування. З метою стимулювання розвитку фондового ринку в Україні реалізовувалася відповідна програма, зокрема, «Програма розвитку фондового ринку України на 2012-2014 роки», на наступний період була розроблена «Програма розвитку фондового ринку України на 2015 - 2017 роки «Європейський вибір – нові можливості для прогресу та зростання», але станом на кінець 2016 року мала лише статус проекту. Як показав аналіз проекту Програми [5], у ньому

задекларовані прогресивні заходи для збільшення притоку інвестицій, такі як захист прав інвесторів, здійснення ефективного ризик-менеджменту, підвищення рівня прозорості ринку, імплементація міжнародних норм у фінансовому секторі тощо. Залучення іноземних інвесторів актуально для тих інновацій, які можуть бути успішно комерціалізовані у різних країнах, що збільшить рівень доходу інвесторів.

За результатами проведеного дослідження нами виокремлено чинники, які впливають на можливість залучення джерел фінансування інноваційної діяльності.

I Чинники, пов'язані з пропозицією фінансових ресурсів: стан фінансового ринку; доступ до іноземних інвестиційних джерел; державна політика у сфері інновацій; розвиненість сучасних способів стимулювання інновацій (краудфандинг, бізнес-інкубатори тощо).

II Чинники, пов'язані з об'єктом фінансування: інвестиційна привабливість інноваційного проекту, а саме, актуальність, прибутковість і ризики, обґрунтованість проекту; вид інновацій; життєвий цикл інновації, можливості його подовження та розробки супутніх інновацій; обсяг і умови фінансування; етап інноваційної діяльності, на якому залучаються інвестиції; масштаб діяльності інноватора, досвід його роботи на ринку, економічний стан, інноваційна активність і результативність.

В сучасних умовах актуальним є впровадження інновацій у різні сфери діяльності підприємства, що дозволить не лише збільшити конкурентоздатність продукції за рахунок поліпшення якості, удосконалення продукту, розширення асортименту, але й оптимізувати виробничо-господарські процеси, відтак підвищити рівень інвестиційної привабливості.

Отже, забезпечення ефективного управління інноваційною діяльністю підприємства ґрунтується на систематичній роботі, пов'язаній з вивченням потреб споживачів, орієнтацією на підвищення рівня задоволення споживчих запитів, у тому числі персоналізованих, моніторингом наявних інноваційних розробок, пошуком шляхів підвищення ефективності діяльності підприємства, дієвих форм консолідації у сфері інноваційної діяльності, диверсифікації джерел фінансування інноваційних проектів.

Література

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] : [офіц. сайт]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Дубровин И. Запускаю новый инновационный стартап, на основе 3-х предыдущих. [Электронный ресурс] / И. Дубровин // Полиграфия Украины – Режим доступа: https://www.facebook.com/groups/poliukr/1126073254142007/?notif_t=group_activity¬if_id=1480256983950337.
3. «Креативна Європа» запрошує видавців подавати заявки [Електронний ресурс] // Читомо. – Режим доступу: <http://www.chytomo.com/calendar/kreativna-yevropa-zaproshuye-vidavciv-podavati-zayavki>.
4. Марченко О. Напрями податкового стимулювання інноваційної діяльності підприємств [Текст] / О. Марченко, В. Ткаченко // Економіст. – 2013. - №1. – С.13-17. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econ_2013_1_9.
5. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс] : [офіц. сайт]. – Режим доступу: <http://nssmc.gov.ua/fund/development/plan>.

УДК 657.6

ОСОБЛИВОСТІ ПЕРВИННОГО ОБЛІКУ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ ЗА ЖИТТЄВИМИ ФАЗАМИ

Інвестиційна діяльність є рушійною силою економічного розвитку суб'єктів господарювання адже генерує додаткові фінансові ресурси для розвитку бізнесу. Синтезуючи роботи вітчизняних та зарубіжних вчених у сфері інвестування, а саме у дослідженні природи та сутності інвестиційного проекту та розробки системи ефективного управління ним, можна спостерігати певну логіку у виокремленні етапів інвестиційного проекту: від зародження інвестиційної ідеї до досягнення певної економічної чи соціальної мети.

Наприклад, велика кількість учених, зокрема Майорова Т.В., Пересада А.А. , Гонтарева І.В. Караваєва Є.П., виокремлюють три основні фази реалізації інвестиційного проекту: передінвестиційну, інвестиційну (укладання контрактів, розроблення проектно-кошторисної інформації, підготовка персоналу, пусконаладжувальні роботи і т.д.) та експлуатаційну фазу (уведення в експлуатацію, доведення до проектної потужності, оновлення основних фондів і т.д.). Такий поділ спричинений встановленням меж інвестиційної активності та зон відповідальності менеджменту в процесі інвестування. У даному контексті цілком поділяємо погляди Верби В.А., Грицай Т.Л., Бичкової С.М., Васильєвої О.В., Богдан Н.М., які з різним ступенем деталізації у своїх дослідженнях виділяють чотири основні послідовні взаємодоповнюючі фази реалізації інвестиційного проекту (табл. 1.)

Таблиця 1.

Фази реалізації інвестиційного проекту

№	Фаза інвестиційного проекту	Ключові компоненти
1.	Передінвестиційна	- Генерування інвестиційної ідеї - Формування інвестиційної концепції та стратегії - Складання бізнес-плану - Передінвестиційний аналіз ключових показників ефективності інвестиційного проекту, прогнозування сценаріїв розвитку проекту. - Прийняття управлінського рішення щодо можливості інвестування та пошук ресурсів.
2.	Інвестиційна	Матеріалізація інвестиційної мети : створення чи придбання об'єкта інвестицій, контроль реалізації бізнес-плану, аналіз відхилень, прогнозування та управління ризиками бізнесу.
3.	Експлуатаційна (виробнича)	Повернення інвестованих коштів та використання об'єкта інвестування як бази генерування додаткового економічного чи соціального ефекту,
4.	Трансформаційна (ліквідаційна)	Продаж, ліквідація чи трансформація об'єкта інвестування

Кожна з перелічених фаз реалізації інвестиційного проекту вимагає якісного інформаційного забезпечення для прийняття адекватних та ефективних управлінських рішень. При чому, однією з найважливіших складових інформаційного забезпечення управління інвестиційним процесом є система бухгалтерського обліку та бухгалтерська звітність як її результативний продукт [Здерник В.С. Формування інформації про операції з фінансовими інвестиціями у звітності підприємства.].

За класичною схемою бухгалтерського обліку всі без виключення господарські операції відображаються в первинній документації та записуються до облікових регістрів, що являють собою певним чином згруповану первинну інформацію, яка відображає структуру та

динаміку об'єктів обліку за певний період. Отже, об'єктом бухгалтерського обліку інвестицій є господарські операції, пов'язані з інвестиційною активністю підприємства, що фіксуються у відповідних первинних документах та групуються в облікових регістрах. Надалі підсумкові записи в регістрах зіставляються з даними первинних документів та сформована облікова інформація використовується для складання фінансової звітності. Схема облікового процесу зображена на рис. 1.

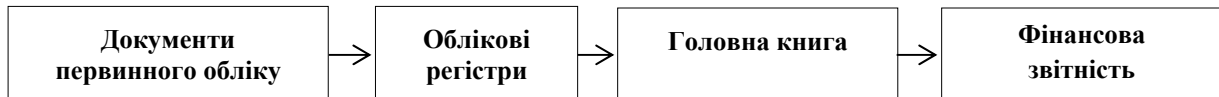


Рис. 1. Загальна схема облікового процесу [Здерник, Орлова В.К., Фінансовий облік]

Отже, зазначена загальна схема облікового процесу стосується кожного етапу реалізації інвестиційного проекту, та на кожному з них має певні особливості, що характеризують стадію реалізації проекту(рис 2.).

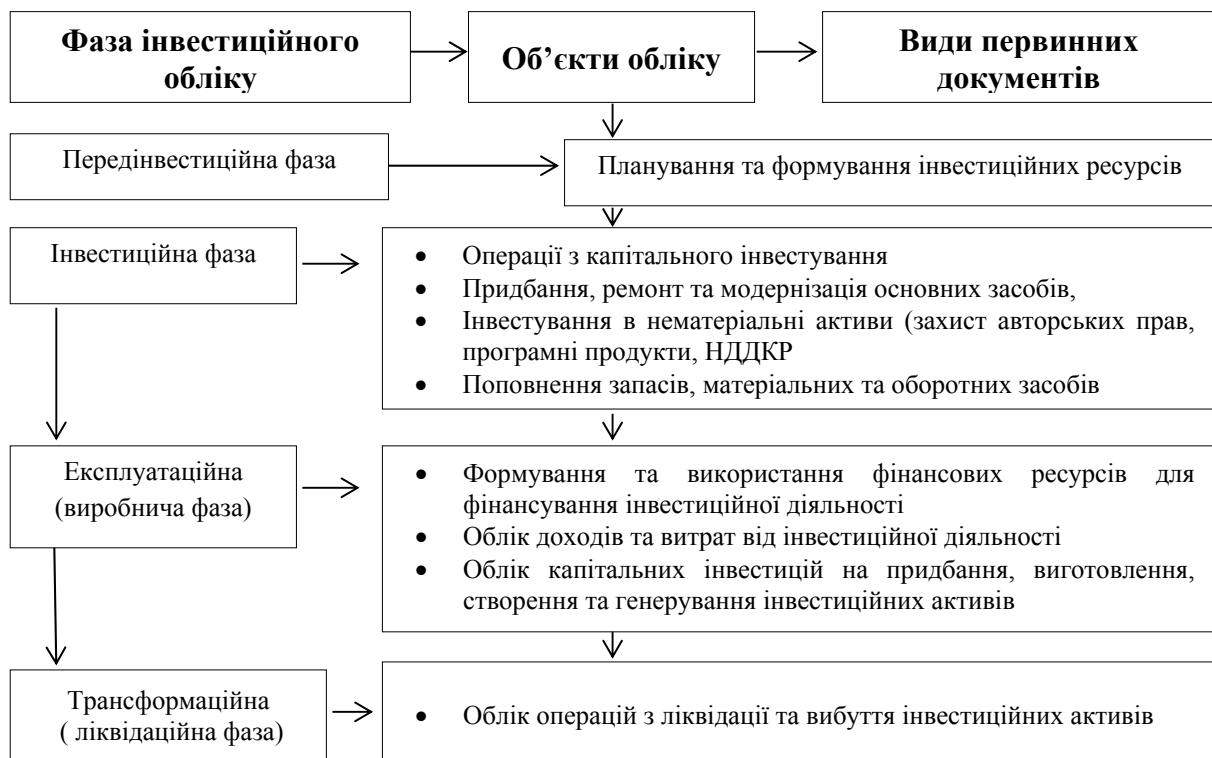


Рис. 2. Схема первинного обліку фаз реалізації інвестиційного проекту

Призначенням бухгалтерського обліку є виявлення, вимірювання, реєстрація, накопичення, узагальнення, зберігання та передача інформації про господарські операції, які складають діяльність підприємства, зовнішнім та внутрішнім користувачам для прийняття рішень. Аналізуючи фази життєвого циклу інвестиційного проекту, можна зробити висновок, що формування облікових даних та звітності є невід'ємним елементом інформаційного забезпечення управління та контролю інвестиційною, експлуатаційною та трансформаційною стадіями реалізації проекту, у той час, коли передінвестиційна стадія є об'єктом економічного аналізу. Отже, формування облікових даних починається саме на інвестиційній стадії з моменту прийняття управлінського рішення щодо інвестування.

Література

1. Бондар М. Обліково - аналітична інформація в управлінні підприємницькою діяльністю. Сучасні тенденції розвитку теорії обліку, аналізу і аудиту/ М. Бондар// Економічний аналіз. — 2010.— Вип. 6.—С. 13-16.

2. Волощук Л.О. Обліково-аналітичне забезпечення управління інноваційним розвитком підприємства / Л.О. Волощук// Наукові праці Одеського політехнічного університету. — Вип. 2 (36).— Одеса. — 2011. — С. 329-334

3. Даньків Й.Я., Крупка Я.Д., Остап'юк М.Я., Гетьман О.М. Облікова інформація в системі управління інвестиційною діяльністю/ Й.Я. Даньків, Я.Д. Крупка, М.Я. Остап'юк, О.М. Гетьман// Науковий вісник Ужгородського університету. – Вип. 2 (43).— 2014 р. — С. 173- 178

4. Здреник, В. С. Формування інформації про операції з фінансовими інвестиціями у звітності підприємства [Текст] / Василь Степанович Здреник // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2013. – Том 13. – С. 422-428.

УДК: 336.011

Ярмоленко Сергій Григорович
аспірант кафедри страхування
«Київського національного економічного
університету імені Вадима Гетьмана»
e-mail: yarmiksuper@gmail.com

МОНІТОРИНГ В УПРАВЛІННІ ІНВЕСТИЦІЙНИМИ РИЗИКАМИ СТРАХОВИКА

Анотація. В даній науковій роботі автором було висвітлено поняття моніторингу в управлінні інвестиційними ризиками страховика. Показано розвиток моніторингу в історичному розрізі та його становлення та подальший розвиток в економіці. Висвітлено основні функції які притаманні саме моніторингу ризиків інвестиційної діяльності страховика.

Вступ. Будь-яка інвестиційна діяльність потребує якісного управління, контролю та безперервного спостереження. Одним із способів контролю та спостереження являється моніторинг або система моніторингу. Моніторинг являється основним інструментом, який може дозволити якісно управляти інвестиційною діяльністю суб'єкта господарювання та забезпечити ефективність інвестиційної стратегії та механізму реалізації інвестиційної політики, являється моніторинг.

Постановка проблеми. На сьогодні система управління ризиками інвестиційної діяльності страховика потребує значної модернізації та адаптування до сьогоденних економічних реалій. Особливо після того як економіка України почала вливатися в глобальну економіку світу, а саме з виходом на вітчизняні фінансові ринки нових транснаціональних компаній які мають в своєму розпорядженні більший досвід та більш прогресивні системи в управлінні бізнес процесами. Однією з таких прогресивних систем управління являється система моніторингу за інвестиційною діяльністю суб'єкта господарювання. Що дає змогу транснаціональним компаніям підвищити власну продуктивність в сфері інвестицій. Таким чином моніторинг являється дуже важливою темою для вивчення, розробки та подальшого впровадження як в суб'єктах господарювання так й в економіці в цілому.

Результати дослідження. Моніторинг є одним з найважливіших компонентів в управлінні та контролі ризиків інвестиційної діяльності страховика. Основною ціллю проведення моніторингу ризиків при інвестиційній діяльності страховика являється виявлення на початкових стадіях обставин які можуть негативно відобразитись на діяльності страховика. Так як і в будь якій іншій діяльності моніторинг інвестиційних ризиків ціле направлений на певні об'єкти або області та тісно зв'язаний з контролем та подальшим

зменшенням впливу ризику на інвестиційну діяльність. Взагалі будь-яка система моніторингу являє собою не просто систему спостереження за діяльністю, а перш за все попередження про можливі коливання від запланованого ходу діяльності процесів ризик менеджменту інвестиційної діяльності страховика [2].

Перші системи моніторингу ризиків були розроблені в середині ХХ століття, та безпосередньо базувалася на аналізі статистичних даних та виявленню трендів. Подальшим витком в розвитку системи моніторингу за діяльністю відбулося впровадження системи раннього попередження про небезпеку та можливість її настання які в свою чергу опирались на показники емпіричних та розрахунково-діагностичних даних а також кількісного та якісного аналізу можливого настання ризику.

Під емпіричними даними слід розуміти дані які були здобуті об'єктом під час здійснення дослідження суб'єкту за допомогою емпіричного методу. Емпіричний метод в свою чергу являє собою пізнання економічної реальності на певному рівні. На сьогодні існує два види емпіричних методів такі як: економічне спостереження та економічний експеримент. Під час емпіричного дослідження ризик-менеджер має справу перш за все з економічними фактами, які він фіксує під час господарської діяльності суб'єкту господарювання, та на основі яких робить власні висновки.

Що ж стосується розрахунково-діагностичних даних, то це дані які виникають під час розрахунку можливих показників майбутніх періодів при кількісно та якісному аналізі. Кількісний аналіз ризиків інвестиційної передбачає чисельне визначення величин різних ризиків. Загалом кількісний аналіз ризиків інвестиційної діяльності базується безпосередньо на теорії ймовірностей, математичній статистиці, а також теорії дослідження операцій. Для якісного проведення кількісного аналізу ризиків потрібно два фактори: це наявність попередньо проведеного базисного розрахунку проекту та проведення попереднього якісного аналізу. На практиці найчастіше застосовуються наступні методи кількісного аналізу ризиків інвестиційної діяльності як [1]:

- Метод сценаріїв
- Дерево рішень
- Аналіз чутливості показників ефективності
- Імітаційне моделювання – метод Монте-Карло

Всі методи якісного аналізу ризиків які зазначені вище базуються теорії часової вартості грошей та ймовірностних підходах. Якісний аналіз являє собою систему розрахунків по виявленню та ідентифікації можливих видів ризиків, які притаманні тому чи іншому виду інвестицій та пояснює причини та фактори які впливають динний вид ризику. Основним поштовхом для проведення якісного аналізу ризиків інвестиційної діяльності є чітке розуміння всіх можливих ризиків інвестиційного проекту. Основними результатами якісного аналізу ризиків інвестиційної діяльності страховика являється:

- Виявлення конкретних ризиків притаманних певному виду інвестиційній діяльності та причин їх настання
- Аналіз вартості еквівалент гіпотетичних наслідків при настанні виявлених ризиків
- Запропоновані методи зниження впливу та мінімізації втрат їх вартість та оцінка

Загалом якісний аналіз ризиків інвестиційної діяльності проводиться на початку вибору об'єкта інвестування суб'єктом господарювання, а оцінка після його проведення являється вирішальною при відборі серед інших проектів інвестування.

В сучасній практиці моніторинг розглядається як процес регулярного аналізу відхилень показників ризиків інвестиційної діяльності страховика в цілому й в розрізі по видам, а також степені відповідності прийнятих рішень по їх мінімізації за збереження максимальної кількості прибутковості. Що в свою чергу дає нам змогу розглядати моніторинг ризиків інвестиційної діяльності страховика як поточну оцінку ризиків на основі систематичного збору та обробки управлінської інформації в відповідності з вимогами затверджених

методик, а також виявлення динаміки та відхилень від прийнятих норм ризиків інвестиційної діяльності в цілях установаження степені їх впливу на діяльність страховика [3].

На сьогоднішній час на практиці широке застосування в моніторингу ризиків інвестиційної діяльності здобули системи спостереження за стратегічними співставляючими (Strategic Issue Management, SIM), головної відмінністю посеред інших систем які функціонують на фінансовому просторі полягає в тому щоб передбачити настання негативного сценарію розвитку подій, а не просто його констатувати.

Моніторинг ризиків інвестиційної діяльності страховика дає можливість виконувати такі функції в управлінні даними ризиками як :

- Постійне спостереження за процесами та об'єктами інвестиційної діяльності страховика

- Безперервне отримання даних по стану об'єкта моніторингу

- Спостереження за виконанням тих чи інших функцій під час управління ризиками інвестиційної діяльності.

Моніторинг ризиків інвестиційної діяльності на своїй меті впровадження завжди має чіткі цілі, сформульовану мету, що визначає область моніторингу об'єкта. Під об'єктом моніторингу ризиків інвестиційної діяльності слід розуміти процес управління інвестиційною діяльністю. В залежності від сфери впливу ризику інвестиційної діяльності моніторинг можна поділити за видами такими як :

- Фінансовий моніторинг, тобто повне контролювання процесу купівлі, продажу, ціни, трендів куплених інвестиційних активів

- Технічний моніторинг, моніторинг за якістю виконання працівниками, та службами своїх завдань які мають прямий або опосередкований вплив на процес інвестиційної діяльності

- Балансовий моніторинг, контроль за впливом інвестиційного портфеля страховика на інші види діяльності страхової компанії.

- Моніторинг маркетинговий (моніторинг іміджу ск), проведення спостережень, за діловим іміджем страхової компанії на економічному просторі країни.

На сьогоднішньому етапі економіки дані напрями моніторингу являються основоположними майже для всіх страхових компаній, оскільки можуть надати повну інформацію про стан та перспективи подальшої діяльності страховика на інвестиційному ринку.

Висновки. Отже виходячи з вище зазначеного можна зробити висновок, що моніторинг та система моніторингу входить до базових аспектів в управлінні та контролю ризиків за інвестиційною діяльністю як страховика так і інших суб'єктів в господарській діяльності, як для галузей так і для економіки в цілому. Моніторинг повинен здійснюватися циклічно та безперервно для попередження можливих відхилень в діяльності суб'єкту господарювання від запланованого результату, а також попереджувати ризики, а не констатувати їх виникнення.

Література

1. Miccolis J., Shah S. Enterprise Risk Management. An Analytic Approach A Tillinghast – Towers Perrin Monograph Parsippany / J. Miccolis, S. Shah. – N. J., 2001. – 38

2. Проблеми економічного ризику: аналіз та управління. Збірник наукових праць за матеріалами Першої Всеукраїнської науково-практичної конференції (26-28 жовтня 1998 р.). - К.: КНЕУ, 1998.

3. Осовська Г.В., Щехорський А.Й. Деякі питання моделювання ризику незапитаної продукції. Вісник ДААУ. – 2000, № 2 – с. 206.

ВАРТІСТЬ І ЦІНА ІНФОРМАЦІЙНИХ ТОВАРІВ

Традиційно у сфері інформаційного підприємництва використовуються електронні бізнес-моделі (або бізнес-моделі електронного бізнесу): модель на основі фактичного стандарту; модель комутатор; модель на основі рішень споживачів; модель на основі піраміди інформаційної продукції; модель представлення продукції як мультикомпонентної системи; модель на основі багатошарового або мультиплікативного прибутку; модель підприємницького типу; модель доступу до споживача через особливі канали; модель задоволення особливих потреб; модель широкого асортименту однієї категорії; модель дистрибуції з низькими витратами. Відмінності у організації діяльності ІТ компаній чи створених ними бізнес-моделей позначається на специфіці розподілу доходів за різними роками життєвого циклу інформаційних рішень

Сьогодні слід констатувати, що змінюються формат чи способи реалізації окремих фаз бізнес-процесів ІТ компаній:

- 1) реклама у засобах масової інформації замінюється рекламними оголошеннями у електронних ресурсах;
- 2) первинний контакт перестає бути візуально персоніфікованим, а переходить у сферу віртуального спілкування;
- 3) змінюється місце споживчого вибору та придбання товару, споживач використовує он-лайн сервіси, інтернет-магазини, електронні аукціони замість відвідування точок продажу товару;
- 4) розвиток комунікаційних каналів і систем електронних платежів дозволяє також перевести факт розрахунків за товар, дистанціювати споживача від необхідності відвідування банківських установ чи проводити операції з готівкою;
- 5) змінюється значення логістичних структур компаній, традиційні формати доставки різними видами транспорту замінюються миттєвою доставкою інформаційними каналами, відкриттям доступу до дистанційних серверів тощо.

Виділяють три ключові фактори, що впливають на ціну інформаційних товарів:

- 1) ринкова вартість інформаційного товару, який володіє певним рівнем унікальності, популярності чи іншими характеристиками, які формують поточну оцінку споживача;
- 2) витрати на розвиток компанії, як складова ціноутворення на інформаційні товари, впливають на зростання потенціалу, конкурентоспроможності компанії; найчастіше придбання нових інформаційних рішень відноситься саме до цих витрат;
- 3) приріст вартості бізнесу покупця інформаційного рішення визначається масштабом його впливу на ефективність бізнесу, а також залежить інвестиційної оцінки придбання (зростання) нематеріальних активів компанії.

Методологічною основою економічних досліджень вартості інформаційних товарів на основі представленої вище моделі виступають різновиди цінності. Саме визначення тих чи інших видів цінностей, які можуть бути монетизовані на основі ринкових угод, формує базис економічних розрахунків ефективності інформаційного бізнесу.

Виходячи з цього, нами визначається такі види цінності, які дозволяють говорити про можливість реалізації ринкових угод у сфері купівлі-продажу інформаційних товарів:

- соціальні цінності – інформаційні товари дозволяють підкреслити приналежність, соціальний статус, владу чи контроль над іншими соціальними групами, домінування,

контроль над оточенням, досягнути певний рівень комфортності, корисності, рівноправності з іншими користувачами;

- емоційні (гедоністичні) цінності – відчуття комфортності, власної значимості, задоволення, естетичної насолоди, які формуються на основі використання інформаційних продуктів (мобільних додатків, телевізійних програм, тематичних спільнот тощо);

- стимули та епістимічні цінності – відчуття новизни та здобуття нових знань, хвилювання, які здобуваються в процесі пригод, проходження випробувань, гри;

- розвиток та цінності само актуалізації – відчуття незалежності, самодостатності, самовизначення, які здобуваються на базі використання мультимедійних продуктів, сервісів створення сайтів тощо;

- традиційні (класичні) цінності – відчуття поваги, визнання та прийняття традиційних звичаїв та культурних правил, релігійних цінностей, на основі класичного дизайну, розробки традиційних інформаційних продуктів;

- цінності безпеки – відчуття захищеності, соціального порядку, здоров'я, комфорту, свободи, відсутність страхів, які досягаються за допомогою систем обмеженні доступу, антивірусних програм, каналів екстреного зв'язку та інше;

- універсальні цінності – відчуття розуміння, толерантного ставлення, екологічного захищеності, які досягаються за рахунок інформаційних продуктів покращання довкілля, захисту дикої природи тощо.

- На базі представлених вище різновидів цінності розвиваються ті чи інші сегменти ринку інформаційних товарів: інтернет-магазини, бібліотеки тематичної інформації, колабораційні платформи, соціальні мережі тощо. Фактично споживач є співучасником процесу створення та використання інформаційного товару, приймаючи у тій чи іншій формі участь у плануванні діяльності розробка цього інформаційного рішення.

Вважаємо, що можна говорити про такі ключові складові чи сфери формування вартості інформаційних товарів:

1. ефективна обробка інформації в межах ІТ системи компанії дозволяє створити частину доданої вартості і суттєво впливає на вартість інформаційного товару на ринку, фактично частково формуючи його собівартість;

2. своєчасність отримання споживачем інформаційного рішення дозволяє говорити про ступінь релевантності інформаційного товару ринковій ситуації, потребам споживачів чи інших обставинам; звідси частина вартості інформаційного товару формується у споживача і знаходиться поза зоною (повністю або частково) впливу постачальника;

3. унікальність інформаційного рішення та його доступність є основою конкурентоспроможності цього товару на ринку, метою його споживання покупцем, а звідси слід визнати, що частина вартості ІТ-товарів формується провайдером;

4. рівень трансакційних витрат і додаткові витрати для всіх учасників інформаційних товарів визначаються доступністю та вартістю комунікаційних каналів або ж ІТ-інфраструктури .

Література

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. - СПб. : Питер Ком, 1999. – 120 с.
2. Бернштейн Л. А. Аналіз фінансової звітності: теорія, практика та інтерпретація / Л. А. Бернштейн ; пер. з англ. – К. : інформаційний вісник, 2003. – 167 с.
3. Богатирський А.П. Основи фінансового аналізу суб'єкта підприємницької діяльності / А.П. Богатирський. – Дн-к. : Крок, 2005. – 175 с.
4. Кудина М. В. Финансовый менеджмент [уч. пособ.] / М. В. Кудина. – М. : ИД ФОРУМ, ИНФРА-М, 2008. – 245 с.

5. Прокопенко И. И. Управление производительностью: практическое руководство [пер. с англ.] / И. И. Прокопенко. — К.: Техника, 1990. — 319 с.
6. Синк Д. С. Управление производительностью: планирование, измерение и оценка, контроль и повышение [пер. с англ.] / Д. С. Синк. — М. : Прогресс, 1989. — 528 с.
7. Эйлон С. Система показателей эффективности производства (прикладной анализ) [пер. с англ.] / С. Эйлон, Б. Голд Б., Ю. Сьюзан. — М. : Экономика, 1980. — 250 с.

Наукове видання

Фінансове забезпечення інноваційних проектів малого та середнього бізнесу: глобальні виклики та українські реалії

Збірник матеріалів
I Міжнародної науково-практичної
конференції

7 грудня 2016 року

Видано в авторській редакції

Підписано до друку 26.12.16.

Зам. № 16-5276

**Державний вищий навчальний заклад
«Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»**

03680, Україна, м.Київ, пр. Перемоги, 54/1

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру
суб'єктів видавничої справи (серія ДК, №235 від 07.11.2000)

Тел./факс (044) 537-61-41; тел.(044) 537-61-44

E-mail: publish@kneu.kiev.ua

