

*Міністерство освіти і науки України
Східноєвропейський університет економіки і
менеджменту*

***Вісник
Східноєвропейського університету
економіки і менеджменту***

Науковий журнал

***СЕРІЯ:
ЕКОНОМІКА І МЕНЕДЖМЕНТ***

Заснований у серпні 2007 року

№ 1 (5), 2009

Черкаси 2009



Свідоцтво про державну реєстрацію
ЧС №549 від 21.08.2007.

*Рекомендовано до друку вченою радою
Східноєвропейського університету економіки і менеджменту,
протокол № 9 від 28 травня 2009 р.*

Засновник: Східноєвропейський університет економіки і менеджменту
Видавець: Східноєвропейський університет економіки і менеджменту
Адреса: вул. Н.-Левицького, 16, м. Черкаси, 18036, Україна

**Постановою президії ВАК України від 02 липня 2008 року № 1-05/6
журнал визнано науковим фаховим виданням**

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

Почесний редактор, д-р техн. наук, проф., засл. діяч науки і техніки
України, академік Інженерної академії України,
президент університету **Р.А. Аблязов**

Головний редактор, д-р екон. наук, проф. **В.К. Васенко**

Заступник головного редактора, канд. екон. наук, проф., засл. економіст
України **Б.П. Дмитрук**

Редакційна колегія:

д-р екон. наук, проф. **О.С. Чмир,**
д-р екон. наук, проф. **В.І. Пила,**
д-р екон. наук, проф., академік АЕН України
І.І. Кукурудза,
д-р екон. наук, проф. **В.В. Чепурко,**
д-р екон. наук, проф. **В.Ф. Медведєв,**
д-р техн. наук, проф. **І.С. Задорожний,**
канд. екон. наук **І.П. Шульга** (відповід. секретар)

Науковий журнал публікує статті з економічних проблем підприємств різних галузей промисловості, національного господарства, фінансів і кредиту, бухгалтерського обліку і аудиту, менеджменту, маркетингу, підготовлені професорсько-викладацьким складом, науковими співробітниками, аспірантами та здобувачами наукових ступенів вищих навчальних закладів, а також ученими та спеціалістами інших організацій, підприємств, установ.

Призначений для науковців, викладачів, аспірантів і студентів, спеціалістів національного господарства, державних і регіональних органів управління.

- Статті для публікації в науковому журналі відбираються на умовах конкурсу.
- Відповідальність за достовірність фактів, дат, назв, імен, прізвищ, цифрових даних, які наводяться, несуть автори статей.
- Редакція може публікувати статті в порядку обговорення, не поділяючи точки зору авторів.

© Вісник Східноєвропейського університету
економіки і менеджменту, 2009

Серія: економіка і менеджмент

ЗМІСТ

Економіка і організація

<i>Азьмук Н.А.</i> Малі підприємства Черкаської області: стан, тенденції, перспективи розвитку.....	4
<i>Кудінова О.Г.</i> Методичні основи дослідження економічної оцінки земельного потенціалу	13
<i>Глінкіна Д.В.</i> Матеріально-технічна база АПК Черкаської області: стан і перспективи відновлення	24
<i>Хотькіна О.Р., Рябчун О.М.</i> Динаміка зайнятості населення на підприємствах малого бізнесу Черкаської області в умовах економічної кризи.....	30

Фінанси і кредит

<i>Васенко В.К.</i> Фінансова криза: її симптоми та шляхи запобігання.....	37
<i>Куклін О.В.</i> Фінансування вищої школи як засіб управління якістю освіти .	48
<i>Ляхович О.П.</i> Проблеми та перспективи використання опціонів в Україні ..	60
<i>Даниленко С.М.</i> Роль венчурного капіталу у фінансуванні наукових розробок.....	67
<i>Гуринович С.І.</i> Основні проблеми і тенденції проектного фінансування в Україні.....	75
<i>Осадча Т.І.</i> Корпоративне управління та його особливості в банківському секторі	83

Інвестиції і ринок

<i>Шульга І.П.</i> Зарубіжний досвід діяльності інвестиційних фондів	94
<i>Сілакова Г.В.</i> Оптимізація структури джерел фінансування інвестиційної діяльності підприємств.....	103
<i>Зачосова Н.В.</i> Виявлення структури інвестиційного портфеля ІСІ, придатної для забезпечення дохідності інвесторам в умовах фінансової кризи.....	116
<i>Шара Є.А.</i> Особливості гармонізації категорій «інвестиції» та «інновації» в процесі аналітичної оцінки інвестиційно-інноваційного потенціалу центрального регіону України.....	126

Дослідження молодих вчених

<i>Гусева Ю.М.</i> Ризики для молочної промисловості внаслідок вступу України до СОТ та шляхи їх мінімізації.....	133
<i>Гужвенко С.М.</i> Формування кластерів у АПК як ефективний інструмент регіонального розвитку	141
<i>Ольвач В.І.</i> Прогнозування та планування врожайності зернових культур у зернопродуктовому підкомплексі Сумської області	149
<i>Климаш Н.І.</i> Зародження та розвиток теорії економічної ефективності у працях вчених-економістів XVI-XX століть	156
<i>Кундєєва Г.О.</i> Стан, проблеми та перспективи інноваційної діяльності й тенденції розвитку інноваційної активності м'ясопереробної галузі.....	164
<i>Лановська Г.І.</i> Вплив сировинної бази на розвиток виробництва м'ясопродукції в Україні	177

Вимоги до оформлення статей



ЕКОНОМІКА І ОРГАНІЗАЦІЯ

УДК: 334.012.64:330.341.1

*Азьмук Н.А.,
к.е.н., заступник директора,
Черкаський державний бізнес-коледж*

МАЛІ ПІДПРИЄМСТВА ЧЕРКАСЬКОЇ ОБЛАСТІ: СТАН, ТЕНДЕНЦІЇ, ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Проаналізовано стан та динаміку розвитку малих підприємств у Черкаській області. Визначено тенденції розвитку цього сектору економіки в регіоні. Обґрунтовано основні напрямки активізації розвитку малих підприємств у Черкаській області.

Ключові слова: *мале підприємство, економічна криза, демократизація економіки, соціальна справедливість, бізнес, фінансування, стимулювання, інвестиції.*

ВСТУП

Розвиток і підтримка малого підприємництва є одним із головних шляхів подолання соціальної та економічної кризи. Мале підприємництво є запорукою демократизації економіки та суспільного життя, чинником підтримання соціальної справедливості в суспільстві, створює можливості для працевлаштування широких верств населення, формує новий соціальний прошарок підприємців-власників. За рахунок мобільності і гнучкості малі підприємства швидко пристосовуються до змін зовнішнього середовища, оперативно здійснюють виробництво малими партіями, мають невисокі експлуатаційні витрати, здійснюють пошук нетрадиційних рішень. Європейська Хартія малих підприємств визначає: «Малі підприємства - це основа європейської економіки. Вони є ключовим джерелом робочих місць і благодатним ґрунтом для бізнесових ідей. Зусилля Європи з відкриття нової економіки матимуть успіх, тільки якщо малий бізнес буде висунутий на перше місце в порядку денному» [1].

В Україні не зважаючи на те, що державна підтримка малого підприємництва визнана одним із пріоритетів державної політики, малі підприємства розвиваються в складних умовах та стикаються з безліччю проблем. Важливою умовою активізації розвитку цього сектору економіки має стати зміщення акцентів з загальнодержавного

рівня управління розвитком малого підприємництва на регіональний. Це вимагає розробки та обґрунтування напрямків активізації розвитку малих підприємств на регіональному рівні.

Проблеми розвитку малого підприємництва отримали широке висвітлення як у зарубіжних, так і вітчизняних наукових працях. Для розуміння сучасних тенденцій і проблем розвитку малого підприємництва велике теоретичне і методологічне значення мають роботи Варналія З.С. [9], Воротиної Л.І. [10], Жаліло Я.А. [11], Ляпіна Д.В., Ляпіної К.М. [11], та багато інших.

Разом з тим, недостатньо розробленими залишаються питання дослідження стану та динаміки розвитку малих підприємств на регіональному рівні, визначення факторів впливу на рівень їх розвитку та розроблення пропозицій щодо активізації та підвищення ефективності цього сектору економіки.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою дослідження є обґрунтування напрямків активізації розвитку малих підприємств у Черкаській області на підставі результатів проведеного аналізу.

Основними завданнями даного дослідження є:

- проаналізувати стан та динаміку розвитку малих підприємств у Черкаській області;
- виокремити тенденції розвитку малого бізнесу в регіоні;
- обґрунтувати основні напрямки активізації розвитку малих підприємств у Черкаській області.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Сектору малого підприємництва належить важлива роль у забезпеченні макроекономічної стабільності та інноваційного зростання, підвищенні продуктивної зайнятості населення і послабленні соціальної напруги. Становлення і розвиток малого підприємництва має свою специфіку на регіональному рівні, що пояснюється особливостями того чи іншого регіону, а саме його господарською структурою, наявними ресурсами, рівнем розвитку інфраструктури.

Для оцінювання рівня розвитку малого підприємництва Черкаської області проаналізуємо декілька відносних показників, табл. 1.



Таблиця 1

**Порівняльна характеристика рівня розвитку малих підприємств
по Україні і в Черкаській області за 2000- 2007 рр. [2,3,4]**

Показники	Україна			Черкаська обл.		
	2000	2003	2007	2000	2003	2007
Кількість малих підприємств, у розрахунку на 10 тис. осіб населення, одиниць	44	57	77	35	42	48
Частка малих підприємств які реалізували продукцію (роботи, послуги) до кількості зареєстрованих підприємств	75,2	73,4	67,1	73,0	76,2	71,7
Частка найманих працівників на МП у загальній кількості найманих працівників на суб'єктах підприємництва	15,1	20,9	18,4	8,4	21,1	20,0
Рівень зайнятості на малих підприємствах до кількості населення у працездатному віці,	6,0	7,0	6,0	x	6,6	5,0
Частка малих підприємств у загальному обсязі реалізованої продукції, робіт, послуг	8,1	6,6	4,4	7,3	11,5	7,8

Питома вага структур малого бізнесу в провідних країнах з ринковою економікою на 10 тис. населення станом на 01.01.2006 р. становила: США – 740, Японія – 560, Німеччина – 430, Італія – 720, Великобританія – 460, а Україна – 77. зазначені дані вказують на те, що наша країна значно відстає від стандартів розвинутих країн, у яких на малий бізнес припадає 50% всіх зайнятих та його частка у ВВП складає 50-60% [6, с.56].

Аналіз динаміки розвитку малих підприємств в Україні за 2000-2007р. свідчить про наявність негативних тенденцій, пов'язаних зі зниженням ефективності функціонування цього сектору економіки практично за всіма показниками. Значення показника кількість малих на 10000 осіб у Черкаській області значно нижче середнього по країні, за яким область у 2007р. займає 19 позицію у загальному рейтингу регіонів України. Зазначимо, що за часткою малих підприємств, які фактично здійснювали підприємницьку діяльність, тобто реалізовували продукцію та надавали послуги, область посідає 3 місце із показником 71,7% при середньому в Україні - 67,1%. Разом з тим, Черкаська область хоч і має значно більшу частку малих підприємств у загальних обсягах реалізованої продукції (робіт, послуг) ніж в середньому в Україні, проте займає тільки 14 позицію. За рівнем зайнятості на малих підприємствах область обіймає 18 місце із значенням 5,0%. Таким чином, Черкаська область за рівнем розвитку малих підприємств належить до регіонів-аутсайдерів.

В динаміці з 2000р по 2007р. показники розвитку малих підприємств у Черкаській області відбивають загальні тенденції, які мають місце в економіці України. А саме: при збільшенні кількості малих підприємств спостерігається зниження ефективності

функціонування цього сектору економіки (зменшення частки малих підприємств у загальному обсязі реалізованої продукції, найманих працівників, частки підприємств, що випускали продукцію).

Структура малих підприємств за видами діяльності за останні роки практично не змінилася, табл. 2 [2,3,4].

Таблиця 2

**Розподіл малих підприємств України та Черкаської області
за економічними видами діяльності**

Види економічної діяльності	Частка малих підприємств в % за							
	2000 р.				2007 р.			
	Україна		Черкаська обл.		Україна		Черкаська обл.	
	кіл-ть МП	чисел. прац	кіл-ть МП	чисел. прац	кіл-ть МП	чисел. прац	кіл-ть МП	чисел. прац
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	3,6	6,5	5,2	8,1	4,8	8,0	10,6	14,4
Промисловість	15,8	21,2	17,5	23,9	13,8	18,8	15,7	21,4
Будівництво	8,4	11,6	10,1	15,9	11,1	11,6	12,7	12,3
Оптова та роздрібна торгівля, включаючи торгівлю транспортними засобами та послугами з їх реалізації	46,4	33,5	46,0	30,3	32,0	19,5	29,6	18,0
Готелі та ресторани	3,5	4,1	2,1	2,7	3,2	4,1	2,1	2,6
Транспорт та зв'язок	3,9	4,5	2,8	3,4	5,1	6,0	4,5	5,6
Операції з нерухомістю, здаванням під найм та послуги користувачам	12,1	10,6	10,4	8,7	23,3	23,5	17,7	17,2
Інші види діяльності	6,3	8,0	5,9	7,0	6,7	8,5	7,1	8,5
Всього	100	100	100	100	100	100	100	100

Аналіз наведених даних по Україні свідчить, що діяльність у сфері торгівлі залишається найбільш привабливою. Разом з тим, відбувається зменшення частки торговельних підприємств на 35% з подальшою переорієнтацією на інші сфери ринкових послуг та виробництва. При цьому зростає частка підприємств, які здійснюють операції з нерухомістю, здаванням під найм та послуги користувачам майже вдвічі, у сфері будівництва на 32%. Малі підприємства розглядають як важливий чинник вирішення питань зайнятості. Найбільша чисельність працюючих припадає на операції з нерухомістю, здаванням під найм та послуги користувачам, торгівлю, промисловість. З 2000р. по 2007р. значно збільшилася частка працюючих у сфері послуг з нерухомістю, здаванням під найм та послуги користувачам в 2,2 рази, разом з тим, скоротилась у сфері торгівлі на 41,8%, промисловості на 11,3 %.



Для Черкаської області характерним є значно більша частка кількості малих підприємств та зайнятих у сільському господарстві, що перевищує середній рівень по Україні більше ніж в 2 рази. Це пояснюється сільськогосподарською спеціалізацією Черкаського регіону. Найбільша частка працюючих на малих підприємствах Черкаської області припадає на промисловість (21,4%), торгівлю (18,3%), операції з нерухомістю (17,2%), сільське господарство (14,4%), будівництво (12,3%). В динаміці з 2000 р. по 2007 р. у Черкаській області значно збільшується частка працюючих у таких галузях: сільське господарство на 80%, операції з нерухомістю на 98% при одночасному зниженні на 59,4% зайнятих у сфері торгівлі. Це свідчить про переорієнтацію малих підприємств із комерційних галузей в сфері надання послуг та виробництво. Тобто, можна казати про поступову оптимізацію галузевої структури малих підприємств.

Результати проведеного дослідження дозволяють визначити тенденції розвитку малих підприємств у Черкаській області. До позитивних слід віднести: по-перше, постійне збільшення кількості малих підприємств; по-друге, значно більша частка малих підприємств у загальному обсязі реалізованої продукції, робіт, послуг у Черкаській області, ніж в середньому по Україні; по-третє, поступова оптимізація галузевої структури малих підприємств.

Для подальшого розвитку малих підприємств у Черкаській області необхідно подолати негативні тенденції їх функціонування. До яких належать: по-перше, значне відставання області за показником кількість малих підприємств у розрахунку на 10000 осіб населення, незважаючи на постійне збільшення кількості малих підприємств; по-друге, наявність значної частки підприємств, що фактично не діють; по-третє, зменшення частки найманих працівників на малих підприємствах; по-четверте, зменшення частки малих, у загальному обсязі реалізованої продукції, робіт, послуг. Таким чином, потенціал малих підприємств у Черкаській області залишається нереалізований.

Підкреслимо, що малий бізнес – це насамперед справа регіону. По-перше, велика частина малих підприємств орієнтована на місцевий ринок. По-друге, розширення масштабу малого бізнесу сприятиме створенню нових робочих місць, тим самим полегшуючи прес безробіття в даній місцевості. По-третє, пропорційно росту кількості малих підприємств і збільшення обсягів виробництва зростають податкові надходження в місцевий бюджет.

Державна політика підтримки малого підприємництва відбувається шляхом реалізації регіональних та місцевих програм, які передбачають: впорядкування нормативно-правового регулювання підприємницької діяльності; фінансово-кредитну та інвестиційну підтримку малого бізнесу; ресурсне та інформаційне забезпечення;

розвиток інфраструктури підтримки підприємництва; удосконалення системи підготовки та перепідготовки кадрів для цього сектору економіки.

Основним засобом управління розвитком малого підприємництва на рівні області є регіональна програма. Ефективність впровадження програмних заходів багато в чому залежить від стабільності їх фінансування. Аналіз виконання регіональних програм за останні роки свідчить про посилення фінансового забезпечення регіональних програм та збільшення кількості регіонів, що фінансують регіональні програми з місцевих бюджетів. Так, у 2000р. відповідні програми фінансувались у тому із місцевого бюджету тільки в 13 регіонах на загальну суму 1,89 млн. грн., а у 2006р. – бюджетне фінансування здійснювалося у всіх регіонах на суму 57,61 млн. грн. Проте, у 2007р. порівняно з 2006р. фінансування заходів регіональних програм було зменшено майже на 10 млн. грн. і становило 47,64 млн. грн. [7, с. 3]. Це пояснюється зменшенням обсягу фінансування заходів регіональних програм у Запорізькій, Івано-Франківській, Кіровоградській, Луганській, Одеській, Хмельницькій, Черкаській областях та м. Київ. Крім того, існують значні диспропорції в обсягах фінансової підтримки у регіональному розрізі. Зокрема, у 2007р. найменшу суму коштів з місцевого бюджету на підтримку розвитку малого підприємництва було профінансовано в Київській області – 39,5 тис. грн. з запланованих 200 тис. грн., найбільшу в м. Київ – 37,3 млн. грн., АР Крим – 1458,4 тис. грн., Вінницька область – 1040 тис. грн.. Також, диспропорційність фінансування виявляється і у відносних показниках. Так, значення показника, який характеризує відношення суми бюджетного фінансування до кількості малих підприємств коливається від 655,21 грн. в м. Київ до 14,67 грн. у Закарпатській області та 3,54 грн. у Київській області.

Аналіз структури фактичного фінансування заходів регіональних програм у 2007р. свідчить, що найбільша частка (72,50%) припадає на часткове відшкодування відсоткових ставок за кредитами, що надаються суб'єктам малого та середнього бізнесу для реалізації інвестиційних проектів за рахунок бюджетних асигнувань [7, с. 4]. Разом з тим, тільки 16 регіонів із 27 здійснювали компенсаційні виплати. Так, найбільші компенсації отримали підприємці м. Києва – 35,59млн. грн., АР Крим – 1,2 млн. грн., Вінницької області – 700 тис. грн.

Необхідною умовою активізації розвитку підприємництва є сприяння розвитку ринкової інфраструктури в регіонах. Зазначимо, що 2007р. характеризується збільшенням кількості об'єктів інфраструктури, а саме: бізнес-центрів на 23 од., бізнес-інкубаторів на 2 од., технопарків на 6 од., лізингових центрів на 108 од., кредитних



спілок на 413 од., фондів підтримки підприємництва на 38 од. [7, с. 14]. Проте, частка коштів на створення об'єктів інфраструктури підтримки підприємств малого бізнесу складає тільки 5,2%. Із 27 регіонів більше половини, а саме 15 не спрямовували на ці заходи жодної гривни.

Інноваційна діяльність є однією з головних умов створення конкурентного середовища. Слід зазначити, що тільки 4 області в рамках регіональних програм підтримали інноваційні проекти. Частка інноваційних проектів у 2007р. в загальній кількості підтриманих бізнес-проектів становить лише 0,2%. Результати аналізу виконання регіональних програм свідчать про зниження обсягів фінансування у 2007 р. у порівнянні з попереднім роком, значну диференціацію фінансування у регіональному розрізі, несвоєчасність розробки і затвердження програм в багатьох регіонах і затримку їх фінансування.

Що стосується Черкаської області, то Регіональну програму розвитку малого підприємництва на 2007-2008рр. затверджено із значним запізненням у листопаді 2007р. Це призвело до значного скорочення часу на реалізацію програмних заходів. Впродовж 2007р. 22 суб'єкти малого та середнього бізнесу отримали фінансову підтримку за рахунок коштів місцевих бюджетів на суму 421,6 тис. грн., з них 200 тис. грн. – з обласного бюджету. Крім того, за рахунок рефінансування Регіональним фондом підтримки підприємництва профінансовано 23 бізнес-проекти на загальну суму 726,5 тис. грн. Разом з тим, не профінансовано жодного інноваційного бізнес-проекту.

Стан та ефективність функціонування об'єктів інфраструктури є одним із визначальних чинників розвитку підприємництва в регіоні, а також важливим критерієм відношення місцевої влади до цього сектору економіки. Проте, в Черкаській області не було профінансовано створення жодного об'єкту інфраструктури підтримки малого підприємництва. Таким чином, основними недоліками реалізації програмних заходів в Черкаській області є: несвоєчасне затвердження регіональної програми, недостатній і несвоєчасний обсяг фінансування, відсутність фінансування у розвиток інфраструктури та відсутність фінансової підтримки інноваційних проектів.

Вирішення зазначених проблем потрібно здійснювати за відповідними рівнями регулювання розвитку малого підприємництва: державним, регіональним, місцевим. З метою активізації розвитку малого підприємництва необхідно на державному рівні нормативно визначити рекомендовані обсяги видатків місцевих бюджетів на реалізацію регіональних програм розвитку підприємництва в розмірі не менше 0,5% річних доходів відповідних бюджетів. Це дозволить в значній мірі збільшити обсяги фінансування програмних заходів.

На рівні Черкаської області в першу чергу, необхідно вирішити питання своєчасного внесення змін до регіональної програми та її

належне фінансування. Крім того, одним з головних завдань регіону має стати сприяння розвитку та удосконалення існуючої інфраструктури підтримки малого підприємництва. Оскільки, активізація розвитку малих підприємств потребує забезпечення мережею установ, які надають фінансово-кредитну, організаційно-технічну, навчальну та інформаційно-консультативну допомогу. Недостатній рівень розвитку інфраструктури та низька її ефективність впливає на рівень доступності їх послуг для суб'єктів малого бізнесу. Основними причинами відсутності системності у формуванні мережі інфраструктури в Черкаській області є по-перше, незадовільний стан фінансування цього напрямку регіональної програми; по-друге, відсутність координуючої ролі відповідних органів влади, що негативно відображається на рівномірності розміщення об'єктів інфраструктури в межах області.

Окремої уваги потребує підтримка інноваційних малих підприємств. Зазначимо, що саме ця частина підприємств забезпечую конкурентну перевагу вітчизняних малих підприємств в умовах глобальної конкуренції. Зазначимо, що в довгостроковій перспективі підвищувати рівень життя населення можливо тільки за рахунок технологічних інновацій. У 2007-2008 роках область посіла останнє, 12-е місце, в рейтингу конкурентоспроможності 12-ти регіонів України та 93 місце в глобальному рейтингу конкурентоспроможності країн, відразу ж після Боснії та Герцеговини, випереджаючи Вірменію [8]. Черкаська область найменш конкурентоспроможна серед досліджуваних регіонів України. Загалом така оцінка пов'язана з низьким рівнем інституційного розвитку області, інфраструктури і бізнесу. Вирішення цієї проблеми в Черкаській області потребує переорієнтування інвестиційних потоків і регіональних замовлень в інноваційну сферу малого підприємництва.

Місцеві органи влади мають удосконалити структуру фінансування регіональних програм розвитку, що дозволить спрямовувати інвестиційні потоки в першу чергу на вирішення першочергових завдань міста.

ВИСНОВКИ

Результати проведеного дослідження дозволили визначити наступні тенденції розвитку малих підприємств в Черкаській області. По-перше, при збільшенні кількості малих підприємств відбувається підвищення ефективності їх діяльності за рахунок конкуренції. По-друге, значною залишається частка підприємств, які з різних причин не працюють. По-третє, відбувається поступова оптимізація галузевої структури за рахунок переорієнтації малих підприємств із комерційної сфери в галузь надання послуг, будівництво. Вирішенню багатьох



проблемних питань розвитку малих підприємств має слугувати Регіональна програма розвитку малого підприємництва. У Черкаській області основними напрямками активізації розвитку малих підприємств мають стати:

- забезпечення своєчасного та належного рівня бюджетного фінансування програмних заходів,
- стимулювання розвитку досконалої інфраструктури,
- аналіз стану та проблем розвитку малого підприємництва в регіоні шляхом проведення нарад, «круглих столів», суб'єктів малого підприємництва,
- залучення до розробки та реалізації заходів, спрямованих на розвиток підприємницької діяльності громадських організацій підприємців;
- забезпечення захисту прав та інтересів суб'єктів підприємництва шляхом консультаційної та інформаційної допомоги, оперативного розгляду заяв, звернень та скарг суб'єктів підприємництва;
- проведення семінарів для суб'єктів малого підприємництва – фізичних та юридичних осіб;
- висвітлення у місцевих засобах масової інформації (преса, радіо) матеріалів щодо роз'яснень податкового та іншого законодавства..

Запровадження запропонованих заходів дозволить активізувати розвиток малих підприємств в Україні та Черкаській області зокрема.

SUMMARY

The state and dynamics of small enterprises' development in Cherkasy region have been analyzed in the article. The tendencies of this economic field development in the region have been determined. The directions of intensification of small enterprises in Cherkasy region have been proved.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Європейська хартія для малих підприємств - http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=994_860
2. Діяльність малих підприємств Черкаської області у 2007 р. Статистичний збірник. – Черкаси, 2008. – 177 с.
3. Діяльність малих підприємств у 2007 році.: Експрес-випуск. від 14.07.2008 р. № 163.
4. Про розвиток малого підприємництва в Україні у 2007 році. Експрес-випуск від 11.09.2008 р. - № 213.
5. Гетало В.П. Інноваційні зміни в системі підготовки бакалаврів з менеджменту як умова прискорення процесу малого бізнесу. //II Всеукраїнська міждисциплінарна науково-практична конференція «Бар'єри і можливості розвитку малого та середнього бізнесу в Україні. - С. 50-52.
6. Горбань С.Ф., Чумак О.В. Роль і місце середнього класу в соціальній структурі України. //II Всеукраїнська міждисциплінарна науково-практична конференція: Бар'єри і можливості розвитку малого та середнього бізнесу в Україні. - С. 54-57.
7. Аналітична довідка Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва до Комітетських слухань на тему: Державна політика щодо підтримки малого підприємництва в Україні. від 2.06.2008р – Київ. - С.1-14.
8. Основні положення Звіту про конкурентоспроможність України 2008: Назустріч економічному зростанню та процвітанню.-http://www.feg.org.ua/docs/final_ua.pdf.
9. Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики. – КНУ ім. Шевченка, 2003. – 213 с.
10. Воротіна Л.І., Воротін В.С., Мартинюк Л.А., Черняк Т.В. Малий бізнес та підприємництво в ринкових умовах господарювання: Навчальний посіб. / Л.І. Воротіна (ред.) – К.: вид-во Європейського ун-ту, 2004. – 124 с.
11. Жаліло Я.А., Акімова І.М., Ляпін Д.В., Ляпіна М., Осовий Г.В. Економічний діалог: партнерство заради прогресу / Я.А. Жаліло (відп. ред.) – К.: НІСД, 2007. – 124 с.



УДК 332.642

Кудінова О.Г.,

*старший викладач кафедри економіки підприємства
Східноєвропейський університет економіки і менеджменту*

МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ОЦІНКИ ЗЕМЕЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Охарактеризовано методологічні підходи до економічної оцінки земельних ресурсів; виокремлені основні види оцінки землі та їх характеристики; визначені найбільш ефективні заходи економічного забезпечення відтворення земельних ресурсів.

***Ключові слова:** методологія оцінки, методологічні підходи, економічна оцінка землі, бонітування, грошова оцінка, диференціальний рентний дохід, нормативна грошова оцінка, енергетична оцінка, врожайність, сільськогосподарські угіддя, родючість ґрунтів.*

ВСТУП

Проблема оцінки природних ресурсів, зокрема земельних, стоїть перед вченими та практиками вже не один десяток років. Цілком зрозуміло, що якщо природні ресурси задіяні в господарському користуванні, то вони повинні бути оцінені, як інший любий товар.

Необхідність оцінки природних ресурсів (земельних, водних та ін.) обумовлюється наступними умовами:

- облік реальних затрат і прибутків за проектами, що призначені до реалізації;
- здійснення цінового регулювання природокористування, яке направлене на стимулювання раціонального використання ресурсів шляхом встановлення ставок оподаткування, що відображає їх реальну вартість.

На сьогодні серед науковців не має єдиної думки стосовно виділення окремих методологічних підходів щодо економічної оцінки земельного потенціалу, тому у літературі зустрічається велика їх кількість. Даній проблемі присвячені наукові праці таких вчених як: Черемушкин С.Д. [16] розкриває суть економічної оцінки землі; Андрійчук В. Г.[2], Добудогло Г.Г. [4] - розв'язання цієї проблеми пов'язують з виділенням оціночних показників та критеріїв; Лаврик У.В. [8] пропонує класифікацію підходів до економічної оцінки природних (земельних) ресурсів і т.д. І лише окремі автори намагаються розв'язання проблеми оцінки землі вирішити через пошук оптимального методологічного підходу - Зиночкин А.Г. [6], Олійник О.О. [10].



Ми також розділяємо їх точку зору стосовно важливості вибору методологічного підходу щодо економічної оцінки землі.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою статті є дослідження методологічних підходів до економічної оцінки земельного потенціалу.

Розкриття даної теми передбачає розв'язування наступних завдань:

- охарактеризувати методологічні підходи до економічної оцінки земельних ресурсів;
- виділити основні види оцінки землі;
- визначити найбільш ефективні заходи економічного забезпечення відтворення земельних ресурсів.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Оцінка – це не лише елемент товарного виробництва, вона важлива для будь – якого суспільства, оскільки дає змогу зберігати працю або попереджувати її втрати в майбутньому. З позиції формальної логіки всі дії щодо якісної та кількісної характеристики ресурсів називають оцінюванням, сам же результат дії – оцінкою. У процедурі оцінювання можливо виділити наступні складові компоненти: суб'єкт, об'єкт, критерій.

Суб'єкт – це той компонент через який «проводиться» ідея, тобто ідея необхідності співвідношення кожної оцінки, цілям, суб'єктам.

Оцінювання вимагає встановлення певних відносин між суб'єктом і об'єктом оцінки. З цим пов'язана проблема добору критеріїв, за допомогою яких відбувається оцінка компонентів природи.

У свою чергу обраний критерій оцінки передбачає певну систему інструментів оцінки (методи, методики, технології). Ключовим питанням у методології оцінки є визначення критерію оцінки.

Оскільки критерій виявляє суть оцінки, її головну ідею, то він має бути науково обґрунтований, а економічна природа показника, який прийнятий як критерій, повинна бути єдиною для усіх видів природних ресурсів, зокрема земельних, що оцінюються.

Необхідно знати і оцінювати не лише агрокліматичні умови території, а й ті вимоги, які до них висуває людина в певній галузі виробничої діяльності, особливо в сільському господарстві. З цим пов'язана проблема добору критеріїв конкретних показників, від найзагальніших до розгалуженої та складної системи показників, за допомогою яких відбувається оцінка компонентів природи. [8, с.259]

Науковці, які вивчають питання оцінки землі зазначають, що при будь-яких методах вихідними даними для оцінки слугують

врожайність сільськогосподарських культур та витрати на її отримання. Якщо розглядати різні методики економічної оцінки землі доцільно звернутися до робіт окремих авторів. С.Д. Черемушкин зазначає, що економічна оцінка землі являє собою: «...определение ее сравнительной ценности как средства производства в сельском хозяйстве, или, другими словами, относительной доходности, получаемой от земли разного качества». Оцінка землі відбувається одночасно за валовою продукцією та чистим доходом. [16]

У праці А.Г. Зиночкина щодо економічної оцінки сільськогосподарських угідь в якості оціночного показника пропонується вартість валової продукції рослинництва. Для спрощеної економічної оцінки сільськогосподарських угідь, автор пропонує використовувати дані врожайності зернових культу за декілька років за всіма категоріями господарств району. Поряд з цим він не заперечує можливості використання як додаткових критеріїв оцінки землі показників чистого доходу з 1 га землі та вартості продукції в розрахунку на 100 руб. виробничих витрат. [6]

Г.Г. Добудогло, дослідивши методи економічної оцінки, дійшов висновку, що в різних зонах повинні бути власні критерії оцінки, а «...самым непосредственным и прямым показателем достигнутой производительной способности почв, способным в наиболее ясной форме свидетельствовать о почвенных различиях, является урожайность отдельных ведущих или групп однородных культур». [4]

З усієї сукупності питань методики економічної оцінки землі найбільш суттєвими є вибір та обґрунтування критеріїв, які покладені в основу побудови шкали оцінки, а також способи визначення показників оцінки. За цими ознаками і розрізняють методичні пропозиції окремих авторів.

Академік С.Г. Струмилін [13], К.Г.Гофман [3], Карнаухова Е.С у своїх наукових працях та інші науковці, виділяють наступні методологічні підходи до економічної оцінки природних ресурсів, зокрема земельних, рис.1.



Рис. 1. Методологічні підходи до економічної оцінки природних ресурсів



Роз'яснемо кожен з методологічних підходів до економічної оцінки природних ресурсів більш детально:

- Затратно-збитковий - передбачає економічну оцінку природних ресурсів і окремих їх видів на основі нормативів відшкодування шкоди, збитків та втрат, пов'язаних з порушенням режимів природокористування, незаконного вилучення ресурсів з екосистеми, порушення природоохоронних норм та правил, законодавства в галузі охорони навколишнього середовища.

- Загальної економічної вартості (цінності) - комплексний підхід, що передбачає облік не тільки її прямих ресурсних функцій, але й екосистемних та асиміляційних функцій.

- Затратний - має в основі облік понесених суспільством витрат на господарське освоєння природних ресурсів та залучення в господарську діяльність. Отже, отримані в результаті застосування даного підходу оцінки враховують суспільно необхідні витрати праці на відтворення кількісних і/чи якісних параметрів природних благ, а також їх підготовку до залучення в господарську діяльність.

- Змішаний - передбачає облік витрат на господарське освоєння природних ресурсів, а також ефекту від його використання.

- Рентний - суть рентної оцінки полягає в тому, що її величина визначається розміром диференціальної ренти, що приносить даний ресурс.

- Відтворювальний - має в основі облік витрат, необхідних для відтворення (компенсації втрат) ресурсу на певній території.

- Ринковий - відображає цінність природного блага для учасників ринку у визначений момент, засновану на співвідношенні попиту та пропозиції.

- Кадастровий - базується на сукупності інформації про конкретний вид природного ресурсу, включаючи характеристики його кількості, віку, якісного складу та структури, місцеположення й інших показників.

- Результативний - передбачає облік споживчих властивостей природних ресурсів, тобто їх здатності задовольняти певні потреби. Результатна оцінка визначається за величиною економічного ефекту від використання природного блага або витратами його економічного заміщення.

- Альтернативної вартості - полягає в оцінці природних об'єктів і ресурсів через втрачений дохід чи вигоду, які можливо було отримати при використанні даних компонентів природи в інших цілях.

- Енергетична оцінка - ґрунтується на тому, що природні ресурси мають певний енергетичний еквівалент, який залежить від їх внутрішнього потенціалу і попередніх витрат на їх утворення. [8, с. 259]

Питання оцінки земельного потенціалу (земельних ресурсів) знайшли свої відображення не тільки в наукових працях але й в законодавчо – нормативних актах, а саме в Земельному кодексі України, Законі України «Про оцінку земель». Правові засади проведення оцінки земель в Україні, професійної оціночної діяльності у сфері оцінки земель визначає Закон України «Про оцінку земель» та інші нормативно-правові акти.

Відповідно до Закону України «Про оцінку земель» [5] залежно від мети та методів проведення, оцінка земель поділяється на такі види, як: бонітування ґрунтів, економічна оцінка земель, грошова оцінка земельних ділянок рис. 2:

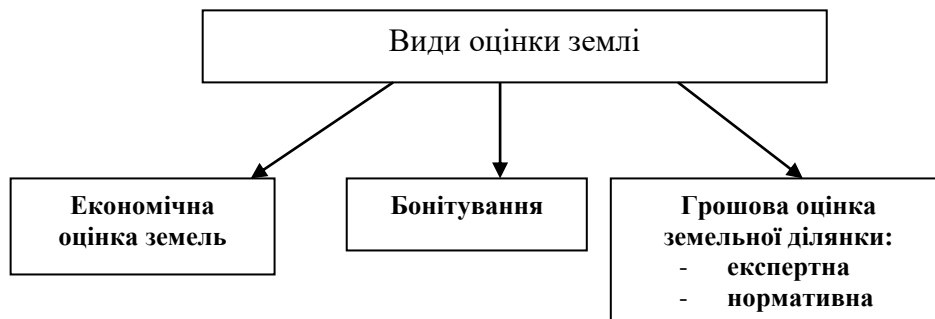


Рис.2. Види оцінки землі

Охарактеризуємо кожен вид:

- економічна оцінка земель – це оцінка землі як природного ресурсу і засобу виробництва у сільському та лісовому господарствах, і як просторового базису в суспільному виробництві за показниками, що характеризують продуктивність земель, ефективність їх використання та дохідність з одиниці площі;
- бонітування – порівняльна оцінка якості ґрунтів за їх основними природними властивостями, що мають сталий характер і суттєво впливають на врожайність сільськогосподарських культур, вирощуваних у конкретних природно – кліматичних умовах;
- експертна грошова оцінка земельних ділянок - результат визначення вартості земельної ділянки та пов'язаних з нею прав оцінювачем (експертом з питань оцінки земельної ділянки) із застосуванням сукупності підходів, методів та оціночних процедур, що забезпечують збір та аналіз даних, проведення розрахунків і оформлення результатів у вигляді звіту;
- нормативна грошова оцінка земельних ділянок – капіталізований рентний дохід із земельної ділянки, визначений за встановленими і затвердженими нормативами.

Грошова оцінка землі на загальнодержавному рівні в Україні вперше була здійснена згідно з «Методикою грошової оцінки землі сільськогосподарського призначення та населених пунктів»,



затвердженою Постановою Кабінету міністрів України від 23 березня 1985 р.

Грошова оцінка землі – це розрахункова величина, і її не можна ототожнювати з поняттям ціни землі. Ціна землі визначається в процесі купівлі-продажу земельних ділянок з урахуванням на них попиту і пропозиції, місцеположення, бонітету тощо.

В світовій практиці існують різні підходи до грошової оцінки землі. В більшості така оцінка зводиться до капіталізації земельної ренти. За згаданою офіційною методикою грошова оцінка земель сільськогосподарського призначення здійснюється за одержаним сукупним рентним доходом, що є сумою диференціального і абсолютного рентного доходу.

Диференціальний рентний дохід визначається за формулою 1 [11]:

$$\text{Дрд} = (B \cdot Ц - З) - (З \cdot \text{Кр}) : Ц, (1)$$

де B – урожайність зернових з 1 га; $Ц$ – ціна реалізації 1 ц зерна, грн; $З$ – виробничі витрати на 1 га, грн; Кр – коефіцієнт рентабельності, що береться на рівні 0,35.

У сільському господарстві, крім диференціального доходу, формується і абсолютний рентний дохід. Його величина з 1 га угідь визначена, згідно з прийнятою методикою, в 1,6 ц. Отже, сукупний рентний дохід становить 9ц з 1га (1,6+7,4). Завдяки визначенню сукупного рентного доходу завжди можна здійснювати грошову оцінку землі відповідно до зміни ціни на зерно як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. [2, с.195]

Загальна грошова оцінка земель сільськогосподарського підприємства обчислюється, виходячи з грошової оцінки одного гектара відповідних угідь і їх площ у межах землекористування.

Грошова оцінка окремої земельної ділянки (території сільськогосподарських угідь, що знаходяться у власності або користуванні юридичних та фізичних осіб) визначається на основі шкал грошової оцінки агро виробничих груп ґрунтів. Сутність застосування експертної грошової оцінки полягає у проведенні практичних розрахунків за фактичними даними сільськогосподарських підприємств, що обчислюються за методиками, які відповідають Національному стандарту №1 та міжнародним стандартам оцінки нерухомого майна. Питання нових підходів до експертної грошової оцінки земель досліджувалися і частково викладені в працях В. Алексійчука [1], М. Дем'яненка [14], С. Кручка [7], О.О. Олійник [10], Ю. Потійка [11] та інших.

Роботи з нормативної грошової оцінки сільськогосподарських угідь, а саме ріллі, багаторічних насаджень, сіножатей та пасовищ в Україні розпочалися з 1995 року. В основу такої оцінки було покладено рентний дохід, який отримується при виробництві зернових

культур і визначається за даними економічної оцінки земель, проведеної в 1988 році.

Для забезпечення справляння земельного податку та орендної плати за землю нормативна грошова оцінка сільськогосподарських угідь, проведена станом на 1 липня 1995 року, кожен рік підлягає індексації в залежності від рівня інфляції в країні.

Коефіцієнт перерахунку визначається, виходячи з добутку коефіцієнтів індексації за кожен рік, починаючи з 1996 року. Корегування нормативної грошової оцінки сільськогосподарських земель за категоріями по роках наведений в табл. 1.

Таблиця 1

Корегування нормативної грошової оцінки сільськогосподарських угідь за роками, грн./га

Показники	Роки									
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002-2004	2005	2006
Коефіцієнт індексації		1,703	1,059	1,006	1,127	1,182	1,020	1,000	1,035	1,000
С/г угіддя	3499	5959	6311	6349	7155	8457	8626	8626	8927	8927
Рілля	3683	6271	6641	6681	7530	8900	9078	9078	9394	9394
Багаторічні насадження	11376	19373	20516	20639	23260	27493	28043	28043	29019	29019
Сіножаті	1532	2610	2764	2780	3133	3703	3778	3778	3909	3909
Пасовища	1166	1986	2103	2116	2385	2819	2875	2875	2975	2975

Виходячи з наведених даних, коефіцієнт перерахунку на 2007 рік становить – 2,551 (1,703 x 1,059 x 1,006 x 1,127 x 1,182 x 1,02 x 1,035) [Індексація нормативної вартості земель у 2006 році. //http://www.myland.org.ua.].

Таким чином, згідно з нормативною грошовою оцінкою, в Україні станом на 1 січня 2007 року середня вартість 1 га ріллі становить 9 394 грн., 1 га сіножатей – 3 909 грн., 1 га пасовищ – 2 975 грн., 1 га багаторічних насаджень – 29 019 грн. Порівняння нормативної грошової оцінки сільськогосподарських земель за видами угідь по регіонах України наведено в табл. 2.

За даними нормативної грошової оцінки, вартість 1 га сільськогосподарських земель у середньому по Україні становить 8927 грн. Найдорожчими є сільськогосподарські землі Чернівецької, Вінницької, Черкаської, Херсонської областей та Автономної Республіки Крим, а найдешевшими – Закарпатської, Львівської, Житомирської, Чернігівської та Луганської областей.



Таблиця 2

**Нормативна грошова оцінка сільськогосподарських угідь України
по областях станом на 1 січня 2007 р., грн./га**

Регіони	Рілля	Сіножаті	Пасовища	Багаторічні насадження	Сільсько-господарські угіддя (в цілому)
1	2	3	4	5	6
АР Крим	11191	2403	2324	48112	12360
Вінницька	10018	2640	2357	53670	10561
Волинська	9069	7564	6071	14765	8252
Дніпропетровська	9852	2416	2454	17296	8964
Донецька	10556	3069	3031	37155	9816
Житомирська	6235	5735	4390	50375	6462
Закарпатська	7946	4793	3684	20071	7240
Запорізька	10250	2579	2342	21926	9446
Івано-Франківська	8653	2676	2671	10528	7957
Київська	9684	5747	3594	51043	9594
Кіровоградська	9722	2867	2454	11311	8977
Луганська	8033	4584	2298	45232	7010
Львівська	8064	3375	3122	10495	7099
Миколаївська	7985	2105	2066	28030	7605
Одеська	8515	3135	2168	32745	8408
Полтавська	10513	3997	2804	31788	9857
Рівненська	9513	7028	4648	15530	8612
Сумська	8913	4628	3020	17865	7974
Тернопільська	9612	4212	3094	15326	9046
Харківська	9847	2834	2304	36852	8855
Херсонська	10480	1855	1709	31464	10191
Хмельницька	10449	3332	2908	36645	10156
Черкаська	12059	5602	2334	32558	11691
Чернівецька	10301	3204	2378	42270	10235
Чернігівська	7398	5347	4156	12423	6801
Україна	9394	3909	2975	29019	8927

*Наказ Держкомзему, Мінагрополітики, Мінбудархітектури, УААН від 27.01.2006 р. № 18/15/21/11 "Про Порядок нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів".

Бонітування або якісна оцінка землі здійснюється за даними обліку якості землі. Її мета полягає в тому, щоб на основі найбільш важливих природних властивостей (ознак) ґрунтів, які корелюють із врожайністю, виділити ґрунтові відміни, ґрунтові класи й агровиробничі групи ґрунтів, систематизувати їх за природною якістю і господарською цінністю для вирощування певних сільськогосподарських культур.

Економічна оцінка характеризує продуктивну здатність землі як засобу виробництва. Відмінність її від бонітування полягає в тому, що земля оцінюється не як природне тіло, а як засіб виробництва в нерозривному зв'язку з економічними умовами виробництва. Це означає, що однакові в природному відношенні ґрунти, які належать за своєю генезою, фізико-хімічними і біологічними властивостями до того самого бонітету, можуть дістати різні бали економічної родючості

через різні умови господарювання (місцеположення, спеціалізацію, дорожні умови тощо).

Для регулювання економічних відносин саме і використовуються дані економічної оцінки землі.

Проведенні нами дослідження показали, що різні автори по-різному трактують термін «економічна оцінка землі», а саме: «оцінка родючості ґрунтів», «економічна оцінка ґрунтів», «оцінка сільськогосподарських земель», «оцінка земельних угідь» тощо. Різновид термінів свідчить про різне визначення предмету економічної оцінки землі: земля, ґрунт, сільськогосподарські угіддя, родючість ґрунтів.

Фоменко Н.В. зазначає, що економічна оцінка природних ресурсів (мінеральних, земельних, водних, лісових, фауністичних, рекреаційних, кліматичних) - це їх вартісний вираз. Вона виникла з потреб господарства, якому необхідні не лише знання про кількості та якості природних ресурсів, їхні особливості, а й вираження їх у вартісних показниках, які можна використовувати в проектуванні та управлінні господарством. Труднощі економічної оцінки пов'язані з тим, що природні ресурси, як і природні умови, - це «дар природи» (поки в них не вкладено працю) [15, с.155]

Переходячи до товарно-грошових відносин, економічна оцінка природних ресурсів повинна виражатись у вартісній формі. Правильна оцінка ресурсів забезпечить створення ефективного матеріального стимулу до раціонального природо використання, а також повинна базуватися на обґрунтованій методологічній та методичній основі. Сукупність загальних теоретичних положень, що характеризують механізм побудови економічної оцінки, представляється у вигляді методологічного підходу. Він передбачає вивчення та створення, в першу чергу, його теоретичної основи. Це є необхідною умовою розробки достовірної економічної оцінки різних природних ресурсів.

Економічну оцінку, можна інтерпретувати як показник, що відображає економічну ефективність використання земель, обумовлений особливостями їх функціонування.

Головна мета, за ради якої проводиться економічна оцінка землі – раціональне використання земельних ресурсів.

На кожному аграрному підприємстві з урахуванням його конкретних умов (типів ґрунтів, їх механічного складу, конфігурації земельних ділянок, кута їх нахилу, спеціалізації виробництва тощо) необхідно розробити і впровадити систему агрономічних, зооветеринарних, технічних і організаційно-економічних заходів, що забезпечують ефективне використання земельних ресурсів. Важливе місце займають заходи, спрямовані на підвищення потенційних можливостей підприємства щодо збільшення виробництва сільськогосподарської продукції з кожного гектара угідь. Такі



можливості значно залежать від рівня інтенсивності використання земельних ресурсів. Порівняльна оцінка показників інтенсивності в динаміці та в різних підприємствах дасть змогу виявити деякі напрями подальшого поліпшення використання землі.

Можна запропонувати наступну схему дієвого механізму економічного забезпечення відтворення земельних ресурсів, який повинен ґрунтуватися на системі економічних методів та важелів, рис.3.

Опираючись на вищезазначені економічні методи та важелі – це наш крок уперед до ефективного, раціонального та дбайливого використання земельних ресурсів.

Проблема відтворення родючості ґрунтів та її регулювання є найважливішою для сільськогосподарського виробництва.

Підсумовуючи викладене, слід підкреслити, що оскільки оцінка землі в Україні справа відносно нова, то вона потребує поглиблення економічних досліджень, враховуючи досвід розвинених країн та нагальні потреби національної економіки.

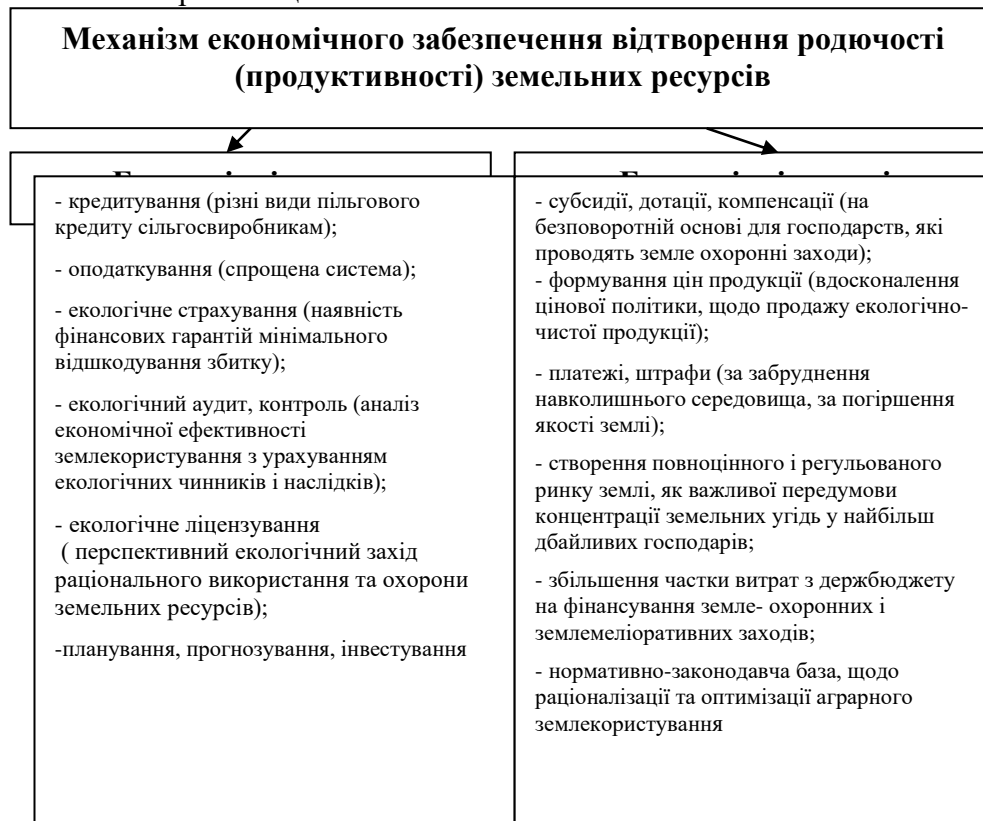


Рис. 3. Механізм економічного забезпечення відтворення родючості (продуктивності) земельних ресурсів

ВИСНОВКИ

За результатами дослідження можна зробити наступні висновки:

1. Проблема оцінки природних ресурсів, зокрема земельних, стоїть перед вченими та практиками вже не один десяток років;
2. Ключовим питанням у методології оцінки є визначення критерію оцінки;
3. Науковці, які вивчають питання економічної оцінки землі виділяють наступні методологічні підходи, а саме: затратно – збитковий, загальної економічної вартості, відтворювальний, ринковий, кадастровий, енергетична оцінка, альтернативної вартості, результативний, рентний, змішаний, затратний;
4. Відповідно до Закону України «Про оцінку земель» залежно від мети та методів проведення, оцінка земель поділяється на такі види, як: бонітування ґрунтів, економічна оцінка земель, грошова оцінка земельних ділянок;
5. Головна мета, за ради якої проводиться економічна оцінка землі – раціональне використання земельних ресурсів. Важливе місце займають заходи, спрямовані на підвищення потенційних можливостей підприємства щодо збільшення виробництва сільськогосподарської продукції з кожного гектара угідь.

SUMMARY

The methodological going is described near the economic evaluation of the landed resources; the basic types of estimation of earth and their description are selected; the most effective measures of the economic providing of recreation of the landed resources are certain.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Алексійчук В.М. Гроші та кредит в системі відтворення АПК.- К.: ІАЕ, 1999. – 383 с. 2. Андрійчук В. Г. Економіка аграрних підприємств: Підручник. – 2-ге вид., доп. і перероблене. – К.: КНЕУ, 2002. – 624 с. 3. Гофман К.Г. Основные положения методики экономической оценки природных ресурсов в массовых плано-проектных расчетах//Экономические проблемы оптимизации природопользования: Сб. тр. -М.: Наука, 1973. -158с. 4. Добудогло Г.Г. Опыт экономической оценки орошаемых земель//Вопросы экономики сельского хозяйства Узбекистана, Вып.Ш.Ташкент,1963. 5. Закон України «Про оцінку земель (відомості Верховної Ради, 2004, п. 15, ст.229 6. Зиночкин А.Г. Экономическая оценка сельскохозяйственных угодий.-М.,1963. 7. Кручок С.І. Іпотечне кредитування: європейська практика та перспективи розвитку в Україні. – К.: Урожай, 2003. – 208 с. 8. Лаврик У.В. Вдосконалення класифікації підходів до економічної оцінки природних ресурсів//Научные труды ДонНТУ. Серия: Экономическая. Выпуск 31-3 (117) Проблемы современной экономики и институциональная теория, 2007.-С.259 9. Міжнародні стандарти оцінки принципи, стандарти та правила/ Пер. з англ. М. Возна. – К., 1999. – 118 с. 10. Олійник О.О. Орієнтовна оцінка потреби аграрних підприємств в довгострокових банківських кредитах та можливості її задоволення // Економіка, фінанси, право. – №11. – 2002. – С. 22-25. 11. Потійко Ю.А. Аналіз кредитоспроможності підприємств в умовах ринкових відносин // Фінанси України. – 2001. – №1. – С.118–123. 12. Стельмашук А.М. Державне регулювання економіки. Навчальний посібник.-Тернопіль: ТАНГ, 2000.-315с. 13. Струмилин С.Г. О цене «даровых» благ природы// Вопросы экономики.- 1967.-№8. 14. Фінанси в період реформування агропромислового виробництва // М.Я. Дем'яненко, В.М. Алексійчук, А.Г. Борщ та ін; За редакцією М.Я. Дем'яненка – К.: ІАЕ УААН, 2002. 15. Фоменко Н.В. Рекреаційні ресурси та курортологія К.: Центр навчальної літератури, 2007. 16. Черемушкин С.Д. Теория и практика экономической оценки земли. М., 1963



УДК 338.43:65.012.34

Глінкіна Д.В.,

викладач кафедри обліку і аудиту

Східноєвропейський університет економіки і менеджменту

МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНА БАЗА АПК ЧЕРКАСЬКОЇ ОБЛАСТІ: СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ ВІДНОВЛЕННЯ

Проаналізовано сучасний рівень матеріально-технічної бази агропромислового комплексу Черкаської області та виявлено шляхи її підвищення та перспективи відновлення на етапі подолання кризового стану в галузі.

***Ключові слова:** агропромисловий комплекс, матеріально-технічне забезпечення, зношеність техніки, технічний сервіс, продовольча безпека, матеріалоємність, енергоємність, аграрне виробництво, моніторинг агроресурсів, конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції.*

ВСТУП

На сьогодні склалася критична ситуація з технічним забезпеченням агропромислового комплексу. Сільськогосподарські підприємства лише на 45-58% технологічної потреби забезпечені технікою. Ступінь зносу основних засобів сільського господарства Черкаської області становила 40,8% у 2007р [5]. Кількість зношеної техніки, яку щороку списують підприємства, значно перевищує кількість, що закуповується. Крім того, низький рівень її якості та надійності призводить до збільшення строків виконання механізованих робіт, річного та сезонного навантаження на машинно-тракторний парк і втрат сільськогосподарської продукції. Система технічного сервісу недостатньо функціонує. Витрати, пов'язані з ремонтом і технічним обслуговуванням машин і обладнання, щороку зростають.

Не відповідає потребі рівень забезпечення сільського господарства висококваліфікованими кадрами механізаторів. Знижується роль інженерно-технічної служби в здійсненні ефективної технічної політики в агропромисловому комплексі. Такий стан справ може призвести до значного зменшення обсягів вирощування та переробки сільськогосподарської продукції, що загрожуватиме продовольчій безпеці держави [1].

Економічний процес відтворення в сільському господарстві тісно пов'язаний і органічно переплітається з природними процесами. У зв'язку з цим усі види робіт і строки їх виконання носять обов'язковий характер. Забезпечити своєчасність та якість виконання польових

робіт неможливо без наявності достатньої кількості техніки. Ще однією особливістю сільського господарства, а особливо рослинництва є те, що деякі види машин протягом виробничого процесу можуть використовуватися лише декілька днів, однак їх заміна іншим видом техніки або виключення зі складу основного капіталу є неможливим [2, с.113].

Актуальність дослідження пов'язана з важливістю налагодження матеріально-технічного забезпечення сільськогосподарського виробництва, що належить до першочергових завдань, які стоять перед сучасною економікою АПК, в тому числі Черкаської області.

Значний вклад у вивчення стану матеріально-технічної бази агропромислового комплексу та дослідження напрямів його покращення внесли відомі економісти-аграрники Білоусько Я.К., Шибанін В.С., Біляк Н.І. [2], Петров В.М. [3], Пітель Н.Я. [4] та інші. Але окремі аспекти даної проблеми такі, як підвищення рівня матеріально-технічної бази АПК Черкаської області та перспективи її відновлення, вимагають подальшого розв'язання і вдосконалення, що зумовлюється особливостями нинішнього кризового періоду розвитку галузі.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою статті є аналіз сучасного рівня матеріально-технічного оснащення агропромислового комплексу Черкаської області та виявлення шляхів його підвищення та перспектив відновлення в умовах пореформеного розвитку сільськогосподарського виробництва.

Завдання дослідження полягають у наступному:

- проаналізувати сучасний стан матеріально-технічного оснащення АПК Черкаської області;
- виявити шляхи підвищення матеріально-технічного забезпечення АПК;
- встановити перспективи відновлення АПК на етапі подолання кризового стану галузі.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Україна має значний економічний та інтелектуальний потенціал, спроможний створити достатньо потужну матеріально-технічну базу, яка відповідатиме вимогам агротехніки з урахуванням структури та обсягів агропромислового виробництва. Для ефективного проведення сільськогосподарських робіт агропромисловий комплекс повинен мати більш як 400 тис. тракторів, 75-80 тис. зерно-, 9-10 тис. кукурудзо- і 8-9 тис. бурякозбиральних комбайнів, десятки тисяч одиниць ґрунтообробної, посівної та іншої сільськогосподарської техніки,



розвинуту структуру інженерно-технічного забезпечення [1]. Перелік підприємств, фірм та приватних власників користувачів високопродуктивних зернозбиральних комбайнів Черкаської області наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Перелік підприємств, фірм та приватних власників користувачів високопродуктивних зернозбиральних комбайнів по Черкаській області

Назва підприємства та його місцезнаходження	Кількість комбайнів, од.
1. ТОВ "Україна Агро Трейд-Н" м. Черкаси	Джон-Дір – 10од. Масей-Фергюссон – 5 од
2.ВК ТОВ "Агро-сервіс" с. Ірклів	Кейс – 6 од.
3. ВАТ "Маїс-техсервіс" м. Черкаси	Кейс – 30 од.
4."Агросервіс" Жашківський р-н.	Джон-Дір – 6од.
5.СТОВ "Агрохімтех" смт. Катеринопіль	Джон-Дір – 7од.
6.ЗАТ "Укрзерноімпекс" Уманський р-н. с.Ладиженка	Джон-Дір – 10од.
7.ТОВ "Чорнобаївські комбайни" с. Придніпровське Чорнобаївського р-н	Джон-Дір – 6од.
8.ТОВ "Айове" м. Тальне	Мойсей Фергюссон – 10од.

Отже, аналіз, проведений за даними таблиці 1, показав низький рівень забезпеченості сільськогосподарською технікою Черкаської області в розрахунку на 1000 га ріллі. Тому необхідно створювати і виготовляти вітчизняну сільськогосподарську техніку нового покоління, формувати її ринок відповідно до обсягів та можливих джерел фінансування в сучасній кризовій ситуації, що склалася в Україні.

Згідно з Державною цільовою програмою реалізації технічної політики в агропромисловому комплексі на період до 2011 року орієнтація на забезпечення аграрного виробництва виключно імпортною сільськогосподарською технікою недоцільна з економічної та соціальної позиції, оскільки це призведе до втрати виробничого та науково-технічного потенціалу та зростання безробіття, послабить продовольчу і економічну безпеку держави. Тому для України доцільним є збільшення постачання для аграрного сектору вітчизняної сільськогосподарської техніки високого рівня, що дасть змогу впровадити ресурсозберігаючі технології, забезпечити інноваційний розвиток галузі та конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції [1].

Проблему інженерно-технічного забезпечення агропромислового комплексу Черкаської області передбачається розв'язати шляхом:

- проведення системного моніторингу стану технічного забезпечення аграрного сектору та ринку матеріально-технічних і енергетичних ресурсів;
- розроблення і впровадження конкурентоспроможних технологій та технологічних комплексів машин для інноваційного розвитку агропромислового комплексу;



- удосконалення інформаційних систем моніторингу агроресурсів та використання на їх основі ресурсозберігаючих, екологічно безпечних технологій і техніки для виробництва сільськогосподарської продукції;
- дотримання науково обґрунтованих агробіологічних, економічних і техніко-експлуатаційних вимог до нових технічних засобів та технологічних комплексів машин;
- випробування (тестування) та сертифікації нових технічних засобів, контролю їх якості, відповідності сучасним вимогам сільськогосподарського виробництва;
- оновлення машинно-тракторного парку переважно за рахунок техніки вітчизняного виробництва і підтримання його в робочому стані з проведенням своєчасного технічного обслуговування та ремонтно-відновлювальних робіт;
- розроблення і впровадження нових форм використання сільськогосподарської техніки і систем контролю якості технічних послуг;
- забезпечення правового захисту сільськогосподарських товаровиробників від недобросовісної конкуренції, запобігання зловживанням на ринку матеріально-технічних і енергетичних ресурсів;
- здійснення нагляду за технічним станом сільськогосподарської техніки, створення і ведення її єдиного електронного реєстру;
- розвитку міжнародного співробітництва з питань інженерно-технічного забезпечення аграрного сектору;
- розроблення програм підготовки та підвищення кваліфікації інженерно-технічних кадрів і механізаторів широкого профілю [1].

Вітчизняне сільськогосподарське машинобудування повинне спрямовуватись на підвищення рівня і конкурентоспроможності техніки шляхом:

- підвищення рівня наукових досліджень і прискорення впровадження їх результатів у сільськогосподарське машинобудування;
- широкого застосування сучасних систем автоматизованого проектування з використанням уніфікованої елементної бази;
- використання об'єктів права інтелектуальної власності у процесі створення сільськогосподарської техніки нового покоління;
- підвищення надійності та якості сільськогосподарської техніки; зменшення питомих витрат пального;
- фінансової підтримки виконання програм інноваційного розвитку[1].

Інтеграція аграрного сектору України у світовий економічний простір потребує переходу його системи інженерно-технічного



забезпечення на міжнародні стандарти, налагодження зв'язків з іноземними науковими центрами та провідними світовими виробниками сільськогосподарської техніки.

Виконання Державної цільової програми дасть змогу:

- прискорити відтворення матеріально-технічної бази сільськогосподарського виробництва;
- підвищити рівень інформаційного забезпечення виробників сільськогосподарської продукції шляхом доступу до баз даних про прогресивні технології виробництва продукції та технічні засоби;
- прискорити інноваційний розвиток аграрного сектору шляхом впровадження прогресивних технологій виробництва сільськогосподарської продукції;
- підвищити рентабельність виробництва сільськогосподарської продукції, її конкурентоспроможність на внутрішньому і зовнішньому ринку, зменшити втрати;
- підвищити ефективність використання матеріально-технічних і енергетичних ресурсів;
- зменшити у процесі виробництва сільськогосподарської продукції техногенне навантаження на довкілля;
- удосконалити систему інженерно-технічного забезпечення агропромислового комплексу[1].

Відповідно до Державної цільової програми та завдань і заходів з її виконання, щорічний приріст виробництва сільськогосподарської продукції становитиме 13,6 млрд. гривень (в цінах 2005 року), а щорічний додатковий дохід від приросту валової продукції дорівнюватиме 3,5 млрд. гривень.

Обсяг фінансування на 2007-2011 роки становитиме 62814,4 млн. грн, з них кошти державного бюджету 4790,31 млн. грн, що передбачаються для формування та розвитку ринку матеріально-технічних і енергетичних ресурсів, розроблення та впровадження ресурсозберігаючих технологій і технічних засобів для інноваційного розвитку агропромислового комплексу. Прогнозні обсяги та джерела фінансування показані в таблиці 2.

Фінансування завдань і заходів Державної цільової програми здійснюється за рахунок коштів, що передбачаються щороку в державному бюджеті з урахуванням пропозицій Мінагрополітики та інших заінтересованих центральних органів виконавчої влади, коштів сільськогосподарських товаровиробників, банківських кредитів, страхових, інвестиційних та лізингових компаній, міжнародних фінансових організацій, міжнародної технічної допомоги та інших джерел.

Таблиця 2

Прогнозні обсяги та джерела фінансування Державної цільової програми реалізації технічної політики в агропромисловому комплексі на період до 2011 року

Джерела фінансування	Обсяги фінансування, млн.грн.	В тому числі за роками, млн.грн.				
		2007р.	2008р.	2009р.	2010р.	2011р.
Державний бюджет України	4790,31	772,85	865,53	954,27	1047,23	1150,43
Інші джерела	58022,09	8434,3	8926,77	11592,52	13497,6	15570,9
Всього	62812,4	9207,15	9792,3	12546,79	14544,83	16721,33

ВИСНОВКИ

Отже, в статті проаналізовано сучасний рівень матеріально-технічного забезпечення агропромислового комплексу Черкаської області та виявлено шляхи його підвищення та перспективи відновлення на етапі подолання кризового стану сільськогосподарської галузі:

1. Проведення системного моніторингу стану технічного забезпечення аграрного сектору та ринку матеріально-технічних і енергетичних ресурсів.
2. Розроблення і впровадження конкурентоспроможних технологій та технологічних комплексів машин для інноваційного розвитку агропромислового комплексу.
3. Оновлення машинно-тракторного парку переважно за рахунок техніки вітчизняного виробництва і підтримання його в робочому стані з проведенням своєчасного технічного обслуговування та ремонтно-відновлювальних робіт.
4. Здійснення нагляду за технічним станом сільськогосподарської техніки, створення і ведення її єдиного електронного реєстру.
5. Розроблення програм підготовки та підвищення кваліфікації інженерно-технічних кадрів і механізаторів широкого профілю.

SUMMARY

Analyse of the modern level to supplies by technology of planting branch of Cherkassy area and determination the way of its increase and prospects of the renovation at the period of crisis condition in this branch of economy.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Державна цільова програма реалізації технічної політики в агропромисловому комплексі на період до 2011 року, затв. Постановою КМУ від 30 травня 2007р. № 785.
2. Біляк Н.І. Оцінка сучасного стану матеріально-технічного забезпечення АПК // Збірник наукових праць Луганського національного аграрного університету / За ред. В.Г. Ткаченко. – Луганськ: Вид-во ЛНАУ, 2004. - № 34 (46). – с. 113-117 (Серія «Економічні науки»).
3. Петров В.М. Перспективи відновлення матеріально-технічної бази аграрного сектору економіки України // Збірник



наукових праць Луганського національного аграрного університету / За ред. В.Г. Ткаченко. – Луганськ: Вид-во ЛНАУ, 2004. - № 34 (46). – с. 282-286 (Серія «Економічні науки»). 4. Пігель Н.Я. Стан і проблеми матеріально-технічної оснащеності сільськогосподарського виробництва // Збірник наукових праць Луганського національного аграрного університету / За ред. В.Г. Ткаченко. – Луганськ: Вид-во ЛНАУ, 2004. - № 34 (46). – с. 286-291 (Серія «Економічні науки»). 5. Статистичний збірник Черкаської області за 2007р. – Черкаси: Головне управління статистики у Черкаській області, 2007р.

УДК 339.92

Хотькіна О.Р.,

доцент кафедри обліку і аудиту

Рябчун О.М.,

старший викладач кафедри обліку і аудиту

Східноєвропейський університет економіки і менеджменту

ДИНАМІКА ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАЛОГО БІЗНЕСУ ЧЕРКАСЬКОЇ ОБЛАСТІ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Проведено аналіз динаміки зайнятості населення на малих підприємствах Черкаської області. Виокремлені особливості зайнятості в сучасних умовах. Внесені пропозиції щодо розширення напрямів діяльності та підвищення рівня зайнятості населення на підприємствах малого бізнесу в регіоні в умовах економічної кризи.

***Ключові слова:** економічна криза, суб'єкти малого підприємництва, напрямки діяльності, показники зайнятості, чисельність найманих працівників, обсяг реалізації, фінансування малого бізнесу.*

ВСТУП

Економічна криза, як наслідок світової фінансової кризи, на думку багатьох фахівців, має тривалий характер. Експерти попереджають, що економічна криза призведе до зниження загального рівня зайнятості населення багатьох країн світу та зростання чисельності безробітного населення. Соціальний клімат в економіці, пов'язаний з кризою, перш за все залежить від ситуації на ринку праці, визначає матеріальне і соціальне становище економічно активного населення. У зв'язку з економічною кризою має місце зростання рівня та тривалості безробіття, розвиток вимушеної неповної та неформальної зайнятості, нелегальної трудової міграції тощо. В Україні загальна чисельність громадян, не зайнятих трудовою діяльністю, що перебували на обліку в службі зайнятості протягом січня 2009 року, становила понад 1 млн. осіб.

Для даного етапу розвитку економіки, при значному скороченні виробництва, характерним є високий рівень безробіття як в Україні в цілому, так і в регіонах. Так, у Черкаській області на початку 2009 року рівень безробіття склав 4,9% від кількості населення працездатного віку, в тому числі у сільській місцевості - 6,9%, а у деяких районах цей показник значно вищий за середній: наприклад, у Жашківському районі він становив 9,7% [1].

Важливим резервом підвищення рівня зайнятості є подальший розвиток приватного підприємництва, малого бізнесу, сфери послуг, фермерства, всієї ринкової інфраструктури, як найбільш гнучкої та мобільної у складних умовах економічної кризи.

Підприємства малого бізнесу дають можливість на ринку праці створити додаткові робочі місця, сприяти подоланню прихованого безробіття, а завдяки послабленню майнової диференціації та підвищенню життєвого рівня населення пом'якшити соціальну напругу в суспільстві [2].

Мале підприємництво має особливе значення у трансформуванні економіки України, оскільки воно стимулює конкуренцію, структурну перебудову економіки, сприяє поступовому створенню чисельного класу підприємців - власників «середнього класу», який є у країні гарантом політичної стабільності та демократичного розвитку суспільства. Тому матеріальні, фінансові й організаційні зусилля держави мають бути спрямовані на прискорення розвитку малого та середнього бізнесу.

Серед найбільш відомих авторів, які працюють в цьому напрямку, слід назвати таких як, Бедринець М., Андрійчук Н., Саблук П., Кисіль Н. та ін. У своїх працях вони висвітлюють актуальні проблеми малого підприємництва України, що потребують першочергового розв'язання. Так у роботах Бедринця М., Андрійчука Н. висвітлені проблеми фінансового стану підприємств малого і середнього бізнесу. Саблук П. розглядає стан, динаміку, а також рівень зайнятості сільського населення, особливості підготовки та перепідготовки кадрів, умов праці сільськогосподарських працівників [3].

Фінансова криза призвела до загострення проблеми зайнятості населення. Тому дослідження проблем активізації діяльності та зайнятості на підприємствах малого бізнесу є своєчасним і важливим.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Провести аналіз розвитку малих підприємств та резервів збільшення рівня зайнятості. Виокремити особливості їх діяльності в сучасних умовах. Внести пропозиції щодо розширення напрямів діяльності та підвищення рівня зайнятості на підприємствах малого бізнесу регіона в умовах економічної кризи.



РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Основні показники діяльності підприємств малого бізнесу Черкаської області за 2003 – 2008р.р. та рівня зайнятості на них характеризуються показниками таблиці 1 [3].

Таблиця 1

Динаміка показників діяльності та рівня зайнятості малих підприємств Черкаської області за 2003-2008 рр.

Показники	Роки					
	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Кількість малих підприємств, одиниць	5743	5851	5914	6040	6321	6025
У % до попереднього року	100,0	101,9	101,1	102,1	104,7	95,3
На 10 тис. осіб наявного населення, одиниць	42	43	44	45	48	46
Середньорічна кількість найманих працівників на малих підприємствах, осіб	50839	44959	42441	39964	38092	36014
У % до попереднього року	100	88,4	94,4	94,2	95,3	94,5
У розрахунку на одне підприємство, осіб	9	8	7	7	6	6

За період з 2003 по 2007 р.р. кількість малих підприємств зросла з 5743 од. до 6321 од., або на 4,9 %, але протягом 2008 року різко знизилась порівняно з минулим періодом на 296 од. Відносний показник кількості малих підприємств в розрахунку на 10000 осіб наявного населення є відносно стабільним - 42-45 од. на 10000 осіб населення.

Показник середньорічної кількості найманих працівників має стійку негативну тенденцію до зниження (рис.1, табл.2), причому за останній рік це зниження досягло майже 2 тис. осіб, тобто мало місце значне зниження рівня зайнятості. Якщо брати до уваги, що в цілому, на обліку державної служби зайнятості у Черкаській області станом на 01.01.09 р. перебувало 39,7 тис. незайнятих громадян, які шукали роботу (третина яких - це молодь (35,4%) у віці до 35 років), розвиток малого підприємництва міг би певним чином стимулювати створення нових робочих місць.

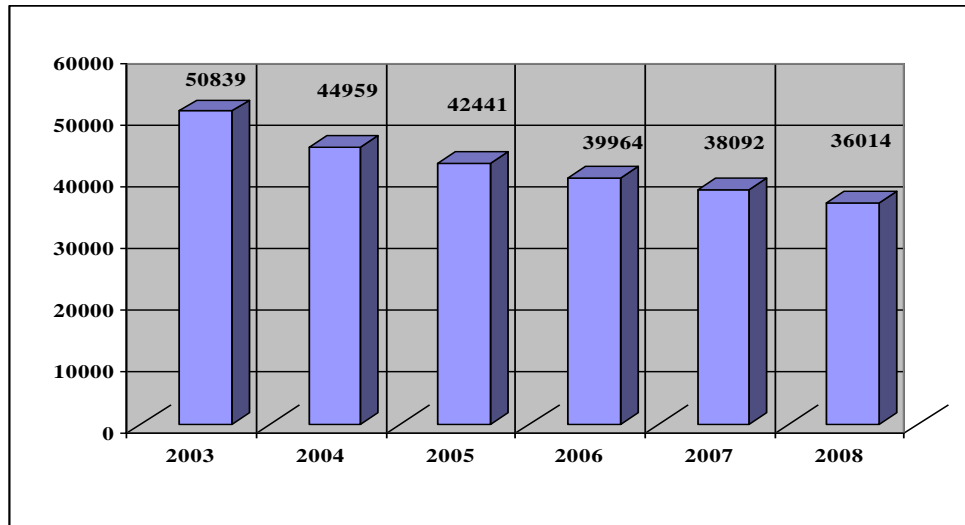


Рис.1 Динаміка середньорічної кількості найманих працівників на малих підприємствах за 2003-2008 рр.

Таблиця 2

Середньорічна кількість найманих працівників малих підприємств по містах і районах, осіб

Райони	Роки					
	2003	2004	2005	2006	2007	2008
1	2	3	4	5	6	7
Черкаська область	50839	44959	42441	39964	38092	36014
м. Черкаси	20008	17853	17350	16513	16222	15411
м. Ватутіне	444	329	289	272	321	305
м. Канів	1776	1634	1220	894	951	903
м. Золотоноша	1186	1046	1055	968	822	781
м. Сміла	2982	2825	2608	2415	2141	2034
м. Умань	3521	3180	3147	3033	2830	2689
Городищенський	1214	901	862	979	790	751
Драбівський	1241	1087	762	884	690	656
Жашківський	1105	868	966	946	932	885
Звенигородський	1158	1022	937	810	815	774
Золотоніський	531	619	566	548	524	498
Кам'янський	993	883	866	893	560	532
Канівський	742	651	683	586	515	489
Катеринопільський	477	471	465	425	523	497
Корсунь-Шевченківський	2078	1314	996	925	892	847
Лисянський	904	756	793	744	667	634
Маньківський	919	852	667	585	599	569
Монастирищенський	1281	1080	910	874	868	825
Смілянський	529	479	479	561	436	414
Тальнівський	851	808	985	868	741	704
Уманський	831	822	974	784	727	691
Христинівський	869	736	788	671	564	536
Черкаський	1782	1707	1555	1342	1445	1373
Чорнобаївський	987	975	854	820	766	728
Чигиринський	975	794	676	743	858	815
Шполянський	1455	1267	988	911	883	839



Аналіз показників таблиці 2 свідчить про те, що майже в усіх районах Черкаського регіону склалася тенденція зменшення чисельності найманих робітників на підприємствах малого бізнесу. Найменша чисельність мала місце у Смілянському, Канівському, Катеринопільському, Золотоніському районах.

Середньорічна кількість найманих працівників малих підприємств за видами економічної діяльності наведена в табл. 3.

Таблиця 3

Середньорічна кількість найманих працівників малих підприємств за видами економічної діяльності, осіб

Напрямок економічної діяльності	Роки					
	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	6947	6467	6516	6572	5565	5287
Рибальство, рибництво	325	342	333	286	347	330
Промисловість	13169	11340	10011	8891	8332	7915
Будівництво	6818	5818	5566	4958	4638	4406
Торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	10615	8895	7909	6930	6468	6145
Діяльність готелів та ресторанів	1164	1132	1220	1210	1012	961
Діяльність транспорту та зв'язку	2529	2233	2125	2133	2175	2066
Фінансова діяльність	208	265	307	436	478	454
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	6174	5759	5800	6263	6622	6291
Освіта	443	506	523	308	276	262
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	636	481	503	472	520	494
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	1811	1721	1628	1505	1659	1576
Всього	50839	44959	42441	39964	38092	36014

Як бачимо, має місце негативна тенденція значного зниження чисельності найманих працівників у основних напрямках та видах економічної діяльності, а саме – сільське господарство, будівництво, промисловість, торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку, діяльність готелів та ресторанів, надання комунальних та індивідуальних послуг, діяльність у сфері культури та спорту, освіта.

Представляє інтерес структура чисельності найманих працівників на підприємствах малого бізнесу Черкаської області за напрямками економічної діяльності за 2008 рік, рис. 2.

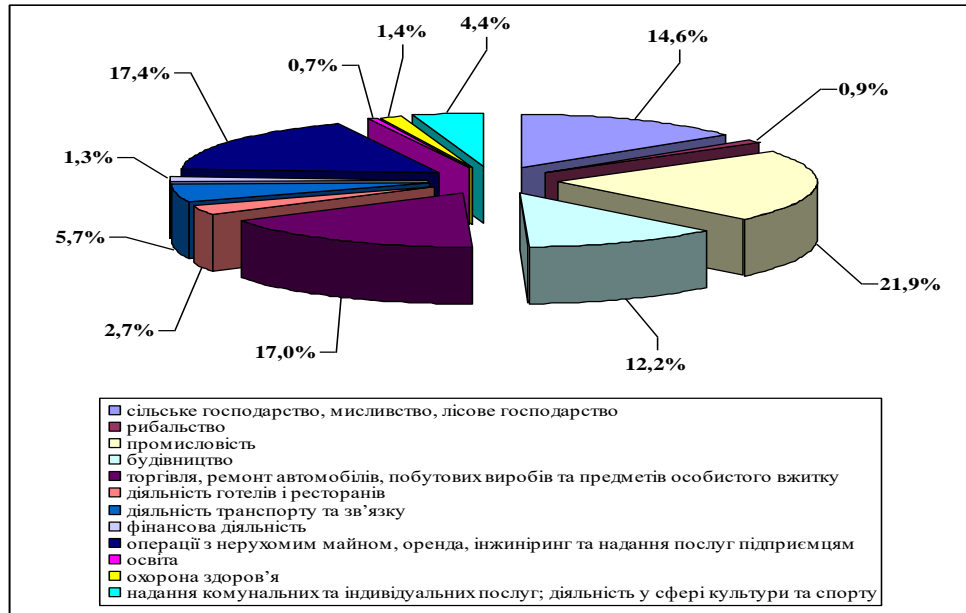


Рис.2. Структура чисельності найманих працівників на підприємствах малого бізнесу Черкаської області за напрямками економічної діяльності за 2008 рік

У 2008 році найбільшу питому вагу займали такі галузі, як промисловість (21,9), торгівля, ремонт автомобілів (17,0%), сільське господарство (14,6%). У цілому у Черкаській області за останні роки кількість малих підприємств та середньорічна чисельність персоналу скоротилися, особливо в так званих „депресивних” районах та галузях.

ВИСНОВКИ

За результатами аналітичної оцінки зайнятості населення на підприємствах малого бізнесу Черкаської області можна зробити такі висновки:

1. Мале підприємництво має особливе значення у трансформуванні економіки України і дає можливість на ринку праці створити додаткові робочі місця. У Черкаській області рівень зайнятості населення на початку 2009 року різко знизився, а рівень безробіття склав 4,9 % від кількості населення працездатного віку.

2. Протягом 2008 року функціонувало 6025 малих підприємств, або на 296 одиниць менше порівняно з 2007 роком. Відповідно середньорічна кількість найманих працівників зменшилась більше як на 2 тисячі осіб.

3. Значну питому вагу у загальній чисельності найманих



працівників займають такі напрями: промисловість (21,9 %), торгівля, ремонт автомобілів (17 %), сільське господарство (14,6 %). Чисельність найманих працівників в основних напрямках економічної діяльності за останні роки значно знизилась.

4. В Черкаській області і в більшості районів області склалась тенденція зменшення чисельності найманих робітників. Найменша чисельність працюючих на підприємствах малого бізнесу мала місце у Смілянському, Канівському, Катеринопільському, Золотоніському районах.

Одержані результати дослідження зайнятості населення на підприємствах малого бізнесу в регіоні дають можливість запропонувати наступні заходи:

з метою розширення напрямків діяльності підприємств збільшити кредитування підгалузей Черкаського регіону, які мають найвищу конкурентну спроможність та мобільність, а саме: промисловість, сільське господарство, торгівля, надання послуг;

- провести пролонгацію до кінця 2010 року кредитів комерційних банків;
- сприяти поширенню практики пільгового страхування ризиків;
- оптимізувати пільговий та спрощений режим оподаткування;
- організувати професійну перепідготовку кадрів перспективних напрямків;
- приділити увагу щодо заходів інвестиційної та податкової політики, спрямованих на заохочення підприємництва та розширення системи робочих місць.

Вирішення цих проблем дасть змогу забезпечити розвиток перспективних галузей підприємств малого бізнесу та підвищити рівень зайнятості населення.

SUMMARY:

In the articles probed of problem of small business and the problem of employment, feature of small business, of the Cherkassy region, measures are developed on the improvement of investment situation in small business.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. www.stat.cherkassy.ua сайт Головного управління статистики у Черкаській області // розділ «Ринок праці»
2. Бедринець М.Д. Оцінка фінансової діяльності малих підприємств // Наукові праці НДФІ: Науковий збірник. – К., 2002. – №4. – С.51-59.
3. Населення і трудові ресурси села: Навч. посіб. / П.Т. Саблук, М.К. Орлатий, К.І. Ябука, В.В. Вітвіцький, С.О. Гудзинський. Ін-т аграр. економіки УААН. Укр. акад. держ. упр. при Президентові України. Наук.-дослід. центр нормативів праці М-ва аграр. політики України. – К., 2002.: С. 229-232.
4. Головне управління статистики у Черкаській області // Статистичний щорічник Черкаської області за 2007 рік. - Черкаси, 2007.



ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 65.012.43

Васенко В.К.,

*д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів і кредиту
Східноєвропейський університет економіки і менеджменту*

ФІНАНСОВА КРИЗА: ЇЇ СИМПТОМИ ТА ШЛЯХИ ЗАПОБІГАННЯ

Проаналізовано методичне забезпечення з діагностики й виявлення масштабів кризового стану підприємства. Виокремлені основні чинники, що визивають кризовий стан суб'єкта господарської діяльності. Запропоновано ефективні заходи щодо антикризового фінансового управління суб'єктами підприємницької діяльності.

***Ключові слова:** кризовий стан, фінансова криза, економічний цикл, банкрутство, неплатоспроможність, дебіторсько-кредиторська заборгованість, рейдерство, колектори, націоналізація, діагностика банкрутства, антикризове фінансове управління, стратегічний інвестор.*

ВСТУП

У динамічних умовах сучасного ринку суб'єкти підприємництва зобов'язані постійно адаптуватися до змін попиту на продукцію та послуги: розширювати їх асортимент і забезпечувати його екологічну чистоту і надійність, поліпшувати якість і конкурентоспроможність продукції, знижувати собівартість і ціни, оптимізувати структуру витрат і максимізувати доходи.

Проте, як засвідчує проведений нами аналіз, діяти саме в такому форматі за ринкових умов зможе не кожне підприємство, частина їх стають банкрутами. Звичайно, у ринковій економіці банкрутство підприємств – це цілком природне явище, адже на місці збанкрутілих зростають нові, які намагаються зайняти вигідний сегмент ринку або бути просто на плаву тобто непотопаємими.

Разом з тим, серед підприємств-банкрутів є значна частина таких, що тимчасово потрапили у скрутне становище, так як вартість їхніх активів набагато вища за кредиторську заборгованість. За умови надання своєчасної допомоги таким підприємствам, наприклад, проведення санації (оздоровлення) чи реструктуризації, можна уникнути ліквідаційних процедур і ці підприємства можуть



розрахуватися з боргами і продовжити діяльність.

Актуальність цієї проблематики підсилюється за умов сучасної світової фінансової кризи, коли число підприємств-банкрутів може значно зрости, провокуючи безробіття і гальмування соціально-економічного розвитку держави через скорочення доходів до бюджету. Закон України “Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом”[9] регулює лише питання фінансової санації та банкрутства підприємств, і не передбачає створення економіко-правових структур у державі з надання допомоги по виведенню вітчизняних підприємств з фінансової кризи та ефективного застосування ліквідаційних процедур, потреба в яких є надзвичайно великою через дефіцит теоретико-методичного забезпечення процесів санації (ліквідації) та відсутністю кваліфікованих фахівців у сфері управління санацією.

Проблеми антикризового управління розглядали такі вітчизняні вчені, як Бланк І.О. [2], Іванюта С.М. [6], Скудар Г.І. [10]. Автори приділяють увагу при вивченні даної проблеми кількісному підходу, наголошуючи на вільному ефективному обігу коштів. Практичний інтерес представляє робота Климчука С.В.[8], яка враховує санаційну спрямованість реструктуризації заборгованості підприємства. Гетьман О.О., Шаповал Е.М. [4], Городня Т.А., Мойсеєнко І.П. [5], Загорна Т.О. [6], Швиданенко Г.О., Дмитренко А.І., Олексюк О.О. [11] – розкривають різні методи і підходи проведення економічної діагностики підприємства з метою виявлення фінансового стану підприємства. Однак за межами розгляду залишаються такі питання, як пошук шляхів запобігання фінансової кризи на підприємстві.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Основною метою статті є виклад рекомендацій з діагностики. виявлення масштабів кризового стану господарюючого суб'єкта та пошук шляхів запобігання кризі. Для досягнення поставленої мети в вирішуються такі завдання:

- проаналізувати використовувані на практиці методи і механізми антикризового фінансового управління господарюючим суб'єктом;
- розглянути особливості фінансової кризи підприємства, принципи й політику антикризового управління;
- проаналізувати особливості діагностики кризового стану;
- розкрити механізми внутрішньої фінансової стабілізації діяльності при наближенні кризи, фінансової санації й банкрутства підприємства, що перебуває в кризовому стані;

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Під фінансовою кризою слід розуміти фазу розбалансованості

діяльності господарюючого суб'єкта й втрачених можливостей впливу керівників на фінансові відносини. Фінансова криза підприємства характеризує протиріччя між фактичним станом його фінансового потенціалу та необхідним обсягом фінансування.

Англійський економіст Джон М. Кейнс відзначав: "В економічному циклі є й ще одна характерна риса, що наша теорія повинна пояснити, якщо вона правильна, саме явище кризи, тобто раптову й різку, як правило, зміну зростаючої тенденції понижуючою, тоді як при зворотному процесі такого різкого повороту найчастіше не буває" [1].

На практиці із кризою, як правило, ідентифікується загроза неплатоспроможності й банкрутства господарюючого суб'єкта, діяльність його в неприбутковій зоні або відсутність у цього господарюючого суб'єкта потенціалу для успішного функціонування. Відповідно до чинного законодавства України банкрутство – це визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність та задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури [9].

Неплатоспроможність – неспроможність суб'єкта підприємницької діяльності виконати після настання встановленого строку їх сплати грошові зобов'язання перед кредиторами, в тому числі по заробітній платі, а також виконати зобов'язання щодо сплати страхових внесків на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування та інші види загальнообов'язкового державного соціального страхування, податків і зборів (обов'язкових платежів) не інакше як через відновлення платоспроможності [9].

Найважливішою причиною банкрутства, на думку більшості дослідників, є безсистемна фінансово-аналітична робота (або взагалі її відсутність), що не дає змоги своєчасно оцінити фінансовий стан підприємства за допомогою сучасних методів діагностики і виявити перші симптоми неплатоспроможності підприємства, не допускаючи попадання його в розряд боржників.

Боржник – суб'єкт підприємницької діяльності, неспроможний виконати свої грошові зобов'язання перед кредиторами, у тому числі зобов'язання щодо сплати страхових внесків на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування та інші види загальнообов'язкового державного соціального страхування, податків і зборів (обов'язкових платежів), протягом трьох місяців після настання встановленого строку їх сплати [9].

Таким чином, першим симптомом початку кризи є неплатоспроможність підприємства. Неплатоспроможність підприємства в першу чергу характеризує збитковість та низька рентабельність (від 0 до 10%).

Сьогодні в Україні кожне третє підприємство є збитковим і майже дві третини – низкорентабельними, табл. 1.

Наведені у таблиці 1 дані свідчать проте, що на протязі всього



періоду, розпочинаючи з 2001 року, третина підприємств України є збитковими, а дві третини з низькою рентабельністю (від 0 до 10%), а тому до розряду неплатоспроможних можна віднести практично майже всі. Тому не випадково в Україні з метою забезпечення розрахунків з кредиторами останнім часом стали стихійно виникати антизаконні способи їх здійснення – рейдерські захвати підприємств-боржників (або фінансово не стійких), фірми-колектори з «вибивання» заборгованості та ін.

Таблиця 1

Динаміка рентабельності та фінансових результатів діяльності підприємств України (без малих підприємств), млн.грн.

Роки	Рентабельн. операційної діяльності, (%)	Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	Підприємства, які отримали прибуток		Підприємства, які отримали збиток	
			У % до заг. кількості підприємств	Фінансовий результат	У % до заг. кількості підприємств	Фінансовий результат
2001	3,7	18740,6	61,8	39803,4	38,2	21062
2002	2,6	14641,2	61,2	37410,7	38,8	22769,5
2003	3,3	19643,3	62,9	45817,0	37,1	26173,7
2004	4,7	44578,4	65,2	73694,7	34,8	29116,3
2005	5,5	64370,8	65,8	89165,1	34,2	24794,3
2006	5,8	76253,4	66,5	110648,6	33,5	34395,2
2007	5,8	135897,9	67,5	182994,4	32,5	47096,5

*Складено за даними Держкомстату України «Статистичний щорічник України 2007», (С.58-59)

По Черкаській області динаміка щодо збитковості має позитивну тенденцію послідовного зменшення кількості збиткових підприємств, табл. 2.

Таблиця 2

Динаміка збитковості підприємств Черкаської області

Показники	Роки				
	2001	2004	2005	2006	2007
Рентабельність (%)	0,5	1,6	2,0	4,2	6,3
Кількість збиткових підприємств до їх загальної кількості, (%)	33,9	33,0	31,0	30,5	29,0

*Складено за «Статистичний щорічник Черкаської області за 2007 рік», С.45-47.

Цифрові показники дають можливість прослідкувати стійку тенденцію стосовно зростання рентабельності і зниження кількості збиткових підприємств Черкащини, проте рівень їх платоспроможності є ще низьким.

Чинним законодавством передбачено такі розрахунки здійснювати через цілком ринкові механізми банкрутства й ліквідації підприємства з метою здійснення заходів щодо задоволення визнаних судом вимог кредиторів шляхом продажу його майна. Проте ефективність цієї процедури дуже низька і забирає досить багато часу, що стверджують такі факти; у 2004 р. в Україні було порушено 12281 справа про банкрутство, з яких розглянуто господарськими судами 9094. За підсумками розгляду винесено 4525 постанов про визнання

боржників банкрутами, з них із затвердженням ліквідаційного балансу – 2896. На 2005 р. перейшло 9888 справ про банкрутство, тоді як за підсумками 2002 р. їхня кількість становила 6702.

Визиває занепокоєння і той факт, що ліквідуючи підприємство, задовільняється грошова вимога лише кредитора, разом з тим позбавляються реальних засобів для існування через втрату місця роботи сотні й тисячі працівників, а держава позбавляється відповідної ресурсної бази податкових надходжень до бюджету, обтяжуючи його непомірними виплатами допомог по безробіттю, з чим на наш погляд, органи державного управління не повинна миритися і споркійно спостерігати. Адже якщо лише такими «ринковими» методами будемо боротися з боржниками і неплатоспроможністю, то через деякий час недорахуємося великої кількості підприємств, продукція яких конче потрібна населенню і державі.

Т.А. Городня і І.П. Мойсеєнко в роботі «Економічна та фінансова діагностика» розрізняють такі види банкрутства підприємств:

- реальне, що характеризує повну неспроможність підприємства відновити в найближчий період свою фінансову стабільність і платоспроможність через втрату капіталу;
- технічне, тобто неплатоспроможність підприємства, спричинена, суттєвим простроченням його дебіторської заборгованості;
- навмисне, що характеризує неплатоспроможність підприємства, яка створена штучно керівництвом або власником;
- фіктивне, що характеризується неправдивим оголошенням підприємства про банкрутство з метою одержання відстрочки по виконанню своїх кредитних зобов'язань [5, с.268-269].

Звичайно, врегулювати всі відносини між кредитором і боржником за існування різновидів банкрутства одним Законом України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом», практично не можливо. На наш погляд, одним із найбільш ефективних шляхів боротьби із банкрутством, збитковістю і неплатоспроможністю господарюючих суб'єктів є їх націоналізація, а після відновлення платоспроможності і виведення на проектну потужність – продаж на аукціоні у приватну власність. Таким чином, проводячи політику націоналізації збиткових підприємств і їх фінансове оздоровлення за допомогою державного бюджету, а потім продаж їх у приватну власність, держава забезпечить стабільний розвиток національної економіки і не буде приводів для створення соціальної напруги в суспільстві. Для приведення в дію механізмів націоналізації необхідне прийняття Верховною Радою України Закону України «Про націоналізацію», який є на сьогодні вкрай нагальним.

Дослідження показують, що фінансова криза господарюючого суб'єкта характеризується такими параметрами: джерелами (факторами) виникнення; видом кризи; стадією розвитку.



Ідентифікація цих ознак дає можливість правильно діагностувати фінансову неплатоспроможність підприємства й вибрати найбільш ефективний каталог санаційних шляхів. Проведений нами аналіз засвідчує, що фактори, які можуть призвести до фінансової кризи поділяються на зовнішні (екзогенні) і внутрішні (ендогенні).

До екзогенних факторів, які не залежать від діяльності підприємства, відносяться – спад кон'юнктури економіки в цілому; зниження купівельної спроможності населення; високий рівень інфляції; нестабільність господарського й податкового законодавства; нестабільність фінансового й валютного ринків; збільшення конкуренції в галузі; криза галузі; сезонні коливання; збільшення монополізму на ринку; дискримінація господарюючого суб'єкта органами влади й управління; політична нестабільність у країні знаходження господарюючого суб'єкта або в країнах виробників-постачальників сировини; конфлікти між власниками;

До ендогенних факторів, які залежать від господарюючого суб'єкта належать – низький рівень менеджменту; дефіцити в організації структури; низький рівень кваліфікації персоналу; недоліки у виробничій сфері; порушення в поставках; низький рівень маркетингу й втрата ринків збуту продукції; прорахунки в інвестиційній політиці; брак інновацій і раціоналізаторства; дефіцит у фінансуванні; відсутність або незадовільна робота служб контролінгу та ін.

Залежно від проблематики кризи її можна згрупувати у такі види – економічну, організаційну, технічну, технологічну, екологічну, фінансову, виробничу, психологічну, кадрову та ін., виникнення яких обумовлюється загостренням протиріч у відповідних підсистемах підприємства. Ідентифікуючи фінансову кризу за стадією розвитку слід особливу увагу звернути на її початковий стан – виникнення дебіторської та кредиторської заборгованості.

Структура дебіторської заборгованості та її строковість подана в табл. 3

Таблиця 3

Структура дебіторської заборгованості та її строковість підприємств Черкаської області.

Категорія дебіторів	Поточна дебіторська заборгованість (%); А – всього; Б – у тому числі прострочена							
	2004		2005		2006		2007	
	А	Б	А	Б	А	Б	А	Б
1. Між підприємствами України	98,0	100	95,9	100	98,2	100	96,0	100
а) за товари, роботи, послуги	59,1	87,8	62,1	85,8	65,5	81,1	58,6	71,0
б) з бюджетом	3,4	2,2	4,3	1,9	5,3	2,6	6,9	1,7
в) з оплати праці	х	х	х	х	х	х	х	х
г) інша заборгованість	24,0	8,3	23,0	9,8	20,7	14,2	26,2	22,8
2 З іноземними підприємствами	2,0	0	4,1	0	1,8	0	4,0	0

*Складено за «Статистичний щорічник Черкаської області за 2007 рік», С.55

Динаміка дебіторської заборгованості наведена у табл. 3 характеризує незадовільний стан платіжної дисципліни підприємств-партнерів за поставлені товари та надані роботи і послуги. Прострочена дебіторська заборгованість постійно складає більше 80% і лише за 2007 рік вона становить 71%.

Дебіторська заборгованість – це борг підприємству, організації, фізичній особі, що виник у процесі господарських відносин з іншими юридичними і фізичними особами через несвоєчасність розрахунків за поставлені товари і надані послуги. Значні суми дебіторської заборгованості відчутно погіршують фінансовий стан суб'єкта господарської діяльності, так як вилучають з кругообігу оборотні засоби.

Значне перевищення дебіторської заборгованості створює загрозу фінансово-вій стабільності підприємства і робить необхідним залучення додаткових джерел фінансування;

- винаходити можливості збільшення кількості замовників з метою зменшення масштабу ризику неоплати;
- контролювати стан розрахунків за простроченими заборгованостями. В умовах інфляції будь-яка відстрочка платежу призводить до того, що підприємство реально одержує лише частину вартості виконаних робіт. Тому необхідно розширити систему авансових платежів;
- своєчасно виявляти недопустимі види дебіторської і кредиторської заборгованості, до яких, в першу чергу, відносяться прострочена заборгованість постачальникам, прострочена заборгованість покупців понад три місяці, прострочена заборгованість з оплати праці і по платежах до бюджету, позабюджетних фондів.

Найбільш ефективним засобом недопущення великих розмірів дебіторської заборгованості є її рефінансування – це система фінансових операцій, що забезпечують прискорену конверсію дебіторської заборгованості в грошові активи. Основними формами рефінансування дебіторської заборгованості є: а) факторинг; б) облік векселів; в) форфейтинг. Вважаємо, що сюди слід також включити уступку вимоги переведення боргу. На сьогоднішній день така операція, хоча і визначена Цивільним Кодексом, проте не здійснюється в Україні. Не дивлячись на широке застосування факторингу в країнах з ринковою економікою, в Україні він поки що не одержав належного розповсюдження за рядом причин, перш за все, через відсутність необхідної правової бази, відпрацьованої методики обліку та ін.

Кредиторська заборгованість – це сума, яку повинно сплатити підприємство (організація) в установлений термін юридичним або фізичним особам (кредиторам) внаслідок отримання ним коштів у грошовій або інших формах. На перший погляд кредиторська



заборгованість, за економічною природою, виступає як тимчасове залучення господарським суб'єктом у власне користування грошових коштів, що підлягають через певний термін поверненню. Проте надмірні суми кредиторської заборгованості й до того ж простроченої, можуть відчутно погіршувати фінансовий стан підприємства, так як кредитори можуть подати позов до господарського суду про примусове стягнення не лише суми боргу, але й повного відшкодування збитків за несвоєчасну поставку товарів чи надання послуг.

Враховуючи все це підприємство повинно здійснювати постійний контроль за оптимальним співвідношенням дебіторської і кредиторської заборгованості й намагатися не допускати перевищення кредиторської заборгованості над дебіторською і навпаки, уміло використовуючи для цього встановлені НБУ форми розрахунків – акредитивну, (відзивну чи безвідзивну) інкасову, вексельну, за розрахунковими чеками, розширювати можливості авансових платежів, а в необхідних випадках застосовувати повну попередню оплату товарів, послуг.

Шляхи запобіганню фінансовій кризі передбачають удосконалення існуючої системи взаєморозрахунків. Облік та аналіз дебіторсько-кредиторської заборгованості є одним з ключових завдань у вирішенні проблем, що виникають під час поточного управління підприємствами з позиції оптимального співвідношення між ліквідністю та прибутковістю і застосуванням тієї чи іншої моделі діагностики кризового стану.

На початковому етапі діагностики кризового стану проводять експрес-аналіз фінансового стану підприємства з метою швидкого і доступного оцінювання економічного розвитку. Для цього використовують такі показники:

1. Структури капіталу – коефіцієнт автономії, концентрації залученого капіталу, фінансового ризику, фінансування, довгострокового залучення позичкових коштів, структури залученого капіталу.
2. Стану оборотних активів – коефіцієнт маневреності власного капіталу, забезпеченості оборотними коштами, забезпеченості запасами, маневреності власних оборотних коштів, забезпеченості власними коштами. Коефіцієнт забезпеченості власними коштами не має бути меншим за 0,1.
3. Стану основного капіталу – коефіцієнт реальної власності майна, реальної вартості основних засобів у майновому комплексі, співвідношення оборотних і необоротних активів.
4. Оцінки дебіторської заборгованості – коефіцієнт обертання дебіторської заборгованості, тривалість одного обороту



дебіторської заборгованості, частки дебіторської заборгованості в капіталі і в оборотних активах, відношення дебіторської до кредиторської заборгованості.

5. Оцінки кредиторської заборгованості – коефіцієнт обертання кредиторської заборгованості, тривалість одного обороту кредиторської заборгованості, частки кредиторської заборгованості в капіталі і в зобов'язаннях, відношення кредиторської заборгованості до оборотних активів.
6. Платоспроможності підприємства – коефіцієнт абсолютної та поточної ліквідності, проміжний та загальний коефіцієнт платоспроможності. Коефіцієнт поточної ліквідності на кінець звітного періоду не має бути меншим 2.

Визначення стану кризової ситуації на підприємстві здійснюється за таких показників:

1. Наявністю доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) – визначається за фактом реалізації.
2. Наявністю прибутку від реалізації продукції (робіт, послуг) – визначається як різниця між доходом (виручкою від реалізації продукції) і собівартістю реалізованої продукції.
3. Питомою вагою постійних і змінних витрат у структурі собівартості.
4. Маржинального доходу – різниця між загальним виторгом і змінними витратами.

Для діагностики банкрутства використовують такі коефіцієнти або моделі:

А) **Коефіцієнт Бівера (КБ)**, який розраховується як відношення чистого прибутку за мінусом амортизації до суми довгострокових і поточних зобов'язань. Він визначає наявний стан структури балансу. Незадовільною вважається структура балансу коли протягом 1,5-2 років даний коефіцієнт складає 0,2

$$K_B = \frac{ЧП - А}{ДЗ + ПЗ}, \text{ де;}$$

ЧП – чистий прибуток;

А – амортизація;

ДЗ – довгострокові зобов'язання;

ПЗ – поточні зобов'язання.

Б) **Z-модель діагностики банкрутства Е Альтмана (ZA)** – це двофакторна та п'ятифакторна модель. **Двофакторна модель (Z-2)** визначає два показники, від яких залежить вірогідність банкрутства – це коефіцієнт покриття (ліквідність) та коефіцієнт фінансової незалежності (фінансова стійкість);

$$ZA-2 = -0,3877 - 1,0376 Kп + 0,0579 Kф, \text{ де;}$$



Кп – коефіцієнт покриття (відношення поточних активів до поточних зобов'язань);

Кф – коефіцієнт фінансової залежності (відношення суми позичкових коштів до загальної величини пасивів).

П'ятифакторна модель (ZA-5) визначає 5 факторів від яких залежить вірогідність банкрутства – це коефіцієнти:

- частки оборотних засобів у активах (КОЗ) – відношення власних оборотних активів до загальної суми активів;
- рентабельності активів за нерозподіленим прибутком (КРАНП) – відношення нерозподіленого прибутку (збитку) до загальної суми активів;
- рентабельності активів за прибутком від реалізації (КРАП) – відношення валового прибутку до загальної суми активів;
- покриття за ринковою вартістю власного капіталу (КПВК) – відношення ринкової вартості акціонерного капіталу (вся ринкова вартість акцій) до загальної суми зобов'язань;
- віддачі всіх активів (КВА) – відношення виручки від реалізації до загальної суми активів.

$$ZA -5 = 1,2КОЗ + 1,4КРАНП + 3,3КРАП + 0,6КПВК + 1,0КВА$$

В) **Z-модель діагностики банкрутства Стрінгейта (ZC)** – це чотирифакторна модель, що визначає чотири показники, від яких залежить вірогідність банкрутства

$$ZC = 1,03КОЗ + 3,07КРАНП + 0,66КРАП + 0,4КЗВВК, \text{ де};$$

КОЗ – коефіцієнт, що показує частку оборотних засобів у активах;

КРАНП – рентабельності активів за нерозподіленим прибутком;

КРАП – коефіцієнт рентабельності активів за прибутком;

Кзввк – коефіцієнт частки зобов'язань (боргів) у власному капіталі - відношення вартості власного капіталу до середньорічної величини зобов'язань.

За цією моделлю точність діагностики банкрутства становить майже 92%. Якщо $ZC < 0,862$, то підприємство є потенційним банкрутом, а якщо навпаки, то має стабільний фінансовий стан.

Г) **Z-модель діагностики кризового стану Лису (ZL)** – це чотирифакторна модель, що визначає чотири показники, від яких залежить вірогідність банкрутства.

$$ZL = 0,063КОЗ + 0,092КРАП + 0,057КРАНП + 0,001Кзввк$$

Діагностику кризового стану підприємства можна також проводити за допомогою моделі Таффлера, універсальною дискримінантною функцією Терещенка О.О та ін.

ВИСНОВКИ

Сьогодні, як ніколи раніше, є надзвичайно актуальним питання

діагностики фінансової кризи та розробка ефективних заходів кожним підприємством України. Велінням часу є створення в Україні економіко-правових структур, подібних до аудиторських фірм, здатних надавати допомогу по виведенню вітчизняних підприємств з фінансової кризи та ефективного застосування ліквідаційних процедур, потреба в яких є надзвичайно великою через дефіцит теоретико-методичного забезпечення процесів санації (ліквідації) та відсутності кваліфікованих фахівців у сфері управління санацією.

На основі проведених нами досліджень літературних джерел і практичного аспекту даного питання можна зробити наступні висновки та надати пропозиції:

1. Підприємствам усіх типів власності потрібно постійно аналізувати стан дебіторської і кредиторської заборгованості і недопускати їх надмірного зростання, дотримуючись рівноваги між нею.
2. Вважати доцільним прийняття в Україні закону про націоналізацію збиткових та неплатоспроможних підприємств і недопускати випадків ліквідації підприємств.
3. Активно впроваджувати в практику господарської діяльності такі основні форми рефінансування дебіторської заборгованості, що широко застосовуються у країнах ринкової економіки – факторинг; облік векселів; форфейтинг. Вважаємо, що сюди слід також включити уступку вимоги переведення боргу.
4. Теоретичні принципи, що складають основу визнання, оцінки і розкриття кредиторської заборгованості, ще недостатньо опрацьовані, і вона тривалий час неправомірно розглядалась як “зворотній бік” активів, незважаючи на строки її виникнення. Вважаємо, що у балансі підприємства кредиторська заборгованість має поділятися на нормальну та прострочену, тобто таку яка негайно підлягає поверненню з виплатою відсотків кредитору.
5. Для виявлення початкового етапу кризового стану щоквартально проводити експрес-аналіз фінансового стану підприємства з метою швидкого і доступного оцінювання ходу економічної діяльності та діагностики банкрутства за допомогою коефіцієнта Бівера, моделей діагностики Е. Альтмана, Стрінгера, Лису та ін.

SUMMARY

The methodical providing is analysed from diagnostics and exposure of scales of the crisis state of enterprise. Basic factors which drawing the crisis state of subject of economic activity are selected. Effective measures are offered on the against crisis financial management of entrepreneurial activity subjects.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. – М.: Экономика, 1992. – 186с.
2. Бланк И.А. Финансовый менеджмент. – К.: Ника-центр, 2001. – 528с.
3. Всенко В.К. Внутрішні



механізми фінансової стабілізації підприємств України. //Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. Серія: Економіка і менеджмент. – Черкаси: СУЕМ. – №3. – 2008. – С.44-52. 4. Гетьман О.О., Шаповал Е.М. Економічна діагностика: Навчальний посібник. – Київ, ЦУЛ, 2007. – 307с. 5. Городня Т.А., Мойсєнко І.П. Економічна та фінансова діагностика: Навч. посіб. – Львів: «Магнолія 2006», 2008. – 282с. 6. Загорна Т.О. Економічна діагностика. Навчальний посібник. – К.: ЦУЛ, 2007. – 407с. 7. Іванюта С.М. Антикризове управління.- К.: ЦУЛ, 2007. – 287с. 8. Климчук С.В. Санаційна спрямованість реструктуризації фінансового типу.//Науковий журнал «Економіка розвитку». – ХНЕУ. - №3(39). – 2006. – С.39-42. 9. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом. Закон України від 14.05.1992р. №2343-ХІІ//ВВР України, 1992. - №31. 10. Скудар Г.И. Антикризисная политика в условиях трансформационной экономики //Финансы Украины. - №5. – 2004. – С.12-21. 11. Швиданенко Г.О., Дмитренко А.І., Олексюк О.О. Бізнес-діагностика підприємства: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2008. – 344с.

УДК 330.326

Куклін О.В.

к.пед.н., доцент, директор

Черкаського державного бізнес-коледжу

ФІНАНСУВАННЯ ВИЩОЇ ШКОЛИ ЯК ЗАСІБ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ОСВІТИ

Розглянуто проблеми фінансування вищої школи як один із ефективних засобів управління якістю функціонування системи вищої освіти України. На підставі аналізу основних шляхів і можливостей фінансування вищої школи зроблено прогнози щодо підвищення ефективності її функціонування.

Ключові слова: *вища освіта, управління, джерела фінансування, просте асигнування, бюджет, диверсифікація, якість освіти, витрати, стипендія.*

ВСТУП

Основним джерелом фінансування освіти є державне фінансування, і таке фінансування є характерним не лише для країн перехідного періоду, які відходять від системи гарантування державою безкоштовної освіти. Як зазначають фахівці, державне фінансування закладів освіти може бути різним залежно від того, із яких принципів позицій воно здійснюється [1]. Проте воно завжди має сприяти розвитку навчального закладу загалом і підвищенню якості освіти зокрема.

Наукові дослідження стану з'ясування особливостей фінансування вищої школи як важливого факту забезпечення якості вищої освіти можемо віднайти у працях багатьох вітчизняних та зарубіжних учених. Можемо виокремити у цьому плані роботи Вікторова В. [1], Гужія А., Гпона В. [7], Короткова Р. [4], Яндхіала Т., Тілака Я. [3] та багатьох інших. Однак Україна, враховуючи набутий



світовий досвід управління якістю вищої освіти, має скористатися здобутками інших країн у сфері фінансування вищої школи, змінивши підходи щодо самої проблеми фінансування цієї сфери як такої, що є основоположною для розвитку її економіки.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою статті є з'ясування особливостей фінансування вищої школи як одного із ефективних засобів управління якістю освіти.

Основними завданнями даного дослідження полягають у наступному:

- встановити основні джерела фінансування державної та недержавної освіти;
- визначити фактори, які впливають на вартість освітніх послуг;
- дослідити основні тенденції розвитку вищої освіти в Україні.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Фінансування закладів освіти насамперед може відбуватися у формі *простого асигнування*. Процедура складання бюджету і виділення коштів відбувається на основі встановлених вартісних нормативів для навчальних закладів (на заробітну плату, на утримання тощо), і ресурси виділяються закладам щороку, виходячи із «досягнутого рівня», незалежно від типу програм, які вони забезпечують, чисельності студентів чи випуску. Фінансування у такому випадку не пов'язується із показниками випуску. Процес фінансування, таким чином, визначається Міністерством освіти і науки або іншими органами управління освітою, які ведуть бухгалтерські справи. Видатки зведеного бюджету на вищу освіту (рис. 1) в 2007 році склали 11 млрд. гривень, в 2006 – 9,9 млрд. гривень, 2005 – 7,9 млрд. гривень, 2004 – 5,8 млрд. гривень [2, с. 24].

Інший підхід полягає у тому, що фінансування виступає у ролі важливого інструменту менеджменту освіти. Фінансування навчальних закладів охоплює встановлення пріоритетів чи бажаних результатів (кількість випускників, рівень їх успішності чи ступінь їх успіху на ринку праці); стимулює скорочення витрат на навчання і підвищує їх гнучкість. Цей підхід може бути різним залежно від типів навчальних програм і передбачуваної чисельності тих, хто навчається. Оскільки суто теоретичні програми навчання є дорожчими, ніж навчання нижчих рівнів, то і заклади, залучені до складних курсів, мають бути краще фінансовані.

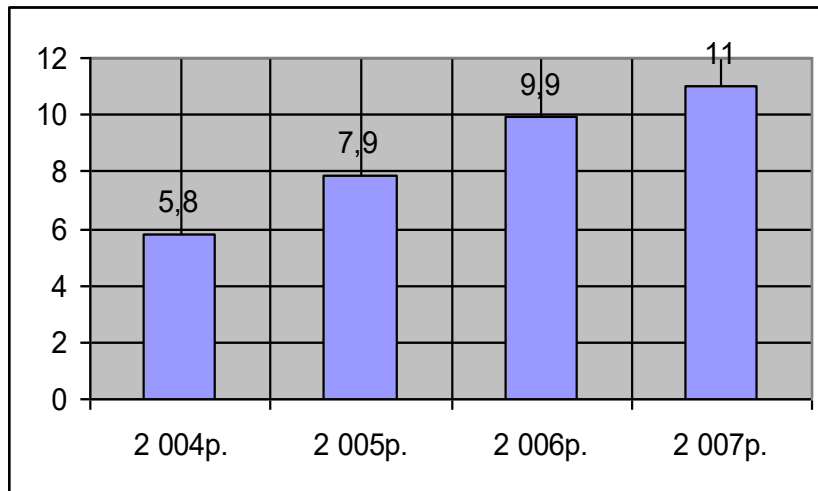


Рис. 1. Видатки зведеного державного бюджету на вищу освіту, млрд. грн.

Якщо ж фінансування включає механізми для виміру результатів, то цим воно пов'язується із досягнутими результатами. Такий підхід ґрунтується на усвідомленні надзвичайно важливого значення освіти для забезпечення сталого розвитку суспільства, він засвідчує необхідність налагодження економічного механізму освіти, орієнтованого на досягнення важливих соціально-економічних завдань. Фінансування освіти у вигляді інвестицій або інструменту менеджменту є більш прогресивним і орієнтованим на якість та ефективність освітньої діяльності. Водночас воно потребує і солідної менеджерської компетентності від управлінців.

В Україні практика державного фінансування освіти хоча і зазнає значної трансформації, та все ж потребує свого вдосконалення. В основі визначення обсягів фінансування часто лежить *принцип „від досягнутого рівня”*, коли на потреби освіти просто виділяється певна сума із бюджету (безвідносно щодо потреб) та основною його метою є збереження рівня фінансування минулих років.

Світовий досвід доводить, що проблема якості освіти не може бути пов'язана лише із державним фінансуванням. Поряд із державним фінансуванням все більшого значення набуває приватне фінансування вищої освіти. Розширення припливу приватних ресурсів до вищої освіти можна досягти, заснувавши і збільшивши сектор приватних ВНЗ, які частково або повністю фінансуються за рахунок студентів та їх сімей, а також мобілізувавши нові види громадських ресурсів, – в основному, гроші користувачів освітніх послуг.

Першим способом диверсифікації джерел фінансування вищої освіти, зазначає Я. Тілак, безумовно, є *часткова або повна компенсація*



студентами витрат на їх освіту [3, с.6]. Освіта є суспільним благом, а за блага слід платити. На індивідуальному рівні студенти отримують такі переваги: підвищення їх культурного та індивідуального рівнів, які складно виміряти, але насамперед – переваги з огляду на прибуток, які можна кількісно оцінити, порівнявши заробітну платню працівників з різними рівнями освіти.

Освіта приносить користь усьому суспільству – це виправдовує участь суспільства у витратах на освіту, але переваги, які отримує окрема особа, є незрівнянно вищими. Саме тому міжнародні організації, які беруть участь у фінансуванні та розвитку освіти, як, наприклад, Світовий банк, вважають необхідним стимулювати «розподіл витрат», тобто участь користувача у витратах на освіту. Фінансування за рахунок користувачів може набувати різних форм. Так, окремі університети беруть із деяких студентів повну платню за освіту, проживання і харчування. Тут діє ринкова логіка, яка передбачає, що споживач оплачує продукцію і послуги. Є й інші методи, наприклад, податок за ступінь, який випускники мають заплатити після закінчення навчання, щоб компенсувати витрати суспільства на їх освіту.

Іншим методом фінансування освіти є *плата за навчання*. Нині дедалі більше поширюється практика отримання університетами плати за послуги, які надаються студентам, при цьому вартість послуг ретельно підраховується, щоб уникнути заниження оплати і пов'язаних із цим фінансових збитків. До 80-х років спостерігалось чітке розмежування між країнами, в яких за навчання слід було сплачувати значну суму, і державами, які гарантували безплатну вищу освіту. У континентальній і північній частинах Європи, наприклад, студенти мали сплачувати лише соціальні та адміністративні платежі (за зарахування чи іспит, профспілкові чи спортивні внески) або ж оплачувати спеціальні послуги неосвітнього характеру.

На нинішньому етапі розвитку світової спільноти у більшості країн Європи введено або значно підвищено оплату за навчання. Однак суперечки про правомірність отримання платні за навчання далеко не закінчені, про що свідчить дуже слабке зростання цієї платні, яке спостерігається у Франції від середини 80-х років, або навіть зниження внаслідок зміни політичної більшості у деяких країнах, наприклад, Португалії, Ірландії, а також у Шотландії після ухвалення нового закону. Однак навіть у цих країнах плата за навчання існує і не піддається сумніву.

Можливі окремі винятки у порядку оплати для деяких категорій студентів. Так, в Ірландії студент, який бажає залишатися в аспірантурі на другий рік, або той, хто вступає на третій цикл навчання, повинен платити більше. У деяких країнах сплата за навчання не має загального



характеру, а застосовується система вибіркового платежів, які стягуються з різних категорій студентів. Такі платежі можуть мати стимулюючий характер.

Є різні категорії студентів, з яких плата за навчання стягується у повному обсязі. До них можуть належати іноземні студенти, студенти, які навчаються за певними програмами, або студенти, зараховані понад ту кількість, яка фінансується з бюджету. У країнах, де вища освіта традиційно фінансована державою і занепадає внаслідок слабкого розвитку або дезорганізації фіскальних відомств, ВНЗ часто розглядають введення платного навчання, як необхідність. Наприклад, у Російській Федерації уряд не в змозі повністю перекрити витрати на вищу освіту. Податкові надходження нерегулярні та спрямовуються в основному на розвиток промисловості. У результаті університети отримали дозвіл до 25 % місць надавати студентам, які сплачують за своє навчання у повному обсязі [4, с.67].

Нині спостерігається зростання ресурсів за рахунок надання платних послуг, які не завжди прямо пов'язані з освітньою діяльністю. У Південній Америці частина коштів, які одержують ВНЗ таким чином, сягає 20 % усіх фондів, незалежно від того, чи є вищі освітні заклади приватними чи суспільними. Усе більше, особливо в африканських країнах, застосовується практика стягування вищими навчальними закладами повної вартості послуг, що надаються студентам, зокрема за харчування і розміщення. Можна також помітити, особливо в Європі, що адміністрація окремих ВНЗ виявляє значний підприємницький хист під час пошуку нових джерел фінансування, збільшуючи тим самим свою незалежність від держави і місцевої громади. Створюються нові органи, які виступають у ролі посередників між ВНЗ та економічним і соціальним середовищем. Ці органи управляються професіоналами так само, як управляються корпорації, з якими вони взаємодіють. До завдань посередницьких органів належить продаж результатів досліджень і технологічних та експериментальних знахідок університетів. Ці ж органи (а також самі університети) можуть надавати послуги з підвищення кваліфікації. Така діяльність, окрім залучення додаткових фінансових ресурсів, також стимулює викладацьку та дослідницьку діяльність, зумовлену традиційною місією університетів.

Тенденція до збільшення частки приватного фінансування не є глобальною. Аналіз джерел свідчить, що у деяких країнах спостерігається зростання суспільного фінансування, наприклад, європейські дотації в Ірландії, або розробка спеціальної політики, спрямованої на зрівняння можливості доступу до вищої освіти. У більшості випадків обмеження приватного фінансування викликане економічним або соціальним напруженням, яке має місце у певній

країні. Політика суворого порядку у плані зусиль, спрямованих на диверсифікацію ресурсів, що докладаються на рівні окремих ВНЗ або всієї системи в цілому, завжди відчутніше відбивається на університетах тих країн, де ця диверсифікація обмежена [5, с.60].

Можливість студентів та їх сімей сплачувати частину витрат на освіту має певні межі. По-перше, батьки не завжди можуть або хочуть сплачувати за навчання своїх дітей, і, окрім того, виникає питання фінансової незалежності молодих, але дорослих людей. По-друге, стан ринку праці не завжди дає змогу студентам знайти роботу, щоб сплачувати за своє утримання і/або освіту. Студентські позики і системи відстрочки оплати за навчання потребують подальшого розвитку фіскальних і фінансових систем, які нині склалися лише у розвинених країнах.

Окремо слід зупинитися на розвитку приватної освіти. Приватну освіту інколи розглядають як паліативний шлях розвитку, який дає змогу задовольнити попит, що швидко зростає, в умовах розширення вищої освіти. В Європі та Північній Америці система приватної вищої освіти добре розвинута і в аспекті якості цілком може конкурувати із державною. У цих країнах приватні ВНЗ субсидуються владою іноді у тому обсязі, що й державні інститути, як, наприклад, у Бельгії та Нідерландах. Проте іноді виникають проблеми забезпечення рівності у ситуації, коли абітурієнти з низькими доходами, які не вступили до державних ВНЗ, повинні платити значну суму за навчання у приватному секторі, як в Індії, Чехії або Кореї.

Певним чином впливає на діяльність ВНЗ суспільне фінансування, за рахунок того, яким чином інститути отримують ці кошти. У зв'язку із цим органи влади перебувають у постійному пошуку більш досконалих методів і процедур фінансування, які стимулюють ВНЗ рухатися і розвиватися у потрібному напрямку. Усе частіше суспільне фінансування вищої освіти прямо залежить від показників розмаху діяльності ВНЗ. Ця можливість першою спадає на думку, коли уряд країни, в якій державні кошти компенсують більшу частину витрат освітньої системи, вирішує раціоналізувати процедуру розподілу фінансів, відмовившись від традиційних методів. Розмах діяльності можна оцінювати за кількістю коштів, що використовуються, тобто „вкладень” у виробничий процес. У такому разі розробляються моделі фінансування, які враховують оплату персоналу і вартість обладнання, що використовується.

Ефективність управління якістю освіти залежить і від рівня оплати праці науково-педагогічних працівників, адже вирішальна роль у виконанні завдань освіти належить саме педагогічним працівникам: учителям та викладачам навчальних закладів різних рівнів і ступенів.

У Законі України «Про освіту» встановлені такі гарантії педагогічним та науково-педагогічним працівникам: належні умови



праці, побуту, відпочинку, медичне обслуговування; підвищення кваліфікації не рідше одного разу на п'ять років; правовий, соціальний, професійний захист; компенсації у разі втрати роботи внаслідок змін в організації виробництва і праці; призначення і виплату пенсії відповідно до чинного законодавства; встановлення підвищених посадових окладів (ставок заробітної плати) за наукові ступені і вчені звання; виплати педагогічним і науково-педагогічним працівникам надбавок за вислугу років щомісячно у відсотках до посадового окладу (ставки заробітної плати) залежно від стажу педагогічної роботи у таких розмірах: понад 3 роки – 10 відсотків, понад 10 років – 20 відсотків, понад 20 років – 30 відсотків; надання педагогічним працівникам щорічної грошової винагороди у розмірі до одного посадового окладу (ставки заробітної плати) за сумлінну працю, зразкове виконання службових обов'язків; виплату педагогічним і науково-педагогічним працівникам допомоги на оздоровлення у розмірі місячного посадового окладу (ставки заробітної плати) при наданні щорічної відпустки; встановлення середніх посадових окладів (ставок заробітної плати) науково-педагогічним працівникам вищих закладів освіти третього та четвертого рівнів акредитації на рівні подвійної середньої заробітної плати працівників промисловості; встановлення середніх посадових окладів (ставок заробітної плати) педагогічним працівникам вищих закладів освіти першого та другого рівнів акредитації та інших закладів освіти на рівні не нижчому від середньої заробітної плати працівників промисловості. Перегляд заробітної плати педагогічним та науково-педагогічним працівникам має проводитися двічі на рік із щоквартальною індексацією з урахуванням рівня інфляції [6].

На жаль, не всі положення закону на даний момент виконуються, тому соціальна й економічна захищеність науково-педагогічних працівників не відповідає їх високому призначенню у нашому суспільстві. Не забезпечується рівень оплати праці педагогічним працівникам відповідно середнього у промисловості, тривалий час не здійснюються доплати залежно від стажу роботи, що, безумовно, дуже негативно відбивається на життєвому рівні педагогічних працівників.

Зменшення чисельності студентів ВНЗ I-II рівнів акредитації, що за своїми темпами перевищує зменшення їх викладацького складу, склало основу для зниження норми студент/ викладач (табл. 1).

У вищих навчальних закладах III-IV рівнів акредитації має місце протилежна тенденція – стрімкий приріст чисельності студентів призвів до значного збільшення цієї норми. У розвинених країнах цей показник є відносно стабільним на рівні 12-14 студентів на одного викладача, хоча й очевидна деяка тенденція до його зниження. У провідних елітних навчальних закладах фактичне співвідношення

може встановлюватися до 11 викладачів на одного студента. Для менш розвинених країн цей показник у середньому вищий за світовий рівень [7, с.28-29].

Таблиця 1

Аналіз динаміки норми студент/викладач у ВНЗ України

Норма студент/ викладач	2000 р.	2007 р.
ВНЗ України:		
I-II рівнів акредитації	11,8:1	10,9:1
III-IV рівнів акредитації	11,9:1	16,9:1
ВНЗ Європи	12:1	13:1
ВНЗ розвинутих країн світу	15:1	14:1
ВНЗ країн, що розвиваються	17:1	18:1
ВНЗ світу (в середньому)	14:1	14:1

В Україні у сфері вищої освіти мають місце інші негативні тенденції: старіння спільноти викладачів вищої кваліфікації, зниження питомих показників кількості викладачів із науковими ступенями на 100 студентів денної форми навчання тощо. Із кожним роком зростає середній вік викладачів, що мають наукові ступені кандидата й особливо – доктора наук. Серед основних причин – не лише природні процеси старіння, виходу на пенсію (посилений законодавством про пенсії науковцям), але й відтік молоді зі сфери наукової і викладацької діяльності. Неадекватний рівень оплати праці в освіті і науці не сприяє формуванню престижності цієї діяльності і не є привабливим для перспективної молоді.

Організація праці науково-педагогічних кадрів має свої особливості. Нормування праці вчителів та викладачів враховує лише їх робочий час на проведення навчальних занять. Разом із тим не нормуються і не враховуються інші види науково-педагогічної діяльності. Вагому частину її складає час на підготовку до роботи: ознайомлення та опрацювання значного обсягу спеціальної наукової та науково-методичної літератури за фахом, підготовка і вдосконалення текстів лекцій та планів проведення уроків, семінарських і практичних занять тощо. Крім того, залежно від специфіки освіти, вчителі та викладачі виконують різні види виховної та організаційної роботи, пов'язаної з їх безпосередніми обов'язками. У результаті робочий день педагога може тривати набагато довше встановлених законом 8 годин, захоплювати не тільки денні, але й вечірні та нічні години.

Організація оплати праці викладачів у вищій освіті здійснюється на підставі виконання викладачами норм педагогічного та інших видів навантаження. За останні 10 років норми навантаження були підвищені майже вдвічі – з 550 годин до 900 і більше годин на рік. У системі вищої освіти можливі такі основні ставки педагогічних працівників:



асистент, старший викладач, доцент, професор. Розмір окладу кожної із цих посад визначається кваліфікаційними вимогами і залежить від наявності наукового ступеня кандидата або доктора наук.

Обсяг педагогічного навантаження має бути науково обґрунтованим нормативом. Непродумане підвищення обсягів навантаження, хоч і виявиться у зростанні кількісних результатів навчального процесу, реально може призвести до зниження якості підготовки. В умовах складної фінансової ситуації у системі освіти економія коштів досягається за рахунок зростання навантаження викладачів та збільшення чисельності студентів у групах, що не може не проявитися в погіршенні результатів навчально-виховної роботи.

На наш погляд, в основу освітньої політики країни має бути покладений важливий принцип – це підтримка високого соціального престижу професії педагога; вчитель, викладач повинен мати високий суспільний статус. Слід формувати повагу із боку суспільства до цієї професії. Всупереч недостатньому економічному та соціальному статусу вчителів і викладачів як осіб, що займаються недостатньо важливою і престижною діяльністю, в яку важко набирати людей із хистом і талантом до цієї справи, ця професія має сприйматися як суспільно значима, адекватно оплачувана й організована на основі реальних заслуг, вимог і виконання.

Фундаментом формування престижності праці викладачів може бути лише матеріальне підтвердження важливого значення їх діяльності. Необхідною умовою підвищення престижу професії викладача виступає забезпечення адекватного рівня доходу її представникам. Високий суспільний статус викладача має бути відображений і підтверджений відповідною оплатою праці. Можливості матеріального стимулювання викладачів за умови недостатнього бюджетного фінансування збільшуються із розширенням ринку освітніх послуг. Хоча результати викладання й академічні досягнення не підлягають виміру як фізична продукція, можуть бути розроблені схожі критерії оцінки для додаткового матеріального стимулювання викладачів.

Фахівці стверджують, що в сучасних умовах заробітна платня викладача складається лише із базової частини, яка визначається нормативними положеннями тарифікації. Разом із тим поруч із розгортанням ринкових відносин зростають можливості для збільшення додаткової частини оплати праці професорсько-викладацького складу вищих навчальних закладів. Частка позабюджетних надходжень зростає у прибутках державних ВНЗ. Ці кошти більшою частиною отримані від оплати додаткових освітніх послуг, які безпосередньо надають викладачі і таким чином несуть на собі основний тягар. Разом із тим, стимулювання праці викладачів за

рахунок цих коштів здійснюється недостатньо. Ця додаткова частина у вигляді премій чи бонусів може складати певний процент від їх загальної суми позабюджетних надходжень.

Отже, поліпшення якості освітніх послуг неможливе без самостійних, мотивованих і кваліфікованих професіоналів – викладачів, що мають високу матеріальну забезпеченість. Самосприйняття викладачів, міра їх зобов'язань щодо академічних успіхів їх учнів, їх готовність навчатися, щоб краще виконувати свою роботу та їх учительські здібності – це основні елементи виробництва освіти у будь-якому суспільстві.

У контексті зазначеного слід звернути увагу на проблему розмірів стипендій тим, хто навчається у навчальних закладах. Стипендії є формою підтримки та стимулювання навчання студентів вищих та спеціалізованих середніх навчальних закладів. Світовий досвід доводить, що у країнах, де традиційно плата за навчання не стягувалася або була неістотною, особливо в Європі, її введення і значне зростання призвели до необхідності переусвідомлення системи підтримки студентів в умовах збільшення витрат на освіту. Саме так сталося в Нідерландах, де кожний студент одержує базову допомогу, яка є значно більшою за плату за навчання, а фінансово незабезпечені студенти одержують додаткові стипендії для оплати утримання [7].

В усьому світі, а особливо в Європі, широко обговорюються розміри суми, яку отримують студенти, і процедури її надання. Існують дві протилежні думки. Перша поширена, в основному, у Скандинавських країнах, наголошує на тому, що студенти мають бути незалежними. Друга передбачає, що необхідно враховувати можливості сім'ї під час визначення розміру суспільної підтримки кожного окремого студента [8, с.72].

У деяких країнах, де плата за навчання дуже висока, як доповнення до державної допомоги діє політика підтримки студентів, розроблена самими ВНЗ або благодійними фондами. Так, у США для залучення особливо талановитих студентів приватні університети, вартість навчання в яких є досить високою, розробили систему іменних стипендій, які виплачуються частково за рахунок внесків за навчання. Таким чином вони перерозподіляють кошти додатково до державної програми підтримки, завдяки чому зростання вартості навчання і витрат на вищу освіту, яке не припиняється, стає терпимим для суспільства.

У сучасних умовах в Україні також вживаються заходи, спрямовані на підтримку студентства, стимулювання якості навчання. Указом Президента України у 2008 році стипендію студентам підвищено більше ніж удвічі, причому її розмір чітко узгоджено із мінімальним прожитковим мінімумом – не менше 30%. Постановою



Кабінету Міністрів України від 5 березня 2008 р. № 165 „Деякі питання стипендіального забезпечення” встановлено нові розміри академічних стипендій: для студентів ВНЗ III-IV рівнів акредитації – 530 гривень на місяць, для студентів ВНЗ I-II рівнів акредитації – 400 гривень на місяць, соціальна стипендія – 1060 гривень на місяць. Крім того для підтримки талановитої молоді запроваджено 700 академічних стипендій Президента України, 500 – Верховної Ради України, 100 – Кабінету Міністрів України, їх розміри встановлені від 500 до 1000 гривень на місяць [9, с.222-223].

Одним із найважливіших чинників підвищення якості освіти у суспільстві є гуманне, милосердне та дбайливе ставлення до дітей і молоді, які позбавлені можливості жити повноцінно через порушення фізичного та психічного розвитку, втрату сім'ї тощо. На жаль, в Україні історично склалася ситуація, за якої ця категорія дітей і молоді протягом тривалого часу залишалася соціально незахищеною і до певної міри ізольованою від соціуму.

Освіта для дітей і молоді з особливостями розвитку та виховання є важливою формою їх соціального захисту, реальним шансом подальшого самостійного і не залежного від навколишніх людей та обставин життя. Для забезпечення якісної освіти, медико-соціальної реабілітації, інтеграції в суспільство дітей та молоді, які потребують корекції фізичного та (або) розумового розвитку, дітей-сиріт інших пільгових категорій з урахуванням їх індивідуальних здібностей, інтересів і можливостей загалом розроблено відповідне сучасне нормативно-правове забезпечення. Зокрема, у 2008 році до ВНЗ зараховано майже п'ять тисяч молодих людей з особливими потребами. Це майже у чотири рази більше, ніж минулого року [10].

Міністерством освіти і науки ініційовано та подано на розгляд Верховній Раді України проект Закону України „Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань освіти”. Зазначеним законопроектом передбачається збільшення фінансування та створення навчально-реабілітаційних центрів як типу загальноосвітнього навчального закладу. Поки що такі центри існують у складі спеціальних шкіл-інтернатів або дошкільних закладів, що звужує поле їх діяльності.

Отже, основними заходами, спрямованими на вдосконалення фінансування вищої школи та підвищення якості освіти мають стати:

- поліпшення технології формування видатків державного та місцевих бюджетів на освіту;
- удосконалення системи кількісних та якісних показників для нормування зазначених видатків;
- розроблення диференційованих стандартів інфраструктурного забезпечення навчальних закладів різних типів;



- вироблення та запровадження диференційованих нормативів витрат на здійснення діяльності навчальними закладами;
- запровадження змішаного фінансування інноваційних проектів у галузі освіти, зокрема створення та впровадження механізму пільгового оподаткування доходів фізичних осіб, які спрямовують власні кошти на оплату навчання;
- удосконалення правового підґрунтя для приватного фінансування діяльності навчальних закладів; проведення органами управління освітою моніторингу інвестування навчальних закладів;
- формування багатоканальної системи фінансового забезпечення освіти;
- стимулювання інвестицій юридичних і фізичних осіб у розвиток освіти;
- створення сучасної системи нормування та оплати праці в галузі освіти;
- визначення пріоритетних напрямів фінансування освіти та концентрація фінансових ресурсів для їх реалізації;
- забезпечення ефективного використання коштів на функціонування і розвиток освіти.

ВИСНОВКИ

Виходячи із наведеного, можна стверджувати, що пошук ефективних шляхів фінансування освіти є основою забезпечення її якісних характеристик. Загалом видатки бюджету України на вищу освіту в 2008 році повинні становити 3,15 % валового внутрішнього продукту та зрости порівняно з 2007 р. на 19%. Хоча світовий досвід доводить, що витрати на вищу освіту як високорентабельну інвестицію мають складати до 5% валового національного продукту. Такий показник є не лише нормальним, але й мінімально необхідним для забезпечення розвитку суспільства.

Ефективність використання фінансових ресурсів, спрямованих в освіту, повинна забезпечуватись на основі таких базових принципів її фінансування, як поступовий перехід до формування видатків державного та місцевих бюджетів на освіту на основі встановлених нормативів; забезпечення підзвітності та прозорості використання коштів; формування державного замовлення на підготовку фахівців у вищих навчальних закладах різних форм власності на конкурсній основі з урахуванням якості освітніх послуг.

SUMMARY

The problems of the Higher school financing as one of the main means of managing the quality functioning of higher education systems in Ukraine are being considered in the work. On the basis of the analysis of the main



sources and possibilities of the Higher school financing the forecasts concerning the increasing effectiveness of its functioning are given.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Вікторов В. Основні критерії та показники якості освіти // Вища освіта України. – 2006. – № 1. – С. 47-54.
2. Вища освіта України – європейський вимір: стан, проблеми, перспективи. Матеріали до пудсумкової колегії (21 березня 2008 року, м. Київ)//Освіта України. – 2008. - № 21-22 (905).
3. Тилак Я., Яндхиала Т. Глобальные тенденции и финансирование высшего образования // Alma Mater. – 2005. - №2. – С.5-7.
4. Коротков Р. Про ефективність Російської вищої освіти. Фінансування вищої освіти: десять років змін // Вища школа. – 2005. - № 3. – С. 59-66.
5. Майбуров І. Фінансування вищої освіти: „національні особливості” // Вища школа. – 2005. - № 3. – С.59-66.
6. Закон України „Про освіту” від 32 березня 1996 р. //Закони України. – Т.10. – С.168-192.
7. Гуржий А., Гапон В. Методологічні засади оцінювання та прогнозування розвитку вищої освіти України // Вища освіта України. – 2006. - №1. – С.23-31.
8. Хобзей П. Проблема ефективного використання вчительських ресурсів //Освіта і управління. – 2004. – Т.7. - №1. – С.71-77.
9. Постанова Кабінету Міністрів України від 5 березня 2008 року „Деякі питання стипендіального забезпечення”//zakon.rada.gov.ua.
10. Вакарчук І. Університетська автономія і реформа вищої освіти. Ситуація в Україні. Матеріали міжнародної конференції „Еліти, публічний діалог і реформа вищої освіти (8 грудня 2008 року, м. Варшава)//www.mon.gov.ua.

УДК 336.763.4

Ляхович О.П.,

*Викладач кафедри економічної теорії
Східноєвропейський університет економіки і менеджменту*

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ ОПЦІОНІВ В УКРАЇНІ

Проаналізовано стан ринків опціонів в Україні. Виокремленні їх сильні та слабкі сторони. Внесені пропозиції по подальшому розвитку опціонної торгівлі в нашій країні.

Ключові слова: *дериватив, опціон, емітент опціону, базовий актив, опціонна премія, ціна виконання опціону, дата виконання опціону, види опціонів, фондова біржа.*

ВСТУП

Фінансові інструменти з рисами опціонів відомі вже декілька століть. У США перші опціони з'явилися в 1790 р., але довгий час торгівлю опціонами відносили до розряду азартних ігор і вона була або позазаконом, або підлягала жорсткому контролю.

До 1973 р. опціони оберталися на низьколіквідному позабіржовому ринку, а з 1973 р. на СВОЕ (Chicago Board of Options Exchange) вперше була відкрита торгівля стандартизованими опціонними контрактами на фінансові активи. Набагато пізніше, в 1982 р., настала черга валютних опціонів, а от перший опціон на процентні

ставки з'явився лише в 1989 р.

На сьогодні ж опціон вважається одним з найбільш ефективних інструментів фінансового ринку у розвинених країнах світу. Опціонні ринки дуже успішні. Основною перевагою опціонних ринків є можливість вибору під час прийняття рішення про виконання опціону, відсутність регламентованого розміру прибутку покупця, як це властиво для інших інструментів хеджування, а також обмеженість ризику покупця величиною опціонної премії. Ще одним аргументом на користь необхідності використання опціонів на українському ринку є існування біржового та позабіржового опціонних ринків, що надає учасникам широкі можливості вибору для хеджування опціонами. Крім того, при використанні опціонів можна найточніше обрати потрібний тип, категорію, вид торгівлі, що найповніше задовольняють потреби учасника ринку.

Розвиток ринку опціонів в Україні сприятиме підвищенню інвестиційної активності фінансових установ, оскільки вони одержать гнучкі інструменти для здійснення інвестицій та хеджування ризиків.

Аналіз останніх досліджень та публікацій показав, що серед вітчизняних науковців дослідженням опціонів загалом присвятили свої праці К.В. Бойко [6], Н.Л.Іващук [7], В. Михальський [8], О.М. Сохацька [9], В.М. Шелудько[10] та інші.

У публікаціях часто аналізуються хеджування валютних ризиків за допомогою опціонів, методології оцінювання різних видів опціонів, а саме одинарних, еластичних, кореляційних та азіатських (в працях Іващука Н.Л.) [7]. В умовах кризи опціони пропонують застосовувати для вирішення проблем відстроченого попиту та вивільнення резервів для зниження вартості продукції, наприклад в металургії. Опціони на продаж вважаються найвигіднішими схемами залучення коштів у будівництво житла.

Про те публікацій, які б аналізували стан ринку опціонів та їх застосування в нашій країні, практично немає.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою статті є дослідження розвитку та сучасного стану опціонного ринку в Україні та обґрунтування необхідності врегулювання питання опціонів у вітчизняному законодавстві.

Для досягнення поставленої мети вирішуються наступні завдання:

- розглянути сутність опціонів та узагальнити їх види й характеристики;
- дослідити правове поле обігу опціонів в Україні;
- проаналізувати розвиток та сучасний стан ринку опціонних контрактів в Україні.



РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ

В Україні опціони почали застосовувати більш ніж десять років тому, тоді на основі нового виду цінних паперів здійснювалось підключення телефонних номерів. Пізніше, опціони почали застосовувати в інвестиційних схемах житлового будівництва, для продажу місць на паркувальних майданчиках тощо. Проте, не зважаючи на достатньо тривалий термін застосування, законодавча база щодо регулювання відносин з такими фінансовими інструментами залишається дуже слабкою.

На сьогодні, окремого нормативного документа, який регулює випуск та обіг опціонів немає. Існує проект *Положення «Про порядок реєстрації випуску опціонних сертифікатів та проспекту їх емісії»*.

Вимоги до стандартної (типової) форми опціонів встановлюються *«Положенням про вимоги до стандартної (типової) форми деривативів»*, затвердженим постановою Кабінету Міністрів України від 19 квітня 1999 р. N 632 .

Правила випуску та обігу фондових опціонів встановлюється ДКЦПФР, валютних опціонів – Національним банком України, а товарних опціонів у сфері біржового ринку, які стосуються товарних базових активів – Міністерством аграрної політики (згідно з постановою Кабінету Міністрів України *«Про активізацію діяльності біржового ринку продукції агропромислового комплексу та необхідних для його потреб матеріально-технічних засобів»* від 19 жовтня 1999р. N 1928).

Також розрізнені згадки і різні визначення похідних цінних паперів (і опціонів) даються в законах "Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні"[1], "Про цінні папери та фондовий ринок"[2], "Про оподаткування прибутку підприємств"[3] та інших нормативних актах. Але цього недостатньо. Відсутність чітких правил та юридичних визначень гальмує розвиток ринку опціонів в Україні.

Відповідно до *Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств»*:

опціон - це стандартний документ, який засвідчує право придбати (продати) цінні папери (товари, кошти) на визначених умовах у майбутньому, з фіксацією ціни на час укладення такого опціону або на час такого придбання за рішенням сторін контракту.

Дещо чіткіше визначення опціону міститься в *«Правилах випуску та обігу фондових деривативів»*, що затверджені рішенням Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку № 13 від 24.06.1997:

опціон - стандартний документ, укладений як стандартизований контракт, який закріплює право (але не зобов'язання) його власника на

придбання від емітента опціону (опціон на купівлю) чи на продаж емітенту (опціон на продаж) у термін, визначений в ньому, зазначену в ньому кількість базового активу за зафіксованою при укладанні ціною.

Отже, емітент опціону зобов'язаний забезпечити безумовне й безвідкличне право покупця на здійснення операції чи відмову від неї, а покупець опціону має право у будь-який момент відмовитися від придбання таких цінних папері. А оскільки ризик втрат для емітента опціону в даній ситуації значно вище, в якості плати за нього в момент укладення угоди власником виплачується премія, що згодом йому не повертається. Таким чином, **опціонна премія** - це грошова сума, яку покупець опціону витрачає на його придбання, чи ціна опціонного контракту. Вона повинна бути досить високою, щоб продавець прийняв рішення взяти на себе ризик збитку, і в той же час досить низькою, щоб покупець зацікавився в можливості одержання прибутку.

Одним з ключових моментів є **ціна виконання опціону** або ціна базового активу, за якою його можна буде продати або придбати в майбутньому. Визначена дата закінчення дії опціону, після якої він втрачає свою цінність, називається **дата виконання**.

У закордонній практиці опціони мають два основних шляхи використання: для спекуляції та хеджування.

На підставі проведеного дослідження, автором були систематизовані основні види опціонів (табл. 1).

Варто зазначити, що на біржовому ринку в основному використовуються опціони американського типу, в той час як європейські та екзотичні опціони більш поширені на позабіржовому ринку, а от азіатські опціони використовуються в країнах, де бухгалтерська звітність складається на основі середньооблікової ставки і вважаються найбільш дешевими [10].

В Україні, незважаючи на слабку розвиненість опціонного ринку, на ньому присутні досить потужні компанії, а саме "Укртелеком", Інгулецький ГЗК, "Українська промислово-інвестиційна компанія "Проміндустрія", "Будіндустрія XXI століття", "Євробуд" та інші. Взагалі, починаючи з 2000 р., вже 26 емітентів здійснили випуск опціонних контрактів.

У 2005 р. торги опціонами проводились на Придніпровській фондовій біржі (ПФБ), Українській фондовій біржі (УФБ), Українській міжбанківській валютній біржі (УМВБ) і на Першій фондовій торговій системі (ПФТС). У 2006 р. кількість майданчиків, що проводять аукціони з продажу опціонів, скоротилося до двох - УМВБ і ПФБ. У 2007 р. опціонами торгували УФБ та УМВБ, а в 2008р. до них приєдналась Донецька фондова біржа «ІННЕКС», що продавала опціони ЗАТ «Альтера Фінанс».



Таблиця 1

Основні види опціонів та їх характеристики

Ознака	Вид	Характеристика
1. Залежно від дати виконання	американський опціон	дозволяє його власнику реалізувати право придбати чи продати базисний актив у будь-який час до дати виконання включно
	європейський опціон	може бути виконаний лише в момент закінчення терміну його дії
	азіатський опціон	орієнтується на середню обмінну ставку
	бермудський опціон	можна виконати у короткі проміжки часу протягом певного періоду дії, наприклад, першого числа кожного місяця
	атлантичний (ісландський) опціон	можна виконати, починаючи від фіксованої дати у майбутньому і до закінчення терміну контракту
2. Залежно від ціноутворення	ванільний опціон	ціноутворення за яким є дуже простим, та їх легко продавати через їхню високу ліквідність
	екзотичний опціон	опціони зі складнішою структурою, ніж звичайні, розробляться під певний ринок або клієнта
3. Залежно від предмета контракту	опціон відсоткових ставок	дає право покупцеві на одержання кредиту за ставкою, що не перевищує фіксованої верхньої межі, або право інвестування коштів під ставку, не нижчу за встановлену нижню межу
	валютний опціон	предметом цього опціонного контракту є валюта
	фондовий опціон	базовим активом опціону є цінні папери
	товарний опціон	предметом контракту є певний товар
	змішаний опціон	в основі якого лежить кілька фінансових активів або навіть різниця в ринкових цінах двох активів на дату закінчення контракту
4. Залежно від прав, які надаються власнику	опціон «кол»	дає право власнику на купівлю у продавця опціону указаний у контракті актив
	опціон «пут»	дає право на продаж продавцеві опціону вказаний у контракті актив

У 2007 р. в Україні Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку (ДКЦПФР) було зареєстровано випусків опціонів на суму 34,38 млн. грн. або 0,02% від загальної суми випущених цінних паперів. Порівняно з 2006 роком обсяг випусків опціонів збільшився на 17,7 млн. грн. (рис. 1)[5].

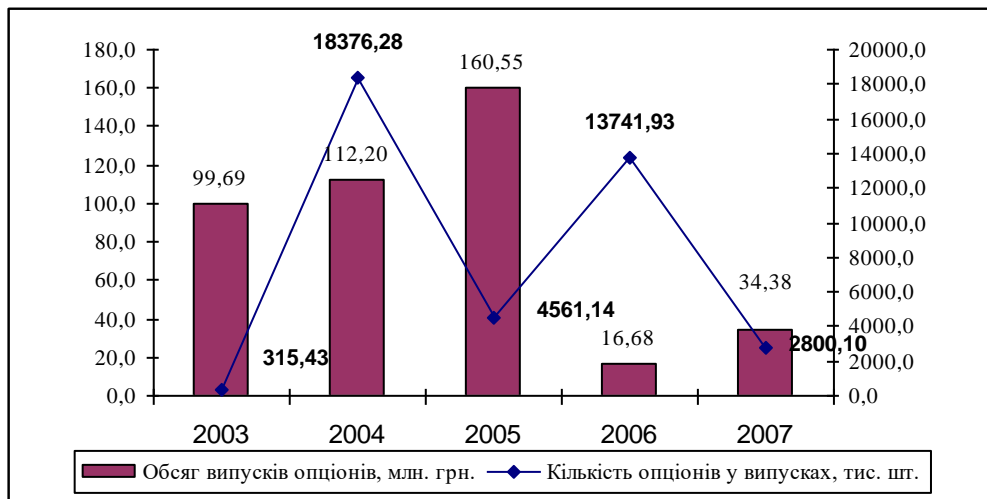


Рис. 1 Обсяг та кількість зареєстрованих випусків опціонів у 2003-2007 роках

Так, наприклад, на Українській фондовій біржі ринок деривативів у 2007 році був представлений опціонами ЗАПБТ «Севастопольжитлобуд», ТОВ «Ринок -1» та ТОВ «Стар Софт». Протягом 2007 р. в даному секторі укладено 776 угод з купівлі-продажу 51195 опціонів на суму 13,07 млн. грн. У цілому сектор займає 15,41% від загального обсягу торгівлі цінними паперами [4].

Протягом 9 місяців 2008р. на УФБ укладено 4537 угод з купівлі-продажу 4828 опціонів на суму 23,3 млн. грн., що становить 27,8% загального обсягу торгівлі цінними паперами. Всі опціони були випущені ТОВ «Ринок -1», яке обслуговує один з найбільших у Києві речових ринків "Троєщина"[4]. Такий механізм застосовується для страхування ризиків, пов'язаних із зростанням витрат на забезпечення діяльності ринку, а також, дозволяє скоротити ризики інвесторів від можливого підвищення орендної плати. Один сертифікат опціону надає право його власнику на оренду торгового кіоску (контейнерів) протягом року.

ВИСНОВКИ

На жаль, Україна поки що не має змоги користуватися плодами світового ринку опціонів. Ринок похідних цінних паперів зараз перебуває в зародковому стані, і перш за все - через відсутність відповідної нормативної бази. Тим не менш розвиток ринку опціонів - один з найбільш перспективних напрямків (Наприклад, у Росії та інших країнах - колишніх республіках СРСР на ринок термінових контрактів (у тому числі опціонів) припадає до 75% всього обсягу торгів цінними паперами). Ринок досить місткий, ліквідний і активний.



В Україні опціони не виконують своїх класичних функцій. Якщо на розвинених ринках опціонний контракт сам по собі є товаром і забезпечує спекулятивні операції торговців, то в нашій країні даний фінансовий інструмент виступає швидше допоміжним інструментом для розрахунків між компаніями. Базовими активами українських опціонів найчастіше виступають не традиційні для цивілізованих ринків активи - валюта, акції, нафта або зерно, а екзотичні. Зокрема, компанії нерідко випускають опціони на поставку товару - житла, послуг телефонних мереж, місць на паркувальних майданчиках, оренд приміщень тощо. При цьому опціони, випущені українськими компаніями, практично не перебувають у вільному обігу, а відразу надходять особам, зацікавленим у їх купівлі.

Науковці говорять, що потенціал для розвитку нових фінансових інструментів є. Так, незважаючи на відсутність відповідного законодавства, з 2000р по 2008р. опціонів було випущено більш ніж на 500 млн. гривень, а емітентами опціонів стали 26 підприємств та організацій.

Подальший розвиток ринку опціонів в Україні та їх ефективне використання потребує вдосконалення законодавчої бази щодо обігу цих деривативів. Потрібно чітко визначити взаємодію емітентів та власників опціонів, їх взаємну відповідальність, регламентувати біржовий оборот цих цінних паперів тощо.

SAMMARY

Consisting of markets of options of Ukraine is analysed. The selection of their strong and weak parties are made. The types of optcions are systematized, their classification is resulted. The suggestions on subsequent development of options trade in our country with the use of experience of leading scientists of the world countries are made.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні: Закон України від 30.10.1996 №475/96-ВР із змінами та доповненнями // zakon1.rada.gov.ua.
2. Про цінні папери та фондовий ринок: Закон України від 23.02.2006 №3480-IV// zakon1.rada.gov.ua.
3. Про оподаткування прибутку підприємств: Закон України від 28.12.1994 №334/94-ВР із змінами та доповненнями// zakon1.rada.gov.ua.
4. Аналітичний огляд за 2007-2008 роки/ Українська фондова біржа// www.ukrse.kiev.ua.
5. Державна комісія з державних цінних паперів та фондового ринку// www.ssmc.gov.ua
6. Бойко К.В. Особливості використання інструментів хеджування ризиків господарської діяльності // Актуальні проблеми економіки. – 2008. - №6(84). – с. 203-212.
7. Іващук Н.Л. Способи оцінювання азіатських опціонів// Регіональна економіка. – 2008. - №1. – с.197-205.
8. Михальський В. Причини та особливості застосування валютних опціонів в умовах обмежених ресурсів// Ринок цінних паперів України. – 2007. - №9-10. – с. 13-16.
9. Сохацька О. Застосування опціонів у корпоративному управлінні// Економіст. - 2001. - №3 – с. 34-39.
10. Шелудько В.М. Фінансовий ринок: Навч. Посібник.- 2-ге вид., випр. і доп. – К: Знання-Прес, 2003 – 535с.



УДК 378.3 Д 17

Даниленко С.М.
старший викладач кафедри фінансів
Черкаської філії Європейського університету

РОЛЬ ВЕНЧУРНОГО КАПІТАЛУ У ФІНАНСУВАННІ НАУКОВИХ РОЗРОБОК

Проаналізовано суть, функції та роль венчурного капіталу у фінансуванні наукових розробок. Встановлено особливості та зазначено основних учасників процесу фінансування наукових розробок. Надано пропозиції щодо адаптації світового досвіду фінансування наукових розробок в Україні.

Ключові слова: *венчурний капітал, інвестування, венчурний капіталіст, фінансування, наукові розробки, винахідник, ризик*

ВСТУП

Спрямування економічного механізму на прискорення науково-технічного прогресу та інноваційний тип розширеного відтворення виробництва потребують нових організаційних форм. Якщо в 1970 році приватним винахідникам було видано тільки 5% міжнародних патентів, то зараз їхня кількість становить одну третину й постійно росте. У розвинених країнах держава, створивши економічне й правове середовище для інноваційного розвитку економіки, поступається ініціативою в цій сфері приватному бізнесу. Так, у США частка держави у видатках на НДДКР на початку 2000-х років склала всього 30% у порівнянні з більш ніж 50%-ю часток на початку 1980-х. Усе більше видатків на НДДКР бере на себе бізнес і в Європі. Якщо на початку 1990-х у Великобританії й Франції понад 50% витрат на НДДКР фінансувала держава, то в 2003 році ці параметри знизилися до 30 і 39%, відповідно, а за останні роки впали ще більше.

Типова американська компанія витрачає не менш 3,5% свого прибутку на R&D. Середньостатистична українська фірма не має R&D-центра як такого. Щоб створювати складні технічні системи, винахідникам необхідні тривалий час для їхнього втілення в життя та фінансові ресурси. Активну роль у вирішенні даної проблеми можуть відіграти бізнес – інкубатори, технопарки технополіси, і зокрема венчурний капітал, оскільки значні успіхи країн, які обрали за основу інноваційну модель розвитку національних економік, пов'язані із його залученням як джерела фінансування малого і середнього інноваційного бізнесу.

Проблеми фінансування наукових досліджень, дослідно-конструкторських робіт та венчурного фінансування висвітлено в



працях вітчизняних науковців Т. Боголіба [1], А. Дуки [2], О. Кузьміна [5], О. Лапка [6], Л. Лаврентієва [4], О. Микитка [3] та інших, а також зарубіжних науковців: И. Дежина, Б. Салтикова та інших.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Мета статті полягає у визначенні ролі венчурного капіталу у фінансуванні наукових розробок. Для реалізації поставленої мети були поставлені *наступні питання*:

- встановити суть венчурного капіталу та венчурного інвестування,
- визначити функції, які виконує венчурний капітал,
- вивчити основних учасників інвестиційного процесу,
- встановлено особливості венчурного фінансування в провідних країнах ринкової економіки,
- надати пропозиції щодо впровадження світового досвіду фінансування наукових розробок в Україні.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Досліджуючи праці вітчизняних та зарубіжних науковців, було встановлено, що «венчурний» (venture), в перекладі з англійської, означає «ризиковий, спекулятивний» або «діяльність, яка пов'язана з високим ступенем ризику, невизначеності» [1]. Світова практика підтверджує, що саме визначення «венчурний» значить ризиковий. Наприклад, в США для венчурного інвестуванням характерним є те, що з десяти проінвестованих компаній, три стають банкрутами, три ледве повертають тільки вкладені кошти, наступних три підприємства стають більш-менш прибутковими, а одне підприємство починає приносити надприбутки, а також покриває всі витрати тих підприємств, які потерпіли крах [3, с.31, 40].

Венчурне інвестування – це один із найбільш ефективних способів фінансування венчурним капіталом приватних підприємств, які займаються ризиковими науково-дослідницькими та конструкторськими розробками. Основна відмінність від традиційного інвестування полягає в тому, що фінансові активи надаються підприємству без будь-якої гарантії забезпечення рухомим чи нерухомим майном або заощадженнями підприємства. Єдиною гарантійною заставою служить відповідна частина акцій (менша ніж контрольний пакет) існуючого або тільки створюваного підприємства, тобто венчурний капітал надається підприємству під перспективну ідею [2].

Венчурний капітал ще називають «інтелектуальним диварсифікантом», адже крім фінансових послуг він виконує послуги пов'язані з управлінням, маркетинговим інформаційним

обслуговуванням тощо [1, с.7,8].

На нашу думку, *венчурний капітал* – це капітал, який може бути як корпоративним, так і одноосібним джерелом інвестування, який інвестується не в підприємство, а саме в ризикові, інноваційні проекти, що проводяться на даному підприємстві, через купівлю визначеної частини пакета акцій підприємства.

До середини ХХ ст. переважна більшість радикальних інновацій в усьому світі з'являлась тільки в рамках великих науково-виробничих об'єднань. Підприємці-початківці і молоді компанії не могли в достатній мірі залучити кошти, необхідні для розвитку свого інноваційного бізнесу. Єдиним доступним джерелом були банківські кредити, під забезпечення яких потрібно було закладати майно, або кошти, отримані в борг від друзів, родичів, знайомих тощо. Цих джерел, як правило, було недостатньо, і тому не було шансів на реалізацію навіть перспективніших ідей. Значні зміни в організацію фінансування інноваційного процесу внесло виникнення венчурного бізнесу. [6, с. 25]

Венчурному капіталу притаманна величезна кількість різноманітних функцій, основні з яких :

- функція прискорення трансформування національної економіки до інноваційно-орієнтованого типу;
- функція підтримання економічного зростання за рахунок інноваційного росту;
- функція посилення конкурентоспроможної економіки;
- функція стимулювання до проведення НДДКР на малих та середніх секторах економіки;
- функція сприяння до технологічного прориву суспільства та ін.

Учасниками інвестиційного процесу при венчурному інвестуванні завжди є три сторони:

1. винахідник як носій ідеї - інтелектуальної власності;
2. підприємець, що розвиває бізнес на основі використання цієї власності;
3. венчурний інвестор, що вкладає гроші в розвиток бізнесу.

Усі вони мають свої частки у фірмі (підприємстві), яка функціонує і розвивається на засадах ефективного використання інтелектуальної власності, причому частка венчурного інвестора не завжди є домінуючою.

Процес венчурного інвестування складається із залучення капіталу, вибору структури інвестиційного портфеля, відбору проектів для фінансування, визначення (купівлі) частки в них, продажу свого пакету акцій після зростання ринкової вартості профінансованої компанії. Ефективна структура інвестиційного портфеля зазвичай повинна компенсувати ризик вкладання коштів у фінансування



новоствореної компанії на стартовому етапі шляхом включення до інвестиційного портфеля менш ризикових фірм на етапах їх розширення та викупу.

Венчурні інвестиції, як правило, характеризуються такими ознаками:

- 1) венчурний капіталіст поділяє свій ризик з підприємцем;
- 2) тривалий інвестиційний період (близько 3-7 років) повинен бути достатнім для "розкрутки" компанії - від ідеї чи наукової розробки до забезпечення її прибутковості внаслідок комерціалізації;
- 3) повернення коштів інвестору здійснюється у вигляді реалізації в кінці інвестиційного періоду частки інвестора у вартості компанії, яка зростає в ціні (як правило, через фондову біржу у вигляді пакету акцій);
- 4) крім здійснення інвестицій, венчурний інвестор бере участь в управлінні компанією, забезпечуючи їй через власні зв'язки та набутий досвід на стартовому етапі підтримку у доступі до додаткових джерел фінансування під свої гарантії, розробці стратегії розвитку, організації ефективного менеджменту, проведенні патентної експертизи тощо. [6, с. 27]

Корпорації беруть участь у венчурному фінансуванні трьома основними способами:

- безпосередньо фінансують створення малих фірм, які забезпечують масове виробництво та просування на ринку інноваційної продукції, розробленої науково-технічним персоналом материнської компанії;
- створюють мережу цілком приналежних їм філій дрібних венчурних компаній, які виконують вже не науково-дослідні, а інвестиційні функції. Останні (венчурні компанії) створюють фонди, які використовуються для довгострокового фінансування та надання позик на розробку й освоєння винаходів, що перебувають у колі інтересів материнської компанії;
- разом з іншими венчурними інвесторами (банками, страховими та пенсійними фондами) створюють спеціалізовані інвестиційні компанії венчурного капіталу, які починають інвестувати у розвиток науково-дослідних підприємств, виступаючи замовниками їхньої продукції.

Характерною ознакою венчурного бізнесу в розвинених країнах світу залишається його орієнтація на інноваційні підприємства у сфері високих технологій (табл. 1) [6, с.28].

Таблиця 1
Венчурні інвестиції в розвинених країнах світу (станом на 2006 р.)

Країна	Венчурний портфель, млрд. дол. США	Середньорічні темпи приросту венчурного портфелю, %	Щорічні венчурні інвестиції, % від ВВП	Частка інвестицій, що здійснюється щорічно на різних стадіях розвитку інноваційної компанії, %			Частка інвестицій у різні види бізнесу	
				Початкова стадія	Розширення	Пізня стадія	Високотехнологічні галузі економіки	Невисокотехнологічні галузі економіки
США	192,164	29	2,13	23	54	23	85	15
Велика Британія	33,078	17	2,56	12	34	54	23	77
Франція	19,818	20	1,13	22	36	42	44	56
Німеччина	15,132	20	0,56	35	45	20	37	63
Японія	11,42	6	0,2	19	44	37	36	64
Гонконг (Китай)	9,027	24	5,48	26	35	39	37	63
Південна Корея	7,312	24	1,18	28	38	34	41	59
Італія	6,327	20	0,53	18	33	49	28	72
Швеція	4,843	37	1,75	10	15	75	19	81
Ізраїль	4,614	50	4,34	51	36	13	66	34
Сінгапур	4,484	27	3,95	30	44	26	53	47
Китай	4,051	38	0,39	43	43	14	30	70
Тайвань	3,525	32	1,29	33	42	25	65	35
Іспанія	2,784	23	0,4	18	51	31	29	71
Індія	1,618	47	0,35	49	42	9	53	47

Венчурне фінансування стало одним з двигунів економіки розвинених країн, хоча обсяг його капіталовкладень у загальному інвестиційному потоці відносно невеликий. Проте створені тут невеликі підприємства стимулюють розвиток науково-технічного прогресу, розвиваючи нові комп'ютерні технології.

Американський венчурний капітал має й свою територіальну специфіку. Основні венчурні фонди створюються насамперед поблизу великих університетів, тому що саме там виникають малі інноваційні



фірми. Для США характерна концентрація венчурних фірм у сфері високих технологій в декількох регіонах, насамперед - у Силіконовій Долині і Новій Англії. По цих двох регіонах щорічно 45-55% фірм одержують венчурні інвестиції. Розвиток високих технологій в Силіконовій Долині забезпечує не тільки високі темпи зростання та прогресивну структуру економіки країни, але й високий рівень життя населення. ВВП штату Каліфорнія, де знаходиться Силіконова Долина, перевищує 1,3 трлн дол. США.

Венчурний капітал у Європі з'явився близько 15 років тому. Перші кроки в цьому напрямку зробила Великобританія. За даними EVCA, якщо в 1979 р. загальний обсяг венчурних інвестицій у цій країні становив всього 20 млн. фунтів, то в 1987 р. він уже перевищував 6 млрд. фунтів. У даний час кількість проінвестованих приватних компаній у Європі становить близько 200 000. У 1996 р. в цьому інвестиційному бізнесі працювало понад 3000 професійних менеджерів і інвесторів. У 20 країнах Європи нараховується близько 500 венчурних фондів і компаній. У 1996 р. обсяг інвестицій досяг рекордної суми 6,8 млрд. євро. При цьому 15% всіх інвестицій було реалізовано за межами Європи. Європейська асоціація венчурного капіталу, заснована в 1983 р. всього 43 членами, зараз нараховує близько 900 компаній з країн Європи та Північної Америки [1].

Характерною особливістю венчурного капіталу є його висока ризиковість, тобто висока ймовірність не отримати очікуваного прибутку або готовність навіть до ризику втрати коштів. У зв'язку з тим, що досягти можливої високої і надвисокої прибутковості можна лише через високі інноваційні й інвестиційні ризики, які є обов'язковими для кожного інноваційного проекту, то можна зробити висновок, що для венчурного капіталу характерною особливістю є прагнення до підприємницьких проектів і сфер діяльності з високими ризиками, які поєднуються з можливими (але не обов'язковими) високими рівнями рентабельності.

Ризики при венчурному фінансуванні повинні компенсуватись високими очікуваними комерційними результатами, у тому числі високим рівнем рентабельності. За даними обстеження 38 фондів США, які спеціалізувалися на здійсненні ризикових капіталовкладень, їхня середня норма прибутку до оподаткування складала у 80-ті рр. близько 40%, що і зараз вважається дуже високими показниками за мірками реальної ринкової економіки. Зазвичай же венчурні інвестори намагаються розмістити свої кошти таким чином, щоб протягом 5-7 років десятикратно збільшити вкладений капітал.

Аналіз особливостей венчурного капіталу дозволяє охарактеризувати його як різновид фінансового капіталу, що виконує роль особливого інвестиційного фактора-ресурсу в суспільному

відтворенні та має переважну спрямованість на активізацію науково-технічної й інноваційної діяльності. Венчурний капітал має власний ринок з відповідною інфраструктурою, попитом, пропозицією та ціною венчурного інвестиційного товару у вигляді частки акцій підприємства, яке фінансується.

Венчурний капітал в Україні не демонструє вираженої орієнтації на фінансове забезпечення високотехнологічних проєктів. Втім останнім часом на вітчизняному венчурному ринку намітилися значні позитивні зрушення, які привернули увагу відомих західних венчурних компаній до українських підприємств інноваційного бізнесу. Одна з зареєстрованих в Україні венчурних компаній - ТЕХІНВЕСТ - в результаті реалізації добре продуманої стратегії дуже успішно вийшла на міжнародний ринок венчурного капіталу, представивши розробки вітчизняних фахівців у високо - технологічному секторі економіки [4].

Як свідчить практика функціонування в Україні венчурної компанії ТЕХІНВЕСТ, венчурний капітал може нормально функціонувати і в країні, де відсутні об'єктивні засади його розвитку, створюючи інфраструктуру інноваційного підприємництва та сприяючи розвитку інноваційного сектора економіки.

Можна констатувати, що венчурний бізнес в Україні лише починає формуватися. Є перші успішні кроки в цьому напрямі. Однак серед факторів, що впливають на вітчизняний ринок венчурних інвестицій, значно більше таких, що гальмують цей ринок, впливаючи негативно. На жаль, до групи факторів позитивного впливу можна віднести лише бажання та ініціативу керівників і працівників малих високо - технологічних підприємств, яких в Україні дуже мало, а також прийняті на рівні державних органів влади рішення і постанови щодо обрання інноваційної моделі розвитку економіки, що має сприяти й розвитку венчурного підприємництва.

Серед інших факторів, що стримують розвиток венчурного капіталу в Україні, слід назвати також відсутність інфраструктури здійснення венчурних інвестицій. Зокрема, не вистачає інститутів професійної комплексної науково-технічної та комерційної експертизи інноваційних проєктів, страхування інвестицій в інноваційну діяльність, інформаційних джерел для порівняння ринкового інноваційного попиту та пропозицій інноваційних ідей. Тривала невирішеність цих питань відтворює несприятливі умови для формування вітчизняного інституту венчурного бізнесу [5].

Враховуючи вищесказане, правомірним є висновок, що світовий досвід участі приватного капіталу у фінансуванні наукових розробок може бути *успішно використаний* для створення бази аналогічних вітчизняних бізнес-інкубаторів, технопарків, технополісів *за наступних умов*:



- створення електронного інформаційного центру, куди б надходили всі дані про інновації;
- забезпечення підготовки висококваліфікованих кадрів шляхом взаємодії науки та виробництва;
- підвищення матеріального стимулювання науково-технічного персоналу в частині інноваційної діяльності;
- врегулювання на законодавчому рівні питання прав на інтелектуальну власність, створену за рахунок державних коштів;
- залучення позабюджетних коштів для здійснення фінансування інноваційної діяльності.

ВИСНОВКИ

Розвиток ринку венчурного капіталу є невід'ємною частиною інноваційного розвитку економіки держави. Венчурний капітал добре зарекомендував себе як ефективне джерело інвестування в інноваційні підприємства не лише у країнах, що належать до високотехнологічних за структурою своєї економіки, але й у країнах, які лише починають здійснювати перехід до моделі економіки на засадах її інноваційного розвитку.

За умов ефективної підтримки венчурного підприємництва з боку держави процеси становлення венчурного підприємництва в Україні проходять більш високими темпами, прискорюючи зміни у структурі економіки на користь високотехнологічних галузей. Це відповідає стратегічним пріоритетам розвитку економіки.

Отже, результати виконаного аналізу свідчать, що тема фінансування наукових розробок, і зокрема участь в цьому венчурного капіталу, потребує подальшого вивчення та дослідження.

SUMMARY

The role of private capital and variants of financing of scientific developments and experimentally - designer works is analysed in the article, and in particular venture. Directions of participation of private capital are offered in financing of scientific developments and experimentally - designer works.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Боголіб Т.М. Фінансування науки за кордоном. // Фінанси України. -2005. -№ 4. - С.46.
2. Дука А. П. Фінансове забезпечення науково-технічної та інноваційної діяльності. // Фінанси України" №11, 2004, с. 40-46.
3. Микитюк О. Особливості венчурного фінансування в Україні. // Фінанси України. -2005. -№ 8. - С.83.
4. Лаврентів Л. Аналіз альтернативних джерел фінансування інноваційної діяльності підприємства. // Регіональна економіка. – 2004. - №3. – с. 245 – 250.
5. Кузьмін О.Є., Князь С.В., Тувакова Н.В., Кузнецова А.Я. Інвестиційна та інноваційна діяльність: Монографія / За наук. ред. проф., д.е.н. О.С. Кузьміна. - Львів: ЛБІ НБУ, 2003. - 233 с.
6. Лапко О.О. Венчурний капітал як джерело фінансування інноваційного розвитку економіки. // Економіка і прогнозування. – 2006. - №3.



УДК 336.274.6(405)

*Гуринович С.І.,
Викладач кафедри фінансів та кредиту
Східноєвропейський університет економіки і менеджменту*

ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ І ТЕНДЕНЦІЇ ПРОЕКТНОГО ФІНАНСУВАННЯ В УКРАЇНІ

Досліджено проблеми і тенденції розвитку проектного фінансування в фінансово-кредитній системі України. Запропоновано шляхи підвищення ефективності даного інструменту залучення коштів для вітчизняних підприємств.

***Ключові слова:** фінансування, проект, кредит, інвестиції, фінансова підтримка, фінансові інструменти, банк, кредитний відсоток, окупність проекту.*

ВСТУП

В умовах стрімкого розвитку середнього та великого бізнесу в нашій країні виникає необхідність у гнучкій системі зовнішнього залучення коштів. Особливо ця необхідність виявляється під час відкриття нових проектів або освоєння нових сфер діяльності в рамках проектів, що вже існують. Одним зі шляхів залучення інвестиційних коштів є так зване проектне фінансування, коли певна фінансова структура надає суб'єктові підприємницької діяльності кошти з тим, щоб забезпечити проект початковою фінансовою підтримкою.

Під проектним фінансуванням розуміють форму реалізації фінансово-кредитних відносин учасників з приводу організації та здійснення фінансування інвестиційного проекту при використанні різноманітних фінансових інструментів за умови, що джерелами погашення заборгованості виступають генеровані проектом грошові потоки, а забезпеченням боргу виступають активи учасників фінансування [1].

Значний вклад у вирішення проблем фінансування інвестиційного процесу та зокрема проектного фінансування внесли зарубіжні та вітчизняні вчені: Пересада А. А., Майорова Т. В., Ляхова О.О. [1], Куриленко Т.П., Шарп У., Александер Г., Бейли Дж. [4]

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Різноманітність інвестиційних потреб приводить до розвитку нових форм фінансування проектів і програм, у тому числі і проектного фінансування. В умовах дефіциту інвестиційних ресурсів пошук додаткових форм фінансування є достатньо актуальною



проблемою. У зв'язку з цим розвиток інструментарію проектного фінансування і можливості його практичного застосування є важливим етапом для розвитку економіки.

Мета статті полягає у дослідженні проблем фінансування інвестиційних проектів із застосуванням проектного фінансування та визначення умов для його подальшого розвитку.

Основними завданнями дослідження є вивчення проблем і тенденцій розвитку проектного фінансування в Україні та надання пропозицій щодо підвищення ефективності даного інструменту залучення коштів для вітчизняних підприємств.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Проектне фінансування, в широкому сенсі, це фінансування інвестиційних витрат господарської одиниці, яка розпочинає економічну активність в тій чи іншій формі. При цьому основним критерієм доцільності надання кредитором коштів є очікувані витрати позичальника та можливі його прибутки.

Визначають декілька особливостей проектного фінансування, які виділяють його в окремий вид інвестиційної діяльності:

- позичальником коштів має бути самостійна прибуткова організація, чий прибутковий коштів будуть використані як ресурс для погашення витрат інвестора в майбутньому;
- інвестиційний ризик розподіляється між всіма суб'єктами, що беруть участь у відкритті проекту (тобто, ризикує не тільки банк, що надав кошти, а й підприємець, який планує залучити ці кошти до бізнесу, що розвивається);
- наявність детально розробленого бізнес-плану, підкріпленого пакетом фінансових експертиз, на основі яких інвестор приймає рішення про надання коштів.

Основний споживач проектного фінансування - компанії не нижче середнього рівня, з гарними стандартами корпоративного управління, які хочуть розширити або диверсифікувати існуючий бізнес і рухатися вперед, а також компанії з високим рівнем позикових коштів, коли всі їхні існуючі активи закладені під інші зобов'язання.

У зв'язку з цим українські банки навіть виставляють певну планку для мінімальної суми проектного фінансування - від 500000 до 1000000 доларів США. Найбільші інвестиційні проекти вітчизняних банків коштують \$50,0-53,0 млн. При цьому оптимальною сумою вартості проекту в стані економічної активності є 10-20 мільйонів доларів - більш дрібні проекти не можуть забезпечити кредитора належним грошовим потоком.

Крім того, до особливостей проектного фінансування необхідно

віднести, по-перше, високі відсотки (9-17 % річних у валюті), але все таки кінцева ставка і термін фінансування визначається залежно від галузі, в якій реалізується проект, складу учасників і ступеня відповідальності кожного з них, кредитної історії компанії, що звернулася за проектним фінансуванням. Відсоткові ставки зазвичай плаваючі й прив'язані до ставок LIBOR або EURIBOR. По - друге, великий розмір внеску підприємства-отримувача (від 20 %), і по-третє - надання інвесторові можливості отримати долю в проекті (фактично - стати активним тримачем акцій, який впливатиме на фінансові рішення в рамках проекту).

Фінансові установи беруть участь в інвестиційному проекті тільки як кредитори (через кредити, придбання боргових цінних паперів, фінансовий лізинг, акредитиви та гарантії тощо), а також як кредитори і пайовики. Частка у капіталі дозволяє банкам мінімізувати ризики і збільшувати дохідність, тому часто кредитори прагнуть до участі в проекті на пайовій основі.

Терміни проектного фінансування є довшими за терміни звичайного кредитування бізнесу - 5-7 років, а іноді і 10 років. Проект повинен демонструвати високу ефективність (прийнятні показники внутрішньої норми прибутковості (IRR), чистої приведеної вартості (NPV), дисконтованого періоду окупності, коефіцієнта обслуговування боргу, а також їх непогані значення при аналізі чутливості проекту.

Тож банки найбільше орієнтуються на інвестування у проекти великих корпорацій, найпривабливішими з яких є, наприклад, діючі у сфері комерційної та житлової нерухомості. У межах проектного фінансування банк профінансує всі напрямки необхідних витрат за проектом: придбання земельних ділянок, будівництво, ремонт та реконструкцію, придбання обладнання, формування обігових коштів та інше. Беруть участь банки і в інвестиційних проектах харчової, переробної, телекомунікаційної галузей. Створення нових виробничих потужностей, а також розширення і модернізація існуючих здійснюються за допомогою проектного фінансування, тобто на галузі зі швидкою окупністю вкладень

Цікаво і те, що більшість банків не зацікавлені вкладати кошти у те, що потім буде продано. Тобто, залучити кошти в будівництво жилого комплексу набагато складніше, ніж у будівництво готелю чи торгового центру. Це теж легко пояснити - банк розраховує на грошовий потік, а не на відносини на кшталт «віддав-забрав». Адже діяльність банків ґрунтується саме на участі у грошовому обороті активів, тож набагато цікавіше отримувати частку від, скажімо, здачі в оренду торгових площ позичальника, участі у зарплатних проектах працівників проекту або ж від розміщення на площі підприємства POS-терміналів банку тощо. Деякі банки навіть наполягають на наданні їм



контрольного пакету акцій проекту.

Варто також зазначити, що Нацбанк України вимагає від банків-інвесторів ведення жорсткої політики погашення кредиту - підприємство-отримувач зобов'язане виплачувати щомісяця як мінімум відсотки по кредиту. Тож на першому етапі, коли проект не приносить прибутку, підприємству доводиться платити із власних ресурсів.

Інвестиційні проекти фінансуються за такою схемою. Спочатку позичальник поетапно витрачає кредитні ресурси: звів будівлю, оформив її в заставу, одержав кредит на купівлю обладнання. Протягом наступних 1-3 років розкручує бізнес і виплачує тільки відсотки. Завершальний етап – виплата боргу. Перевищення проектного кошторису банки не фінансують – це обов'язок пайовиків. Для зручності учасників проекту створюється SPV (компанія спеціального призначення), що виступає балансотримачем усіх активів проекту. Банкам простіше контролювати і кредитувати SPV, компанія-ініціатор проекту не псує свою фінансову звітність боргами [2].

Кредитувати на тривалий термін можуть дозволити собі тільки великі банки, що мають вихід на ринок зовнішніх запозичень, і дочірні структури іноземних банків, які одержують довгострокове рефінансування від материнських структур.

На сьогоднішній день в Україні проектним фінансуванням займаються небагато банків, однак їх кількість поступово збільшується. Основними кредиторами на ринку є Укрексімбанк, Райффайзен Банк Аваль, Надра, ОTR Bank, Укрсоцбанк, УкрСиббанк, ТАС-Інвестбанк.

Розвивають цей продукт також такі установи як VAB Банк, Кредит-Днепр, Альфа-Банк (Україна), Правекс-Банк, Укрпромбанк, UniCredit Bank та інші (табл. 1).



Таблиця 1
Найбільші проекти, профінансовані українськими банками

Підприємство				
ЗАТ «Іллічівський масложировий комбінат»	СП «Нібулон»	ЗАТ «Конті»	ПП «Баядера»	МНПК «Веста»
Опис інвестиційного проекту				
Будівництво заводу з переробки тропічних олій	Будівництво елеваторів й установка навантажувально ї техніки	Будівництво нового виробничого корпусу на території Донецької кондитерської фабрики	Будівництво заводу з виробництва лікерогорілчаних виробів	Будівництво заводу з виробництва автомобільних акумуляторів
Кредитор				
Укресімбанк	Укресімбанк	Укрсоцбанк	Укрсоцбанк	Надра (організатор), Укресімбанк
Вартість проекту				
н/д	н/д	\$41 млн.	\$21 млн.	н/д
Банківське фінансування				
\$42 млн., у тому числі у вигляді міжнародних кредитних ліній під страхове покриття ЕКА	Кредитна лінія на \$40 млн.	Фінансування і покупки імпортного устаткування на \$23 млн.	Фінансування на \$9,4 млн.	9 млн. євро від Надра, у тому числі у вигляді міжнародних кредитних ліній під страхове покриття ЕКА

Проектне фінансування тісно пов'язане з іншою стороною інвестування - ризиками. Для мінімізації ризиків в проектному фінансуванні банки використовують схему пайової участі, організатора проекту або залучення інших банків для фінансування (утворюючи синдикат). Таким чином вдається рівномірно розподілити ризиків між всіма учасниками проекту. Інший вид мінімізації ризиків - це страхування: професійної відповідальності, будівель, підприємницьких і фінансових ризиків.

В усьому світі банки фінансують великі, зокрема інфраструктурні, проекти, об'єднуючись у консорціуми. Наприклад Євротунель профінансували 198 банків з 15 держав. Найвідоміший вітчизняний консорціум – державні Укресімбанк і Ощадбанк. Консорціумне кредитування дозволяє розділити проектні ризики й уникнути недофінансування проекту через проблеми з ліквідністю у кредитора. Приклад об'єднання банків, що мають різних власників, – Надра та Укресімбанк. Вони спільно профінансували будівництво



заводу з виробництва акумуляторів «Веста» і сміттесортувальної станції в Києві. Банки залучають конкурентів до фінансування інвестпроектів і у випадках, коли клієнтом-позичальником є пов'язана компанія.

На сьогоднішній день обсяги кредитування вітчизняної економіки постійно зростають (рис. 1).

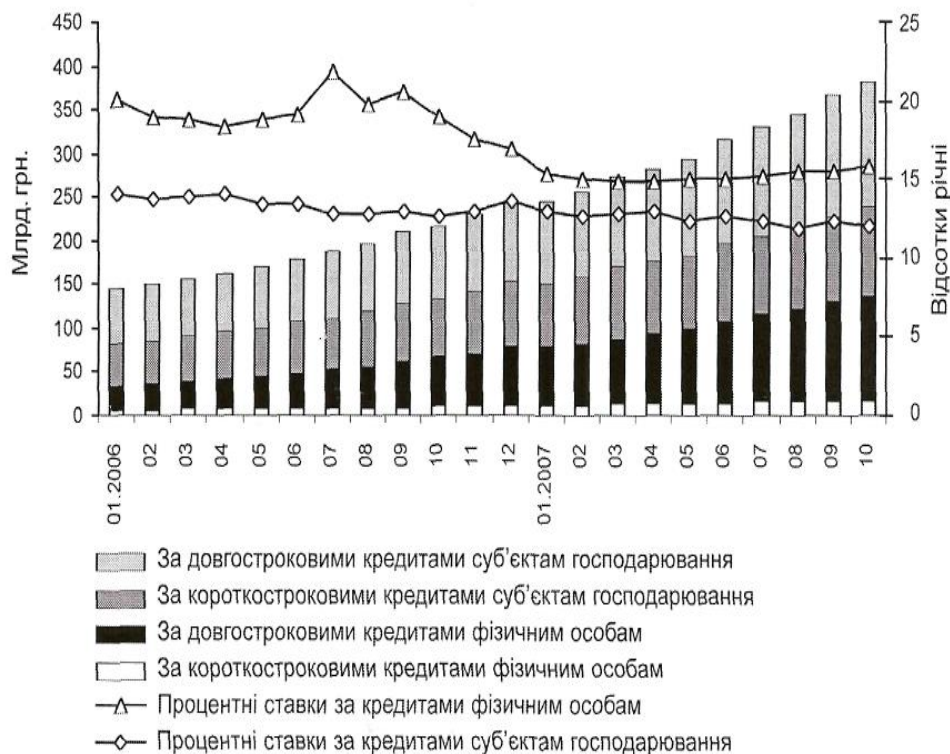


Рис 1. Вимоги банків за кредитами, наданими суб'єктам господарювання та фізичним особам

Так у січні - жовтні 2007 року розширення обсягів залучених коштів до банківської системи та зниження процентних ставок за кредитами створили умови для активізації процесів кредитування економіки України. Вимоги банків за кредитами, наданими суб'єктам господарювання та фізичним особам, на 01.11.2007 р. становили 381.4 млрд. грн., збільшившись з початку року на 55.5% (на 136.2 млрд. грн.).

Показник приросту кредитних вкладень за десять місяців 2007 року був найвищим за всі роки незалежності, що позитивно впливало на динаміку економічного зростання в Україні. Із початку 2007 року



зберігалася тенденція до зростання обсягів довгострокового кредитування, вимоги банків за якими збільшилися за десять місяців поточного року на 64.7% (на 102.8 млрд. грн.) до 261.8 млрд. грн. їх питома вага у загальному обсязі вимог збільшилася з 64.9 до 68.6% [3].

Таблиця 2

Вимоги банків за кредитами, наданими в економіку України на кінець періоду, млн. грн.

Період	Усього	У тому числі за видами							
		валют		кредитів					
		національної	іноземної	короткострокових			довгострокових		
усього	у нац. валюті			в ін. валюті	усього	у нац. валюті	в ін. валюті		
2005	143418	81274	62144	54819	39474	15346	88599	41801	46798
2006	245226	123783	121443	86193	60101	26092	159033	63681	95351
2007									
Період	Усього	У тому числі за видами							
		валют		кредитів					
		національної	іноземної	короткострокових			довгострокових		
усього	у нац. валюті			в ін. валюті	усього	у нац. валюті	в ін. валюті		
січень	244978	121268	123710	83698	57600	26097	161280	63667	97613
лютий	256173	126233	129940	87872	60199	27674	168300	66034	102266
березень	273064	134137	138927	93359	64658	28700	179705	69479	110226
квітень	283115	138167	144948	93838	66101	27737	189277	12066	117211
травень	294669	142753	151916	95278	66541	28737	199391	76212	123179
червень	315692	153566	162125	103135	73349	29786	212557	80217	132339
липень	329763	158395	171368	106234	15602	30631	223529	82792	140737
серпень	344953	164913	180039	108554	77362	31193	236398	87551	148847
вересень	367160	177499	189660	116861	84223	32639	250299	93277	157022
жовтень	381444	184700	196745	119595	85809	33786	261849	98891	162958
листопад	403635	198755	204879	126875	90868	36007	276760	107887	168873
грудень									

* Без урахування кредитів, наданих банками, що перебувають на стадії ліквідації.

У структурі вимог банків за кредитами, наданими суб'єктам господарювання за видами економічної діяльності, на 1 листопада 2007 року найбільшими залишалися частки кредитів суб'єктам господарювання торгівлі; ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку (36.9%), переробної промисловості (24.2%), суб'єктам господарювання, що займаються операціями з нерухомим майном, орендою, інжинірингом та наданням послуг



підприємцям (10.2%), будівництвом (8.2%) і сільським господарством, мисливством та лісовим господарством (6.4%). Саме вони визначали динаміку кредитних вкладень у реальний сектор економіки.

У січні - жовтні 2007 року найбільше зростання вимог банків спостерігалося за кредитами, наданими в будівництво (на 90.0%), на операції з нерухомим майном (на 87.0%), унаслідок чого їх частки у загальному обсязі вимог за кредитами, наданими суб'єктам господарювання збільшилися відповідно на 1.9 і 2.2 процентного пункту до 8.2 та 10.2%.

Зокрема в Черкаському регіоні спостерігається наступна ситуація. Об'єм ринку проектного фінансування оцінюється приблизно в 15 млрд. гривень. При цьому у найактивніших гравців ринку воно займає 15-20% портфелів кредитів юридичним особам. При цьому об'єми видачі кредитів по проектному фінансуванню ростуть на 40-50% в рік. Це відбувається завдяки ресурсам і досвіду іноземних власників банків, а також появи все більшого числа якісних інвестиційних проектів.

Активна участь банків в інвестиційних проектах - позитивна тенденція, адже трансформація заощаджень в інвестиції - одна з головних функцій банківської системи.

ВИСНОВКИ

Головним чином на розвиток проектного фінансування в Україні впливатимуть конкретні переваги та недоліки, що повстають перед інвестором. Для розвитку механізмів проектного фінансування в Україні пропонується забезпечити такі умови:

- встановлення політичної стабільності і визначеності в політиці;
- посилення державне регулювання економіки;
- формування законодавчої бази проектного фінансування;
- створення державної системи підтримки механізмів проектного фінансування (у тому числі і фінансових);
- створення державної системи інформування потенційних інвесторів про українські інвестиційні проекти і програми;
- підготовка і перепідготовка менеджерських кадрів;
- створення спеціалізованих інститутів довгострокового фінансування;

Для створення інвестиційно-привабливого середовища в умовах групи компаній необхідним є використання проектного фінансування як основного джерела фінансування інвестиційних проектів. Розвиток інструментарію проектного фінансування окремими приватними компаніями і партнерськими групами сприяє реалізації всіх вищезазначених умов. *Основними елементами інвестиційно-*

привабливого середовища проектного фінансування повинні бути такі:

- інформаційне і маркетингове середовище відбору перспективних галузевих і регіональних ринків, первинного вибору ефективних інвестиційних проектів і програм, претендентів на інвестиції;
- технологічна, екологічна і фінансова експертизи інвестиційних проектів і програм для ухвалення інвестиційних рішень;
- оцінка активів претендентів інвестицій;
- оцінка ефективності проектів;
- страхове обслуговування проекту і інвестора, мінімізація ризиків;
- комплексне фінансове обслуговування реалізації проекту;
- управління проектом, контроль його розвитку і забезпечення повернення інвестицій.

SUMMARY

In the articles considered of problem and tendency of development of the project financing in the financial system of Ukraine. Into account the ways of increase of efficiency of this instrument of bringing in of facilities are offered for domestic enterprises.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Пересада А. А., Майорова Т. В., Ляхова О. О. Проектне фінансування: Підручник. К.: КНЕУ, 2005. – 736 с. 2. Зардей Н. Великі гроші // "Контракти" - № 27 від 03-07-2006. 3. Журнал "Вісник Національного банку України" <http://www.bank.gov.ua/> 4. Шарп У., Александер Г., Бейли Дж. Інвестиції. – М.: ИНФРА-М, 1997.

УДК 331.5 (075.8)

Осадча Т.І.,

*старший викладач кафедри фінансів та кредиту
Східноєвропейський університет економіки і менеджменту*

КОРПОРАТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ТА ЙОГО ОСОБЛИВОСТІ В БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ

Проаналізовано особливості корпоративного управління в банках. Досліджено схеми корпоративного управління у небанківських та банківських установах. Запропоновано шляхи вдосконалення корпоративного управління в банківських установах в умовах глобалізації фінансових ринків та негативних кризових впливів на діяльність банків в економічному просторі України. Встановлено необхідність підсилення регулятивного впливу держави в особі НБУ за вказаних умов, роль інформаційної прозорості в банківському бізнесі.



Ключові слова: корпоративне управління, корпоративний менеджмент, акціонерний капітал, акціонери, міноритарії, зацікавлені особ, стейкхолдери, рада директорів, топ-менеджери, спостережна рада, прозорість інформації, транспарентність.

ВСТУП

В останні роки, відбувалося зростання української фінансової системи не лише за об'ємами, але й за складністю та різноманітністю економічних агентів, оскільки конкурентні впливи поглиблювалися. Найвідчутнішою динамікою ці процеси набули у банківському секторі України. Щодо загальносуспільних процесів, то поглиблюючись, глобалізація фінансових ринків призводить до наростання темпів концентрації капіталу, прискорення процесів консолідації світової економіки, трансформації та вдосконалення систем управління. За таких обставин регулятивні органи, підтримуючи зростання та розвиток фінансової системи в цілому, зобов'язані приділяти особливу увагу вдосконаленню державного регулювання та нагляду в банківському секторі.

Ефективне функціонування банківської системи в цілому передбачає наявність високоефективної внутрішньої організаційної побудови, з чітко визначеним правовим статусом та детальною регламентацією різних аспектів бізнесової діяльності. Фінансові посередники, якими за своєю економічною суттю є банки, функціонують на межі інтересів суспільства, держави та бізнесу. Тому специфіка корпоративного управління в банках пов'язана з організаційно-правовою основою банківської діяльності.

Сучасна модель корпоративного управління в банківській сфері України на тлі глобальної фінансової кризи приречена зазнати докорінних змін. Проблематика вдосконалення системи корпоративного управління в банках розглядається у площині специфічності інституційної побудови банків.

Банківський бізнес - особливий вид підприємницької діяльності, де існує проблема асиметричності інформації між учасниками основних корпоративних відносин: власниками, менеджерами, вкладниками, кредиторами, регулятивними органами, що посилює значення корпоративного управління порівняно з не фінансовим сектором економіки. Роль корпоративного управління в банківському секторі в загальному сенсі полягає у приверненні уваги та підтримання довіри суспільства до діяльності цього сектора економіки. Загальні теорії та принципи корпоративного управління, розроблені для комерційних організацій небанківського сектору, можуть бути застосовані і в банках, але за умови досконалого вивчення суттєвих відмінностей банківської діяльності як специфічної сфери фінансового

посередництва. Багато вітчизняних та зарубіжних вчених вивчали цю тему: Євтушевський В.[5], Газін Г.[6], Івасів І.[7], проте низка питань щодо специфіки комерційного управління в банківському секторі й надалі залишаються невирішеними.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Мета дослідження полягає у вивченні специфіки корпоративного управління в банківській сфері та визначення основних шляхів його вдосконалення.

Для реалізації мети були поставлені наступні завдання:

- вивчити специфіку корпоративного управління у банківському секторі;
- встановити відмінності між поняттями «корпоративний менеджмент» і «корпоративне управління»;
- дослідити схеми корпоративного управління у небанківських та банківських установах;
- запропонувати шляхи вдосконалення корпоративного управління в банківських установах в умовах глобалізації фінансових ринків.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Специфіка банківської діяльності, в першу чергу, зумовлена сильним впливом державного регулювання, чутливістю до потенційних ризиків та непрозорістю банківської діяльності. Високий рівень корпоративного управління – це індикатор для інвесторів та шлях до зростання рентабельності інвестиційного капіталу; для банків – це довіра вкладників та контрагентів; як результат - сталий розвиток економіки держави.

Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) у своїх Принципах корпоративного управління дає окреме визначення корпоративного управління для банківських установ, а саме як «низку взаємовідносин між органами управління компанією, її акціонерами та іншими зацікавленими сторонами. Корпоративне управління також задає схему визначення цілей компанії та визначає способи їх досягнення та моніторингу діяльності» [1, с.8].

Як зазначає Базельський комітет з питань банківського нагляду, «з позиції банківської галузі корпоративне управління включає спосіб, в який бізнес і справи індивідуальних інститутів управляються радами директорів і правлінням, що впливає на те, як банки:

- визначають корпоративні цілі (у тому числі надання економічних прибутків власникам);
- управляють щоденними операціями банку;
- враховують інтереси інсайдерів;



- узгоджують корпоративну діяльність і поведінку з очікуваннями, що банки працюватимуть надійно і безпечно, а також з додержанням відповідних законів і нормативних актів;
- захищають інтереси вкладників [2, с.4]

Українські банки, як головні провідники глобалізаційних процесів в нашій державі, сприяли поширенню вартісного мислення та відчули переваги управління, орієнтованого на зростання вартості бізнесу. Міжнародний капітал надзвичайно зацікавлений в нових ринках, особливо тих країн, де активно тривають трансформаційні процеси в економіці. Але разом з інвестиційною привабливістю таких ринків існують інвестиційні ризики, пов'язані з низьким стандартами корпоративного управління та практикою їх застосування [4, с.9]. Потенційні інвестори, все частіше оцінюють економічні параметри посередництва, в більш сталих часових рамках, які за термінами співпадають з довготерміновими вкладеннями. В існуючих умовах послуговуються не лише фінансовими інструментами, але і характеристиками, що відображають рівень керівництва та його репутацію. Тому Міжнародна фінансова корпорація (МФК) у 2004 році за підтримки Асоціації Українських Банків запровадила дослідження в рамках проекту «Корпоративне управління в банківському секторі України» [3], що отримав своє продовження в 2007 році у «Дослідженні змін у корпоративному управлінні банківського сектора України» [4].

«Корпоративний менеджмент» (*corporate management*) та «корпоративне управління» (*corporate governance*) – різні поняття. Першим терміном означена діяльність професійних спеціалістів (менеджерів) в ході проведення ділових операцій [6]. Іншими словами, «корпоративний менеджмент» зосереджений на механізмах ведення бізнесу. Другий термін значно ширший: він означає взаємодію багатьох осіб та організацій, які мають відношення до самих різних аспектів функціонування бізнесу. Корпоративне управління знаходиться на більш високому рівні керівництва компанією, ніж менеджмент. Функції корпоративного управління та менеджменту перетинаються лише при відпрацюванні стратегії розвитку компанії. З погляду стратегії, корпоративне управління націлене на забезпечення сталого розвитку корпорації через формування найбільш ефективної організаційної структури [5, с.15].

За класичним визначенням, система корпоративного управління створюється для вирішення трьох головних завдань:

- 1) забезпечення максимальної ефективності;
- 2) залучення інвестицій;
- 3) виконання юридичних та соціальних зобов'язань.

Як правило, корпоративне управління розглядає взаємодію трьох

основних груп зацікавлених сторін: акціонерів, ради директорів, та топ-менеджерів. Головне завдання корпоративного управління стосовно нефінансових компаній – це підтримка балансу відповідальності між вказаними групами зацікавлених осіб. Вибудовується закономірна послідовність відповідальності за групами інтересів: ради директорів – перед акціонерами; менеджменту – перед радою директорів; власників великих пакетів акцій – перед міноритаріями (власниками дрібних пакетів акцій) ; і нарешті, компанії – перед суспільством.

Саме питання відповідальності ради директорів та менеджерів, яким акціонери делегують повноваження по управлінню власністю є сутнісними для корпоративного управління бізнес-структур. Джерелом протиріч в трикутнику зацікавлених груп є фактор відділення прав власності від функцій управління нею[6]. Коли акціонерна власність, за умов існування розвинутих фондових ринків, стає щодалі більш розпорошеною, тоді пряме управління акціонерами своєю власністю стає не лише економічно недоцільним, але практично неможливим. Тому роль топ-менеджменту, з огляду посилення ринкових впливів, значно зростає. Зростають ризики переслідування власних інтересів менеджерами «вищого ешелону», що в свою чергу не відповідає інтересам акціонерів.

Класичним став метод вирішення подібних проблем, названих «агентськими» – акціонери обирають Раду директорів, зобов'язану слідкувати за збереженням інтересів акціонерів при прийнятті важливих корпоративних рішень. Схема побудови корпоративного управління в небанківських установах відображає взаємодію основних груп зацікавлених осіб (рис.1.). При цьому важливим є дотримання таких основних принципів :

- чітка мотивація членів ради директорів та топ-менеджерів щодо дотримання інтересів акціонерів;
- перебування в складі ради директорів незалежних членів, які не належать до складу виконавчих директорів;
- рівноправне ставлення до всіх акціонерів та захист прав міноритаріїв;
- фінансова та управлінська прозорість.

Зростання вартості акціонерного капіталу та курсу акцій, як результат ефективної системи корпоративного управління – це індикатор для інвесторів та шлях до зростання рентабельності інвестиційного капіталу. Впровадження високих стандартів корпоративного управління є досить складним завданням навіть у країнах зі стійкими ринками капіталів.

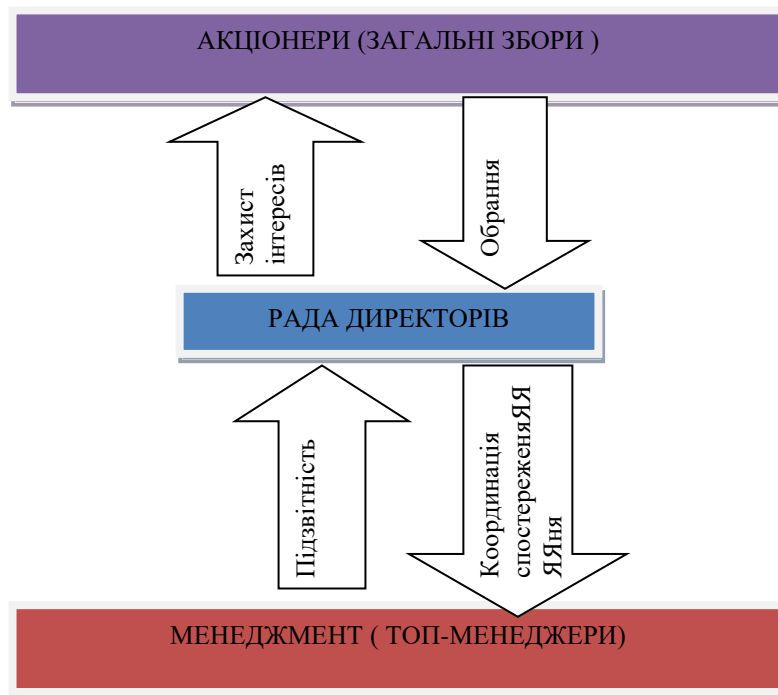


Рис.1. Схема корпоративного управління у нефінансових установах

Національні особливості корпоративного управління в значній мірі визначаються структурою власності банків і компаній. Аналізуючи стан корпоративного управління в банківському секторі України, особливо слід виділити питання власності.

Принципове корпоративне управління з'являється там, де є багато дрібних власників. До переважної більшості українських промислових і фінансових компаній це не може бути застосовано. Власниками більшості українських банків є обмежене коло юридичних і фізичних осіб, тому вони і визначають стандарти корпоративного управління. Дані щодо структури власності українських банків доступні лише за організаційно-правовою формою, кінцеві власники за цих умов залишаються невідомими, незважаючи на намагання НБУ змусити банки надавати інформацію щодо цього. І навіть якщо у банку є міноритарні акціонери, в більшості випадків все одно йдеться про моновласність. Адаже склалося так, що більшість цих осіб не сплачували грошових коштів за акції банку. Найчастіше такими акціонерами виступають працівники банків, які отримували акції з метою концентрації контролю над банком, або оптимізації оподаткування. За вказаних умов низькою залишається ліквідність акцій українських банків. Саме тому реалізація одного з базових міжнародних принципів корпоративного управління – забезпечення

захисту прав акціонерів в українській банківській системі носить формальний характер. Зрозуміло, в статутних документах банків механізми захисту прав акціонерів прописані достатньо чітко. Проте для власників і, відповідно, для менеджменту банків впровадження цього стандарту на практиці поки що не є актуальним.

Вдосконаленням системи корпоративного управління за іншими напрямками банки займаються активніше. У певних випадках право ухвалення остаточних рішень залишається за наглядовими радами. Оскільки стандарти корпоративного управління віднесені до стратегічних питань розвитку банку, що вимагають узгодження з акціонерами, вони розробляються спільно наглядовою радою і правлінням банку, а затверджуються виключно наглядовою радою. Фактично наглядова рада і правління банку є союзниками в досягненні загальної мети – підвищенні якості корпоративного управління.

Система корпоративного управління в банках суттєво відрізняється від систем управління в акціонерних товариствах, що діють у реальному секторі економіки. Відрізняють внутрішню та зовнішню підсистеми корпоративного управління банку, до того ж взаємовпливи надзвичайно важливі і значною мірою регулюють систему в цілому. Внутрішню підсистему утворюють власне органи управління самого банку: загальні збори акціонерів, рада директорів, виконавчі органи та ревізійна комісія. У деяких банках, переважно з іноземним капіталом, робота ради директорів структурована – створені комітети, які відповідають за певні напрями діяльності ради, наприклад, комітет по аудиту, комітет по призначенням та винагородам. Введена посада корпоративного секретаря, основною функцією якого є забезпечення взаємодії між органами управління, а саме між радою директорів та правлінням банку[4, с.18-19].

У вітчизняних банках починає запроваджуватися загальноприйнята практика діяльності незалежних членів спостережних рад та аудиторських комітетів при спостережчих радах, відпрацьовуються та затверджуються внутрішні документи щодо корпоративного управління, згідно Методичних рекомендацій щодо вдосконалення корпоративного управління в банках України, затверджених Постановою НБУ № 98 від 28.03.2007 року [8].

Зовнішня підсистема складена групами так званих «зацікавлених сторін», або «стейкхолдерами» а саме: клієнти та кредитори; регулюючі органи; інвестори; суб'єкти, які впливають на репутацію банку. Найбільш впливові групи «зацікавлених сторін» – клієнти банку та регулюючі органи. Саме присутність клієнтів, вкладників та позичальників визначає специфіку банківської сфери, та головним чином, визначає дії регулятора (рис.2.).

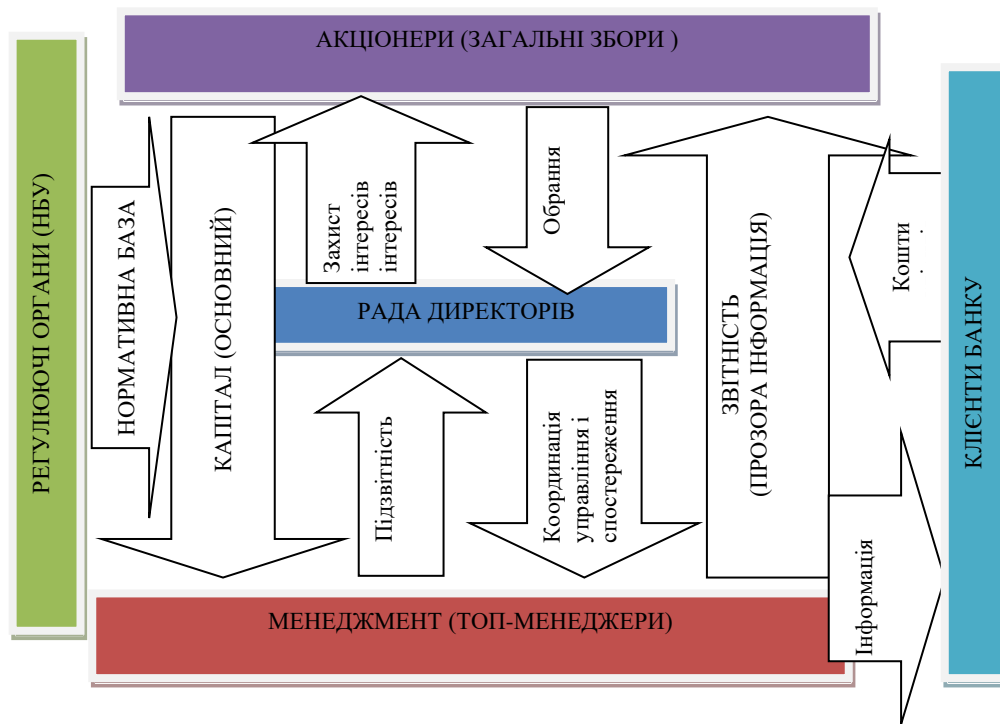


Рис. 2. Традиційна схема корпоративного управління в банках

Особливістю банківської діяльності є незначна частка власного капіталу у пасивах банку, що становить близько 8-9 % [8], тоді як у промислових та комерційних підприємствах цей показник становить 40–60 %. Тому комерційні банки оперують запозиченими ресурсами, а капітал виконує переважно захисну функцію. Це зумовлює високу прибутковість та, відповідно, ризикованість діяльності комерційних банків, встановлює критичну залежність банків від довіри більшості вкладників. Така залежність спричинює низку проблем: адже втрата довіри вкладників значно погіршує фінансовий стан банку, що може призвести до банкрутства установи. Крім того, банки, займаючи провідне місце в економіці держави, перебувають під контролем державного регулятора – Національного Банку України, причому банківський бізнес напряму залежить від концепції державної політики. Відношення між власниками та менеджерами у фінансовому бізнесі набагато складніші, ніж у промисловості чи торгівлі. Це пояснюється нерівномірністю розподілу інформації між різними учасниками ринкових відносин унаслідок жорсткого регулювання з боку наглядових органів, «технологічною непрозорістю» банківських операцій, банківською таємницею.

Перелічені учасники в моделі зацікавлених осіб традиційно перебувають у полі зору керівництва банку, на них спрямовані зусилля

менеджменту щодо збалансування інтересів груп. Важливим завданням корпоративного управління є створення інформаційної прозорості щодо діяльності компанії. Особливо це стосується банків, оскільки їхні взаємовідносини з клієнтами ґрунтуються на довірі, питанню розкриття інформації, іншими словами транспарентності, приділяється значна увага зі сторони банківських регуляторів. Інформаційна зацікавленість в сучасних умовах спричиняє появу зовнішніх чинників – представників медіа, рейтингових агентств, фінансових аналітиків, інститутів фінансового ринку, що формують суспільну думку.

Банк, за вказаних умов, виконує роль довіреної особи відносно ресурсів суспільства, тому менеджмент повинен обслуговувати інтереси всіх зацікавлених осіб, а не тільки власників [7, с.18]. На нашу думку у банківському бізнесі зацікавленими особами потрібно вважати більш широке коло агентів, яких ми зобразили на рис.3, як представників кожної зі сфер, що оточує та впливає на діяльність банку. Можна говорити, що банк є сукупністю інтересів широкого кола зацікавлених осіб, а рівень корпоративного управління відображає результативність цих зв'язків.

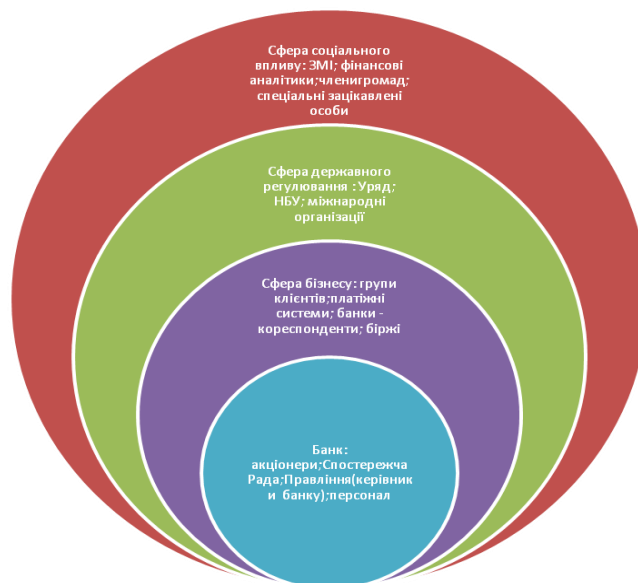


Рис. 3. Сфери інтересів та зацікавлені сторони, що впливають на діяльність комерційного банку

ВИСНОВКИ

Нині українська банківська система трансформується. Період, коли банки контролювались переважно промислово-фінансовими групами, керівництво здійснювалося безпосередньо власниками



банків, закінчується. Поступово українські банки наближаються до загальноприйнятої практики, яка передбачає активну співпрацю з зарубіжними партнерами, наявність у складі акціонерів іноземних банків, а значні фінансові запозичення приходять із-за кордону. Тому, для успішної роботи в сучасних умовах, банки повинні відповідати певним вимогам. Частина цих вимог – відповідність існуючим міжнародними стандартам корпоративного управління, дотримання яких забезпечує стабільну та ефективну роботу банку та враховує інтереси акціонерів. Банк, «функціонуючи в оболонці фінансового ринку перебуває в залежності від навколишнього середовища і змінюється разом зі змінами фінансового ландшафту»[7, с.26]. Окрім захисту інтересів окремих клієнтів, поліпшення корпоративного управління сприяє розвитку державних та приватних ринків капіталу. Із плином часу банки зростатимуть, їхні операції та джерела інформації будуть урізноманітнюватися та водночас ускладнюватися, те саме відбувається і з методами управління банками. Як наслідок, банкам слід розвивати свої внутрішні можливості у сфері корпоративного управління для забезпечення його відповідності вимогам часу. Низький рівень корпоративного управління підриває довіру до банківської системи в цілому. Низькі стандарти управління, особливо у плані прозорості та розкриття інформації, є головним чинником кризових станів на фінансових ринках в усьому світі. За умов функціонування в умовах загострення банківської конкуренції та необхідності відновлення довіри до банків, майбутнє за банками, які стануть більш соціально відповідальними. Забезпечуючи лояльність різних груп зацікавлених сторін через прозорість інформації, банки матимуть змогу залучати ресурси та знижувати їх вартість, таким чином, високі стандарти корпоративного управління повинні стати складовою стратегії банківського бізнесу України.

SUMMARY

In the article the specific of corporate management is analysed in jars; the charts of corporate management were probed in business and bank institutions; problematical of perfection of corporate management in the conditions of globalization of financial markets and negative crisis influences on activity of banks in economic space of Ukraine, necessity of strengthening of the regulator influencing of the state in the person of NBU at the indicated terms a role of informative transparency is in bank business.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Принципи корпоративного управління ОЕСР / Організація економічного співробітництва та розвитку. 2. Посилення корпоративного управління банківських установ. – Базельський комітет з питань банківського нагляду. – Базель. Вересень 1999 р. 3. Дослідження корпоративного управління в банківському секторі України // Міжнародна фінансова корпорація, США. – 2004.



4. Дослідження змін у корпоративному управлінні банківського сектора України // Міжнародна фінансова корпорація, США. – 2007. 5. Євтушевський В.А. Корпоративне управління: Підручник. - К.:Знання,2006. – 406 с. 6.«Газин Г.– Корпоративное управление в России: реальное конкурентное преимущество. №1(3) 2003» за матеріалом сайту McKinsey & Company – Вестник McKinsey – Корпоративное управление.// www.vestnik.mckinsey.ru. 7.Івасів І.Б. Управління вартістю банку: Монографія. – К.: КНЕУ, 2008. – 288 с. 8. Методичні рекомендації щодо вдосконалення корпоративного управління в банках України . Постанова НБУ № 98 від 28.03.2007 року. // www.bank.gov.ua/



ІНВЕСТИЦІЇ І РИНОК

УДК 336.767.017.2

Шульга І.П.,

*к.е.н., доцент кафедри фінансів та кредиту
Східноєвропейський університет економіки і менеджменту*

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ДІЯЛЬНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ФОНДІВ

Проаналізовано зарубіжний досвід розвитку інвестиційних фондів на міжнародних ринках та їх діяльності в сучасних економічних умовах. Досліджено основи становлення і розвитку інвестиційних фондів та їх окремих типів у провідних країнах світу. Виявлено основні тенденції їх діяльності та встановлено вектори їх подальшого розвитку.

Ключові слова: *інвестиція, інвестиційний фонд, інвестиційна компанія, взаємний фонд, відкритий фонд, закритий фонд, індексний фонд, фонд акцій, фонд облігацій, збалансований фонд, змішаний фонд.*

ВСТУП

Основна ідея та концепція роботи інвестиційних фондів сформувалися на базі багатовікової історії розвитку відносин власності, розподілу доходів і інвестування. Проте перші інвестиційні компанії, що носили в собі елементи інвестиційних фондів і власне перші інвестиційні фонди, були створені при відсутності серйозних теоретичних розробок в даній галузі. Швидше за все їх творцями керували інтуїтивно зрозумілі міркування, які й тепер є основою діяльності інвестиційних фондів – можливість залучення коштів від достатньо широкого кола інвесторів, диверсифікація і можливість професійного управління.

Необхідними умовами для створення попередників інвестиційних фондів - інвестиційних компаній - в Європі були дві епохальні події - початок епохи колонізації і хвиля буржуазних революцій. Колонізація і зміцнення становища буржуазії сприяли прискореному зростанню національного багатства. Разом з тим, змінилася і система перерозподілу національного доходу - всі великі об'єми капіталу почали концентруватися в руках буржуазії. У результаті сформувалось коло клієнтів інвестиційних компаній, здатних дозволити собі інвестувати тимчасово вільні грошові кошти.

У другій половині ХХ-го ст. інвестиційні фонди перетворились на один з провідних видів фінансових посередників. За два останні

десятиліття вони змогли акумулювати близько 15% фінансових активів населення розвинутих країн світу, перетворившись на один з найбільш розповсюджених інструментів заощаджень. Крім того, інвестуючи залучені кошти у великі пакети цінних паперів і здійснюючи, таким чином, масштабні торговельні операції на фондовому ринку, інвестиційні фонди й самі почали суттєво впливати на довгострокові тенденції розвитку ринків цінних паперів провідних країн світу.

Діяльність щодо колективного інвестування на фондовому ринку у своїх працях досліджували зарубіжні та вітчизняні вчені, а саме: Роувенхорст К.Дж., Богл Дж., Кетвіч А. [1], Дартс В. [3], Зимовець В., Зубик С. [8], Міловідов В.[6], Рубцов Б. [7], та інші. Однак питання еволюційного розвитку інвестиційних фондів й надалі залишаються недостатньо вивченими, що й зумовлює актуальність дослідження.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою даного дослідження є вивчення історичних передумов розвитку інвестиційних фондів на міжнародних ринках та їх діяльності в сучасних економічних умовах.

Основними завданнями дослідження є: аналіз передумов зародження діяльності інвестиційних фондів та їх окремих типів у провідних країнах світу; виявлення тенденцій їх діяльності та встановлення основних напрямків їх подальшого розвитку.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Перехід від прототипів і попередників до перших інвестиційних фондів в Європі і особливо у Великобританії відбувся в XVIII-XIX ст. Це були ще не зовсім інвестиційні фонди в їх сучасному розумінні, а швидше їх близькі аналоги - інвестиційні компанії, що інвестували кошти широкого кола інвесторів з метою отримання доходів.

У 1774 р. датський торговець і брокер Адріан ван Кетвіч (Adriaan van Ketwich) запросив інвесторів вкладати гроші в траст, названий Eendragt Maakt Magt. Фонд був створений безпосередньо після кризи 1772-1773 років, при цьому, а багато в чому і через це, метою його творця було надання інвесторам з скромними інвестиційними можливостями інструменту для диверсифікації ризиків. Інвестиції спрямовувались до Австрії, Голландії, Німеччини, Іспанії, Швеції, Росії, а також до колоніальних плантацій Центральної і Південної Америки [1]. У подальші роки в Данії та Голландії було створено ще близько десятка інвестиційних компаній.

У англосакських країнах першою інвестиційною компанією, відкритою для участі сторонніх інвесторів, став сформований у Лондоні в 1868 р. Foreign and Colonial Government Trust, після якого



було створено більше 10 аналогічних компаній. При цьому особливістю англійських інвестиційних компаній того часу була їх міжнародна спрямованість - більшість зібраних коштів вкладалося за межі країни.

Проте з середини 20-х рр. ХХ століття США вишли на лідируючі позиції в світі по розвитку інститутів спільного інвестування. У основі цього процесу лежав сильний економічний підйом у США після Першої світової війни, під час якої США надавали позики як безпосередньо на ведення військових дій, так і на післявоєнне відновлення Європи. У результаті з найбільшої країни-боржника США перетворилися на одного з найбільших кредиторів. Важливою передумовою для цього став випуск Урядом США в 1917 р. так званих «Liberty Bonds», які придбало близько 20 мільйонів американців, що виявилось важливим кроком в справі розвитку інвестиційної культури населення.

До 20-х років ХХ століття у США спостерігалось поєднання двох чинників, що сприяли становленню і розвитку інвестиційних фондів: високий рівень розвитку ринку цінних паперів і наявність у інвесторів коштів та бажання інвестувати.

На початковому етапі діяльності інвестиційних фондів найбільш популярні були *закриті фонди*, проте саме у США була розроблена концепція, а в 1907 р. створений перший інвестиційний *фонд відкритого типу* - Alexander's Fund, яким вперше був реалізований принцип відвертості, тобто інвестори отримували право вийти з фонду на першу вимогу і отримати вартість своїх інвестицій грошима. До 1925 р. цей фонд вже мав 450 акціонерів, а активи під його управлінням досягли 1,5 млн. дол. [1].

Першим інвестиційним фондом *відкритого типу*, доступним для широкої публіки, став відкритий в 1924 р. Massachusetts Investors Trust. Почавши з 50 тис. дол., інвестованих в портфель з 45 цінних паперів до 2003 р. фонд уже управляв активами на суму близько 6,8 млрд. дол. В цьому фонді вперше була реалізована концепція, яка змінила діяльність інвестиційних компаній і сам процес інвестування, - безперервна пропозиція нових акцій, які могли бути продані у будь-який момент, за ціною, що відображає їх частку в активах фонду і погашення акцій, що продаються. При цьому в документах фонду було офіційно закріплено прагнення здійснювати довгострокові інвестиції і не робити спроби отримати прибуток від короткострокових спекуляцій [2].

Популярність до цього нового вигляду фондів прийшла вже після Великої Депресії, через прозорість їх діяльності та зручність роботи з великою кількістю вкладників (акціонерів). Саме тоді вперше постало питання регулювання діяльності інвестиційних фондів, оскільки на той

час багато інвестиційних фондів в США створювалися не як корпорації, а як трасти по «загальному праву». При цьому їх керівники часто працювали на постійній основі в банках і компаніях по управлінню активами, більшість фондів навіть не мали постійних офісів, а лише поштові адреси.

Для зміцнення довіри до інвестиційних фондів в штатах Оклахома і Массачусетс було встановлено ряд вимог до інвестиційних фондів, які були зобов'язані:

- 1) мати статут або декларацію трасту;
- 2) оголосити про забезпечення зобов'язань з боку двох або більше поручителів;
- 3) випускати акції пропорційно об'єму інвестицій;
- 4) закріпити порядок розподілу прибутку, правила призначення поручителів за наявності вакантних місць і порядок ліквідації фонду.

У США основна частка інвестиційних фондів відома під назвою «взаємні фонди». Термін «взаємний фонд» був вперше використаний Вальтером Дарстом у виданій в 1932 р. *Analysis and Handbook on Investment Trusts*, в якій він написав, що „їх „взаємна” природа виникає з того факту, що акції таких фондів продаються інвесторам з невеликою надбавкою відносно ліквідаційної вартості активів і викуповуються з невеликою знижкою по відношенню до ліквідаційної вартості” [3].

Проте в сучасній літературі в цей термін вкладається інше тлумачення. Роберт Позен в своїй класичній праці «*Mutual Fund Business*», пише, що взаємні фонди отримали таку назву, оскільки всі доходи від їх діяльності, за вирахуванням витрат на її здійснення, підлягають розділенню між акціонерами фонду [3].

У 1920-1929 роках було створено близько 600 інвестиційних фондів, які тоді називались *пайові трасти* (unit trust), сума активів яких досягла 8 млрд. дол. Перед самою кризою 1929 р. в США існувало 19 інвестиційних фондів відкритого типу з розміром активів 140 млн. дол. і 675 закритих інвестиційних фондів з активами 7,1 млрд. долл. [2]. При цьому інвестиційні фонди закритого типу для інвестицій в цінні папери залучали і позикові кошти, що відіграло критичну роль в період Великої Депресії, оскільки більшість з них була викинута з ринку - так як вартість активів фондів, що найбільш активно залучали позикові кошти впала з 100 дол. за акцію до 50 центів.

У відповідь на кризу фондового ринку Конгрес США прийняв документи, що визначили обличчя сучасного ринку цінних паперів США: *The Securities Act* (1933 р.) та *The Securities Exchange Act* (1934 р.). Ці закони вимагали реєстрації фондів в Комісії з цінних паперів і бірж США (SEC) і надання потенційним інвесторам інформації про



фонд у вигляді проспекту. За допомогою SEC був розроблений Investment Company Act (1940 р.), що заклав основу сучасного функціонування галузі спільного інвестування. Не дивлячись на те, що в 1940 і 1950 роках до інвестиційних фондів почала повертатися популярність, місце взаємних фондів в структурі фінансових посередників залишалося більш ніж скромним. Так, у 1940 р. в США було менше 80 фондів з загальною сумою активів близько 500 млн. дол.

Після Другої світової війни швидкий розвиток взаємних фондів почався лише в другій половині 50-х – на початку 60-х років, що пов'язано із загальними економічними процесами в світовій економіці, зростанням реальних доходів широких верств населення, появою середнього класу.

У цей же час стає помітною ще одна тенденція, що зумовила сучасну структуру міжнародної фінансової системи, - сек'юритизація та пов'язані з нею розвиток і зростання небанківських фінансових інститутів (інвестиційних і пенсійних фондів, страхових компаній). Виникають нові типи фінансових установ, що виконують вузько обкреслене коло операцій, пов'язаних з переміщенням грошових капіталів, при цьому частка банків в активах фінансової системи починає скорочуватися, що особливо помітно в англосаксонських країнах. Проте інвестиційні фонди, як і раніше, не відігравали помітної ролі в економіці та функціонуванні фондових ринків. На найрозвиненішому інвестиційному ринку - в США - розмір активів взаємних фондів в 1960 р. складав 17 млрд. дол.; а в 1978 - 56 млрд. дол. Для порівняння в 1978 р. активи банківської системи США налічували 1220 млрд. дол., активи страхових компаній 518 млрд. дол.

Не дивлячись на це, рівень складності і розмір сфери інвестиційних посередників встиг зазнати драматичні зміни з доданням нових послуг і продуктів. До 1970 р. більшість фондів спеціалізувалися на акціях і існували лише декілька *збалансованих фондів*, що мали в своєму портфелі облігації. До основних якісних нововведень даної галузі у 50-70-х рр. слід віднести:

- появу фондів облігацій;
- активне створення фондів грошового ринку наприкінці 70-х рр.,
- поява значної кількості фондів, що інвестували в іноземні цінні папери (перший фонд, цінні папери, що інвестують в США, що котируються за межами, був відкритий в 1955 р.);
- створення індексних фондів [3].

Перший *індексний фонд*, орієнтований на дрібних інвесторів, був відкритий Дж. Боглом (John C. Bogle) в 1976 р. під назвою First Index Investment Trust. Тепер він носить назву Vanguard 500 Index fund і на листопад 2008 р. став найбільшим індексним інвестиційним фондом з 100 млрд. дол. активів.

Розвиток інвестиційних фондів в Європі до кінця 70-х рр. в цілому повторює основні тенденції американського ринку, але не дивлячись на те, що перші інвестиційні фонди створювались саме в Європі і декілька десятиліть європейські країни в питаннях розвитку цього виду фінансових інститутів випереджали США, інтенсивний розвиток системи колективного інвестування в Європейських країнах почався істотно пізніше, і йшов повільнішими темпами в порівнянні з США [2].

Основними причинами такої тенденції виступили наступні чинники:

- сильніші позиції банків в порівнянні з інститутами фондового ринку в цілій низці європейських країн;
- роздробленість ринку і дискретність режимів правового регулювання інститутів спільного інвестування в країнах Європи;
- великі людські втрати і значні руйнування в результаті Другої світової війни.

Фактично підстави для позбавлення на ринку інститутів колективних інвестицій почали складатися в Західній Європі до середини-кінця 50-х рр., враховуючи поступове поліпшення рівня життя населення. При цьому традиційно піонером в даній сфері виступала Великобританія через свою традиційну орієнтацію на фондовий ринок і більш високий рівень його розвитку. У результаті в 50-80-х рр. XX ст. в Європі розвиток інститутів колективного інвестування проходив ізольовано від країни до країни, що багато в чому пояснює відмінність правових форм цих інвестиційних інститутів в різних європейських країнах. При цьому розвиток відбувався дуже нерівномірно, якщо в одних країнах Європи (Великобританія і Франція) інститути колективного інвестування змогли зайняти стійкі позиції, були зроблені важливі кроки в галузі створення адекватного правового середовища, то в інших цей сегмент ринку знаходився в зародковому стані.

До 1970-1980 рр. розвиток взаємних фондів в США з великим відривом випереджав найближчих конкурентів - Великобританію, Францію й інші європейські країни, а також Японію як за кількісними показниками: об'єм коштів в управлінні, числом фондів, числом вкладників фондів, так і за якісними: різноманітність інвестиційних фондів різних видів, рівень розвитку, ступень опрацьованості і «апробованості» законодавства і регулювання. Надалі цей розрив дещо скоротився головним чином за рахунок зростання впливу інвестиційних фондів країн ЄС. В інших країнах світу, за рідкісним виключенням (Канада, Австралія), якщо інвестиційні фонди й існували, то їх роль була дуже незначною.



У наш час основна частина активів інвестиційних фондів світу належить відкритим фондам, які у США називаються «взаємні фонди», в Європі – «UCITS», тобто аббревіатура від «Undertaking for Collective Investment in Transferable Securities», що перекладається як «Угода про колективне інвестування в трансфертні цінні папери» [4].

За результатами щорічного звіту Європейської асоціації інвестиційних фондів та компаній з управління активами, світова індустрія інвестиційних фондів щороку зростає. Вивчаючи загальну вартість активів світових інвестиційних фондів, слід зазначити, що їх зростання відбувається рівномірно до 2007 року, наприкінці якого спостерігається спад, що свідчить про початок світової економічної кризи (рис. 1).

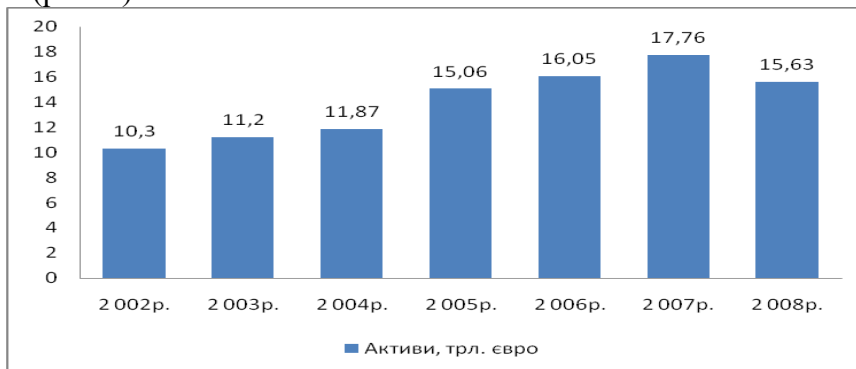


Рис. 1. Динаміка загальної вартості активів інвестиційних фондів країн світу

Розподіл вартості активів інвестиційних фондів між країнами світу, вказує на лідируючі позиції Сполучених штатів Америки (близько 50%) та Європи (понад 33%) над іншими країнами світу (рис. 2).

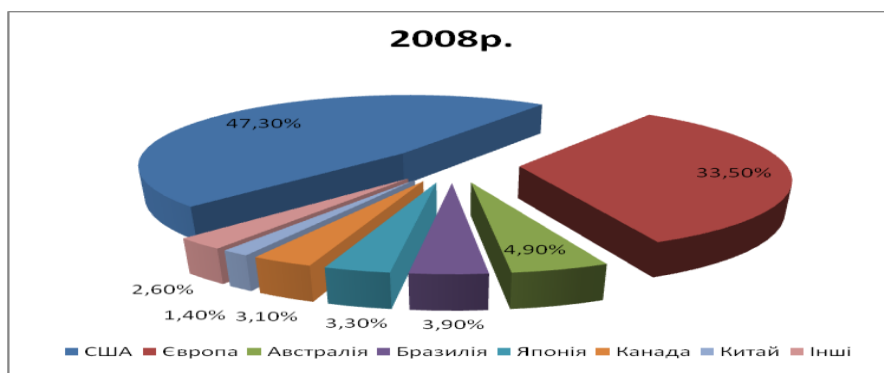


Рис. 2. Розподіл активів інвестиційних фондів між країнами світу

Відповідно до даних Європейської асоціації інвестиційних фондів та компаній з управління активами, на кінець 2008 року загальна кількість всіх зареєстрованих у світі інвестиційних фондів складає

68469 од., в тому числі, фонди акцій – 27636, фонди облігацій – 12663, фонди грошового ринку – 3723, змішані (збалансовані фонди) – 14388 та інші – 7090 (рис. 3).

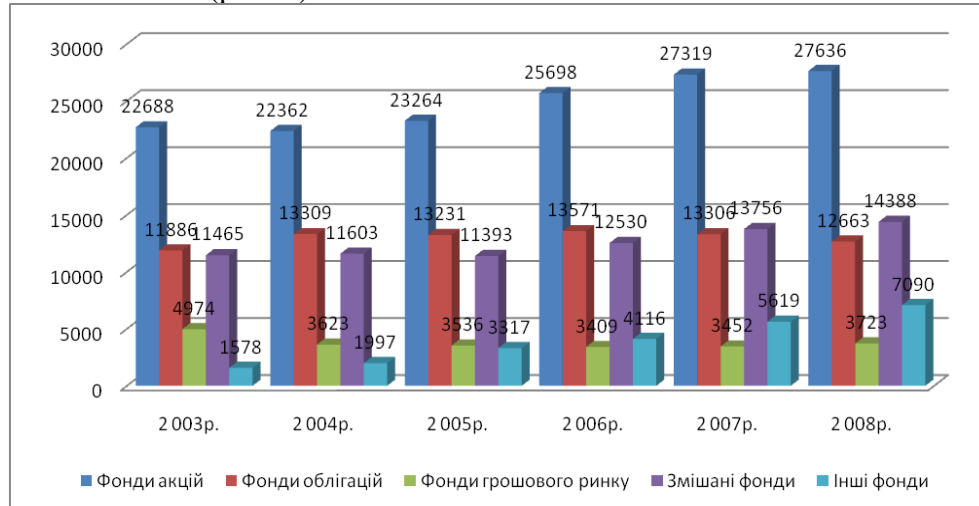


Рис. 3. Динаміка кількості інвестиційних фондів країн світу, од.

Найбільш розповсюдженими фондами, за даними щорічного звіту про діяльність інвестиційних компаній, на кінець 2008 року продовжують бути фонди акцій, але все більшої популярності набуває діяльність фондів менш ризикованих інвестицій – фондів облігацій та змішаних фондів, які у своїх портфелях одночасно містять і акції, і облігації [5].

Дослідження чистих активів світових інвестиційних фондів показало позитивні тенденції до їх зростання в цілому та по окремих його типах до 2007 року, а також падіння у 2008 році (рис. 4).

Так, надходження до фондів акцій на кінець 2008 року становили 18 млрд. дол. в порівнянні з 87 млрд. дол. початку року, у США розмір чистих надходжень також зменшився з 24 до 22 млрд. дол., а у європейських країнах – 75 до 15 млрд. дол. Аналогічна ситуація спостерігається і по інших типах фондів. Так, сума чистих надходжень фондів облігацій у США зменшилась на 5 млрд. дол. (з 40 до 35 млрд. дол.) з початку року, а у Європі – на 15 млрд. дол. (з 40 до 25 млрд. дол.). І лише сума чистих надходжень до фондів грошового ринку продовжувала зростати, як і в минулі роки.

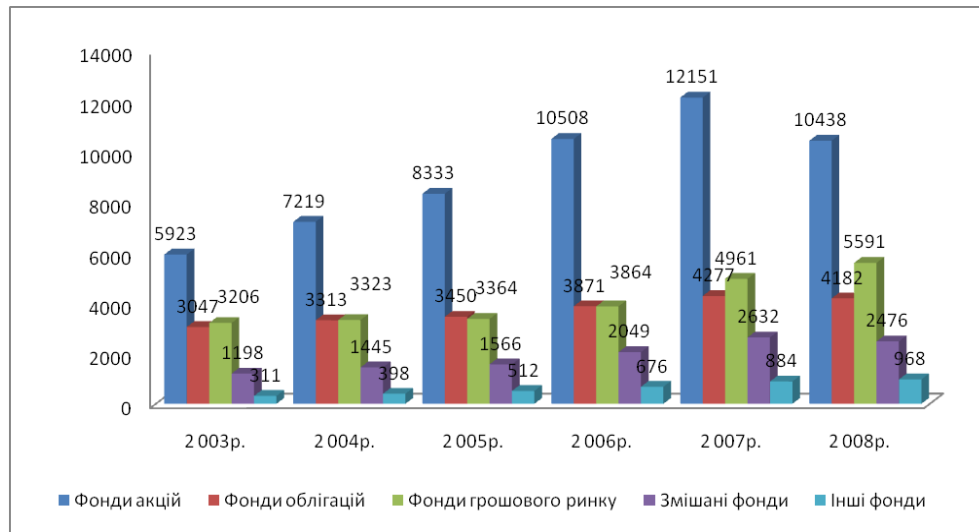


Рис. 4. Динаміка чистих активів світових інвестиційних фондів, млрд. дол.

Аналітики різних країн світу сподіваються на закінчення фінансової кризи у найближчий час, що приведе до відновлення світового фондового ринку та подальшого розвитку інститутів спільного інвестування [5].

ВИСНОВКИ

Проведені дослідження дають змогу зробити висновки про те, що в цілому до середини 70-х рр. ХХ ст. роль інвестиційних фондів на ринках капіталу була невелика. Основними центрами розвитку інвестиційних фондів виступали перш за все США і деякі європейські країни. Фактично до цього часу був сформований жорстко регламентований механізм збору коштів з широкого кола інвесторів і їх інвестування на ринку цінних паперів, накопичений досвід регулювання і нагляду за інвестиційними фондами.

Масштаби глобальної індустрії інвестиційних фондів характеризуються об'ємом активів за станом на кінець 2008 року загальна кількість всіх зареєстрованих у світі інвестиційних фондів складає 68,5 тисяч та вартістю акумульованих інвестицій – 15,63 трл. євро.

Світова фінансова криза, яка розпочалась наприкінці 2007 року негативно відобразилась на діяльності інститутів спільного інвестування всіх країн світу. Так, на початку 2009 року в Сполучених штатах Америки вартість чистих активів взаємних фондів зменшилась майже вдвічі, а у країнах Європейського Союзу – на 35%. На думку відомих фінансових аналітиків у наступні роки відбудеться скорочення



обсягів діяльності інститутів спільного інвестування, які інвестували виключно у внутрішній ринок та, навпаки, зростають інвестиції до Китаю, Бразилії, Індії, Центральної та Східної Європи та Південної Африки. Самі ж фонди прямих інвестицій будуть активно розвиватись як у країнах з перехідною економікою, так і в країнах, що розвиваються.

SUMMARY

Historical pre-conditions of development of investment funds are studied on international markets and their activity in modern economic terms. The stages of origin of activity of investment funds and their separate types are analysed in the leading countries of the world. Found out basic tendencies of their activity and directions of their subsequent development are set.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Rouwenhorst K. Geert. The origins of mutual funds. – Yale School of management, Yale University. – March, 2003. – p. 5.
2. The History of Mutual Funds <http://mutualfunds.about.com/library/weeklv/aan2500a.htm>.
3. Rottersman. M., The Early History of Mutual Funds, [www.funddocs.com / FundResearchPro / reference/Articles/an_essay_HistorvofMutualFunds.htm](http://www.funddocs.com/FundResearchPro/reference/Articles/an_essay_HistorvofMutualFunds.htm).
4. Trends in European Investment Fund Industry in the Fourse Quarter of 2008 and Results for Full-Year 2008 // www.efama.org.
5. A 2008 Mutual Funds Factbook, Investment Company Institute // www.ici.org.
6. Міловідов В. Паевые инвестиционные фонды. – М.: АНКІЛ ИНФРА-М, 1996. – С.68.
7. Рубцов Б. Мировые фондовые рынки: современное состояние и закономерности развития. – М., Финансовая академия при Правительстве РФ. – С. 10.
8. Зимовець В.В., Зубик С.П. Фінансове посередництво: навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2005. – 288 с.

УДК 330.322:664

Сілакова Г.В.,

старший викладач

Національний університет харчових технологій

ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Розглянуто методичні підходи до оцінки фінансового левериджу як показника оптимальності структури джерел фінансування інвестиційної діяльності підприємств. Запропоновано авторський підхід і порівняння його з існуючими методичними підходами теорії оцінки фінансового левериджу.

***Ключові слова:** оптимізація структури капіталу, ціна капіталу, фінансовий важіль, джерела фінансування, інвестиційна діяльність.*



ВСТУП

Активізація інвестиційної діяльності вітчизняних підприємств набуває особливого значення на сучасному етапі ринкових перетворень економіки України. Визначаючи масштаби, темпи зростання і рівень розвитку підприємства, вона сприяє макроекономічній стабілізації господарської системи суспільства і прискоренню її переходу на якісно новий ступінь розвитку.

Характерною особливістю інвестиційної діяльності підприємств на сучасному етапі є зростання кількості джерел фінансування, що залучаються в результаті переходу до ринкової моделі з притаманною для неї зміною співвідношення внутрішніх і зовнішніх джерел фінансування інвестицій. В таких умовах одним із пріоритетних завдань фінансового менеджменту, від якісного вирішення якого залежить ефективність і економічна безпека інвестиційної діяльності підприємства, є оптимальний вибір структури джерел її фінансування. На основі такої оптимізації забезпечується необхідний рівень дохідності і фінансової стійкості, динамічна фінансова рівновага, максимізація вартості підприємства.

Теоретичні і методичні аспекти проблеми оптимізації джерел фінансування інвестиційної діяльності підприємств знайшли відображення у працях зарубіжних та вітчизняних вчених. Основні методологічні підходи щодо дослідження інвестиційної діяльності підприємств та джерел її фінансування розроблені в класичних працях Дж. М. Кейнса, К. Маркса, А. Маршалла, А. Пігу, А. Сміта, Дж. Стігліца, Дж. Тобіна, М. Фрідмена, Ф. Хайєка, Д. Хікса, Й. Шумпетера тощо.

Проблеми формування та управління структурою капіталу, її впливу на кінцеві результати діяльності підприємства досліджені у фундаментальних працях Г. Аккерлофа, Дж. Ван Хорна, Дж. Ваховича, М. Йенсена, Р. Масюліса, У. Меклінга, Р. Мертона, М. Міллера, Ф. Модільяні, У. Шарпа, Дж. Уільямса тощо.

Різноманітні аспекти фінансування інвестиційної діяльності підприємств у сучасній економіці розглянуті у роботах І. Бланка, Л. Борщ, В. Бочарова, Р. Брейлі, Ю. Брігхема, Л. Дж. Гітмана, Б. Грінвалда, А. Дуки, І. Івашковської, Л. Ігоніної, М. Крейніної, В. Ковальова, С. Майерса, Т. Майорової, А. Пересади, М. Рудика, О. Стоянової, Д. Черника тощо.

Проте, зважаючи на всю цінність проведених досліджень, окремі істотні аспекти оптимізації джерел фінансування інвестиційної діяльності підприємств в сучасних умовах розвитку вітчизняної економіки залишаються недостатньо розробленими.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Назріваючі потреби вітчизняної практики господарювання обумовлюють посилену увагу до проблем управління джерелами фінансування інвестиційної діяльності та структурою капіталу, що розробляються економічною наукою Заходу протягом останніх десятиліть, а також інтенсифікацію пошуку методичного інструментарію, адекватного новим задачам. В процесі становлення системи ринкового господарства в Україні відбувається зміна парадигми фінансового аналізу, розвиваються теоретичні і методичні основи сучасного фінансового менеджменту. Задачі даної галузі ускладнюються тим, що в силу істотної специфіки становлення ринкових відносин в Україні підходи, вироблені науковою думкою Заходу, не можуть бути використані без адаптації до вітчизняних умов. Зростання ролі управління підприємствами, спрямованого на підвищення їх вартості, стосовно політики фінансування інвестиційної діяльності, обумовлює потребу у науковому обґрунтуванні інвестиційно-фінансового підходу до формування структури джерел фінансування інвестиційної діяльності підприємств, розробці моделей і інструментів, що забезпечують її оптимізацію.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

В процесі аналізу теоретичних підходів щодо оптимізації структури джерел фінансування інвестиційної діяльності підприємств ми виходимо з того, що власні, залучені та боргові кошти різноманітними способами приймають участь у формуванні інвестиційного капіталу підприємства. Залучені кошти разом з власними джерелами утворюють власний капітал підприємства, а боргові кошти – його запозичений капітал. В цьому сенсі основні підходи до оптимізації структури джерел фінансування інвестиційної діяльності підприємств формуються на основі теорій структури капіталу, а розробка методик визначення оптимального методу фінансування інвестицій нерозривно пов'язана з методичним інструментарієм аналізу структури капіталу.

Під структурою капіталу економісти-практики, як правило, розуміють співвідношення між власним та борговим капіталом. Проте, класичне визначення структури капіталу є дещо вужчим. Так, Дж. Ван Хорн подає наступне визначення: «Структура капіталу – це співвідношення цінних паперів, що використовуються фірмою для фінансування» [1]. Але, на нашу думку, таке твердження є вірним лише для спрощеної моделі суб'єкта господарювання, що використовується у теорії, оскільки передбачає фінансування



інвестиційної діяльності виключно за рахунок емісії цінних паперів з наступним продажем їх зовнішньому інвестору. Тому на практиці переважна більшість економістів розглядає під структурою капіталу співвідношення власних і боргових ресурсів, що використовуються підприємствами у процесі своєї діяльності. Наприклад, С. Росс, Р. Вестерфілд і Б. Джордано розуміють під структурою капіталу «співвідношення заборгованості до акціонерного капіталу» [2], Б. Грем і Д.Л. Додд, у свою чергу, пишуть про «співвідношення між акціонерною власністю та всім капіталом компанії» [3].

М.Б. Рудик [4] розглядає термін «структура капіталу» як сукупність джерел фінансування, що використовуються в організації, наголошуючи при цьому, що на вітчизняному ринку він застосовується для визначення не набору цих джерел, а структури розподілу власності організації.

І.О. Бланк під структурою капіталу розуміє співвідношення всіх форм власних і боргових фінансових ресурсів, що використовуються організацією у процесі власної господарської діяльності для фінансування активів [5].

В.В. Бочаров відмічає, що оскільки визначається частка кожного джерела фінансування у загальному обсязі пасиву балансу, то мову варто вести про фінансову структуру капіталу, що, на нашу думку, є цілком виправданим. При цьому він розрізняє спрощену (організація, що залучає капітал тільки через випуск звичайних акцій) і складну (організація, утворює власні пасиви за рахунок банківських кредитів і облігаційних позик) структури капіталу [6].

В.В. Ковальов [7] також розділяє поняття «фінансова структура» і «структура капіталу» організації. Фінансову структуру організації він визначає як сукупність мобілізованих з метою забезпечення її діяльності джерел фінансування, включаючи короткострокові, при цьому розглядаючи її як статус-кво у способі фінансування діяльності організації. Другий термін, на його думку, належить до більш вузької частини джерел коштів – довгострокових пасивів (власного та боргового капіталів).

Таким чином, найбільш загальні теоретичні підходи щодо аналізу структури капіталу в економічній літературі будуються на основі аналізу співвідношення власного і боргового капіталів підприємства. Як слушно зауважує І. Івашковська [8], структура капіталу – це спеціальне логічне поняття, що введене у сучасний фінансовий аналіз для позначення комбінації (співвідношення) джерел боргового та власного фінансування, що прийнята в компанії для реалізації її ринкової стратегії.

Проблема оптимізації структури капіталу у рамках вказаного підходу зводиться, як правило, до забезпечення такого співвідношення

власного і боргового капіталу підприємства, при якому досягається необхідні значення стандартних фінансових коефіцієнтів: фінансового важеля, прибутку на акцію, рентабельності власного капіталу тощо. З цих позицій, відповідно, розглядається і оптимізація джерел фінансування інвестиційної діяльності підприємства. Д.Ю. Мішутін зауважує, що «необхідність врахування різноманітних позитивних особливостей і недоліків використання власного і боргового капіталів та їх джерел для фінансування великих інвестиційних проєктів висуває одну із найбільш важливих і складних задач – задачу оптимізації структури джерел фінансування інвестицій за різними критеріями (фінансова стійкість, прибуток, рентабельність)» [9].

На сьогодні термін «структура капіталу» часто ототожнюють з поняттям «фінансовий важіль (леверидж)», і таке ототожнення не є випадковим. Важіль, як відомо, засіб, що полегшує і примножує ефект зусиль, що докладаються. Залучення боргового фінансування повинно працювати на стратегічні завдання власника. В контексті фінансування термін «фінансовий важіль» спрямовує до регулярної практики фінансування довгострокового розвитку за рахунок боргових ресурсів заради досягнення інтересів власників, і перш за все, зростання вартості компанії. З точки зору традиційного аналізу між структурою капіталу і поняттям фінансового важеля відсутня істотна різниця: і те і інше поняття характеризує співвідношення боргового і власного капіталу [8]. На нашу думку, такий підхід є не досить обґрунтованим та коректним.

Максимізація вартості компанії вимагає, щоб ціна всіх факторів виробництва, що використовуються, включаючи задіяний капітал, була мінімізована. Розв'язок даної задачі передбачає, перш за все, чітку ідентифікацію елементів, що формують структуру капіталу, а також знання методів їх кількісної оцінки. В даному контексті традиційний підхід не дозволяє отримати надійні результати, оскільки у формулах розрахунку фінансового важеля відсутня різниця між короткостроковими і довгостроковими джерелами фінансування. При вирахуванні витрат на сплату відсотків, що знижують оподатковуваний прибуток, не виділяють типи кредитів, не враховують їх характер й строки (коротко- та довгострокові кредити). Разом з тим, відповідь на питання, чи завжди короткострокові комерційні зобов'язання є частиною боргового капіталу в аналізі структури капіталу, залежить від конкретної ситуації. На нашу думку, якщо короткострокові відсоткові кредити використовуються як джерело приросту інвестицій, то вони фактично виступають в якості субституту довгострокових кредитів і їх неможливо ігнорувати в кількісному описі й аналізі структури капіталу. При цьому вони



впливають на оцінку частки боргових ресурсів, збільшуючи її величину. Крім того, в даному випадку потребує корегування й оцінка дохідності, що потребують кредитори. Ставка необхідної дохідності виступає як ставка альтернативних вкладень, тому, коли короткострокові кредити заміщують довгострокові зобов'язання, замість фактичної ставки відсотка за короткостроковими позиками необхідно використовувати поточну ринкову ставку відсотка за довгостроковими кредитами.

Ще одна суттєва відмінність понять фінансового важеля і структури капіталу проявляється у випадку використання компанією інших джерел фінансування, наприклад довгострокової фінансової оренди (лізингу) майна. Як відомо, при передачі майна об'єкт, що передається в фінансову оренду обліковується як на балансі орендодавця, так і на балансі орендоотримувача. В цьому випадку, лізинг є за своєю сутністю кредитом-орендою, виступає у якості субституту прямого довгострокового кредитування, а, отже, повинен бути прирівняний до боргового капіталу. Звідси випливає, що частка боргових ресурсів, а також необхідна кредиторам дохідність повинні бути розглянуті з урахуванням і цього джерела фінансування. Підставою для розрахунків потоків слугують строки договору, виплати лізингових платежів і графік їх погашення, а також для оцінки рівня капіталізації – поточна ринкова ставка відсотка за довгостроковими кредитами для категорії позичальників, до яких варто віднести компанію, що аналізується.

Можливі і ситуації, коли зобов'язання пов'язані із наданням третім особам гарантій і поручительства за кредитами. У таких випадках якість зобов'язань самої компанії, що надала гарантії, тісно пов'язані з якістю виконання зобов'язань за кредитом, отриманим третьою стороною. В традиційному підході щодо оцінки фінансового важеля такі взаємозв'язки ігноруються. На нашу думку, при оцінці структури капіталу необхідно приймати у розрахунок величину гарантій і поручительств, наданих компанією третім особам, зважені з урахуванням ймовірності настання виплат.

Відмінності традиційного та фінансово-інвестиційного підходів щодо кількісної характеристики структури капіталу виникають і у тому випадку, коли компанія здійснює конвертовані випуски облігацій або привілейованих акцій для фінансування інвестиційної діяльності. Обидва види конвертованих випусків являють собою боргові зобов'язання. Тому відносити їх до категорії боргового капіталу, на нашу думку, необхідно доти, доки ймовірність їх конвертації у власний капітал є невисокою. І навпаки, якщо співвідношення ринкового курсу звичайних акцій компанії-емітента конвертованих інструментів і курсу виконання договору конвертації (конверсійного курсу) сприятливе і

ринковий курс стабільно перевищує конверсійний, то можливість обміну конвертованих цінних паперів вже допускається. У цьому випадку конвертований компонент боргового капіталу зникає, а власний капітал зростає.

Таким чином, поняття «фінансовий важіль» не може адекватно замінювати поняття структури капіталу. З точки зору росту компанії, аналіз структури капіталу є значно складнішим. Проблема полягає у тому, щоб зрозуміти чи відповідає політика фінансування довгострокового розвитку компанії задачі зростання її вартості. Задача оптимізації структури джерел фінансування інвестицій, таким чином, закономірно створює необхідність врахування різноманітних позитивних особливостей і недоліків використання власного і боргового капіталів та їх окремих складових для фінансування інвестиційної діяльності. Крім того, у процесі аналізу формування джерел інвестиційної діяльності необхідно враховувати, що структура капіталу підприємства формується під впливом комплексу протилежних, але діалектичних факторів, що взаємодіють і визначають співвідношення рівня дохідності і ризику використання капіталу, сумарний вплив яких повинен бути врахований у процесі оптимізації його структури. При цьому необхідно дати відповідь на головне питання: яке співвідношення боргового та власного капіталу веде до максимізації ринкової вартості даної компанії.

Окрім встановлених меж, у яких повинна здійснюватися кількісна характеристика структури капіталу, для коректної побудови політики фінансування інвестиційної діяльності необхідно виявити зону оптимальних значень структури капіталу компанії. Пошук такої зони пов'язаний із двома різними, проте одночасно застосовуваними підходами: якісним та кількісним аналізом оптимальної структури капіталу. Кількісні методи пошуку оптимальної структури капіталу можуть дати лише приблизну оцінку цільового співвідношення боргу і власного капіталу. В реальній ситуації структура капіталу формується під впливом багатьох факторів, більшість з яких складно кількісно оцінити. Якісна оцінка структури капіталу певної компанії повинна передбачати виділення різноманітних макро- та мікроекономічних факторів, які слід мати на увазі при формуванні політики фінансування. Серед них – різноманітна привабливість джерел фінансування для менеджменту, стадія життєвого циклу компанії, необхідність збереження фінансової гнучкості і питань акціонерного контролю над корпорацією, вплив так званих стейкхолдерів, до яких відносяться клієнти, працівники, постачальники обладнання і програмного забезпечення, регулюючі органи тощо. Всі вони можуть негативно сприймати нарощення компанією суми боргу, що у



кінцевому випадку, буде призводити до зниження її чистих грошових потоків при спробі збільшити фінансовий важіль.

Разом з тим проблема оптимальної структури капіталу, а отже й оптимізації джерел фінансування інвестиційної діяльності підприємства, залишається невизначеною. Так, можна виділити, при наймі, п'ять критеріїв, які є основними при визначенні оптимальної структури капіталу, а саме:

- *політика фінансування активів*. Формування структури капіталу підприємства із врахуванням вказаного критерію базується на вивченні співвідношення між статтями активу і пасиву балансу і дозволяє визначити необхідну величину і частку тих чи інших джерел фінансування;
- *вартість підприємства*. Існують різні теорії, які розглядають взаємозв'язок структури капіталу і вартості підприємства як бізнесу. При цьому оптимальною є структура капіталу, що максимізує ринкову вартість компанії;
- *вартість капіталу*. Оскільки як власний, так і борговий капітал мають для компанії свою вартість – вартість обслуговування, то оптимальна структура з цієї точки зору – структура, що мінімізує вартість капіталу;
- *ризик*. При формуванні структури капіталу підприємство несе різноманітні види ризиків. Так, до них відносяться ризик часткового чи повного неповернення боргових коштів, ризик обслуговування боргу (несплата відсотків), ризик банкрутства. При цьому підприємство може поставити задачу оптимізації структури капіталу при існуючих обмеженнях з точки зору зниження певних видів ризиків;
- *рентабельність*. Загальновизнаним фактом є те, що залучення боргових ресурсів може привести до зростання рентабельності власного капіталу підприємства за рахунок ефекту фінансового важеля. Оптимальна структура капіталу в даному випадку максимізує рентабельність компанії, тобто дозволяє отримати найбільший прибуток за існуючого рівня власних ресурсів.

Крім того, на основі наведених критеріїв можна виділити показники більш складного порядку, наприклад, співвідношення «ризик-дохідність (рентабельність)».

Вочевидь, що кожний із виділених критеріїв оптимізації є досить важливим і має істотне значення при формуванні структури капіталу компанії. Проте, на нашу думку, найбільш вагомим показником, що характеризує ефективність використання капіталу, інвестованого власниками, а разом з тим і їх благополуччя, є рентабельність власного капіталу (ROE), тому що однією з основних істотних характеристик капіталу як раз і є його здатність приносити дохід. Важливість коефіцієнту рентабельності власного капіталу і віднесення його до

одного із найважливіших фінансових коефіцієнтів підкреслюють і інші економісти, зокрема: П. Фітцпатрик, Дж. Х. Блісс, К. Ріккей. Таким чином, поділяючи погляди вчених щодо пріоритетності показника ROE, під оптимальною структурою капіталу компанії будемо розуміти таке співвідношення власного і боргового капіталу, яке з урахуванням особливостей функціонування компанії дозволяє їй максимізувати рентабельність власних ресурсів, тобто отримувати максимальний розмір чистого прибутку на авансований у діяльність власний капітал. При цьому під ефективною інвестиційною політикою будемо розуміти діяльність підприємства, пов'язану з формуванням і подальшим підтриманням оптимальної структури джерел фінансування його інвестиційної діяльності.

Розглянемо існуючі методичні підходи щодо оптимізації структури капіталу компанії на основі критерію рентабельності власного капіталу. Так, в рамках теорії фінансового левериджу розроблено наступні методики розрахунку оптимальності структури капіталу:

- методика розрахунку ефекту фінансового левериджу (можливість максимізації рентабельності власного капіталу шляхом виявлення взаємозв'язку між чистим прибутком компанії та величиною її валового прибутку, а також існування ефекту фінансового важелю, що спостерігається в результаті залучення боргового капіталу);
- методика розрахунку коефіцієнту виробничо-фінансового левериджу (можливість оптимізації структури капіталу шляхом виявлення і оцінки взаємозв'язку між показниками валового прибутку, витрат виробничого і фінансового характеру і чистого прибутку);
- методика розрахунку мультиплікатора капіталу (ROE) (оптимізація структури пасивів в результаті мультиплікативного ефекту капіталу – прямої залежності між прибутковістю власного капіталу і рівнем фінансового ризику);
- ЕВІТ-EPS підхід (оптимізація структури капіталу шляхом виявлення такого співвідношення джерел фінансування діяльності компанії, яке дозволяє максимізувати показник «чистого прибутку на акцію» в порівнянні з очікуваним рівнем валового прибутку);
- метод «Дюпон» (розклад формули розрахунку дохідності власного капіталу на фактори, що впливають на цю дохідність, і аналіз співвідношень, що утворюють коефіцієнт ROE).

Розгляд наведених підходів формування структури капіталу дозволив виявити наступні недоліки, що обмежують їх застосування на практиці, а саме: 1) в рамках розглянутих підходів відсутній явний розподіл боргових ресурсів на довго- та короткострокові, крім того, із розгляду випускається внутрішня структура власних та боргових



пасивів; 2) власні кошти компанії визначаються як безкоштовні і у розрахунок не беруться, що, на нашу думку, є невиправданим; 3) жоден із вказаних методів не здатний повною мірою задовольнити вимоги менеджерів і власників у прийнятті рішення щодо оптимальної структури капіталу – їх використання у процесі моделювання стратегії поведінки компанії на ринку капіталу можливо лише з урахуванням певних умов і обмежень, залишаючи поза увагою реалії ринку, об'єктивно і суб'єктивно існуючі фактори ендогенного та екзогенного середовища, в умовах яких відбувається формування структури пасивів підприємства.

Проте, наведені підходи теорії фінансового левериджу існують і активно використовуються економістами – теоретиками і практиками – у якості оцінки ефективності діяльності компанії, при цьому для визначення оптимальної структури капіталу найбільше розповсюдження отримав саме підхід, що заснований на оцінці ефекту фінансового левериджу. Частково це пов'язано з тим, що його базова формула вже містить посилання на структуру джерел фінансування інвестицій компанії, що зводить задачу оптимізації співвідношення власного і боргового капіталу лише до знаходження такого значення плеча фінансового важеля (БК/ВК), при якому ефект фінансового левериджу буде максимальним. Крім того, очевидною є логіка вказаного підходу, оскільки знаючи механізм впливу фінансового капіталу на рівень прибутковості власного капіталу і рівень фінансового ризику, можливо цілеспрямовано управляти структурою капіталу підприємства. При цьому класична формула ефекту фінансового левериджу з врахуванням плати за боргові ресурси при розрахунку прибутку має вигляд:

$$EFL = (1 - C_{пп}) * (ROA - C_{в}) * \frac{\hat{A}\hat{E}}{\hat{V}}, \quad (1)$$

де EFL – ефект фінансового важеля;

C_{пп} – ставка податку на прибуток;

ROA – економічна рентабельність сукупного капіталу (відношення валового прибутку до середньої вартості активів);

C_в – розмір відсотків за кредит, що сплачуються компанією за використання боргового капіталу;

БК – борговий капітал;

ВК – власний капітал.

Недоліки теорії фінансового левериджу, наведені вище, свідчать про те, що вказаний показник оцінки ефективності використання боргового капіталу, застосовуваний на практиці у своїй класичній формі, не може повною мірою задовольнити потреби менеджерів і власників у частині формування оптимальної з позиції максимізації рентабельності власного капіталу структури довгострокових пасивів і вимагає певних корегувань:

$$EFL = (ROA * (1 - C_{пп}) - C_{в} * (1 - C_{пп})) * \frac{\hat{A}\hat{E}}{\hat{V}} \quad (2)$$

При цьому очевидно, що добуток $S_v \cdot (1 - C_{пп})$ є вираженням вартості боргового капіталу, що залучається шляхом кредитування, з урахуванням податку на прибуток. Проте, як вже зазначалося, на практиці джерелом довгострокових боргових пасивів підприємства виступають не тільки банківські кредити і позики, надані іншими суб'єктами господарювання, а й капітал, що залучається шляхом емісії власних боргових цінних паперів, фінансового лізингу тощо. Також варто зауважити, що у фінансуванні інвестиційної діяльності підприємство використовує не лише боргові джерела, але й власні, які, у свою чергу, також мають вартість і повинні братися до уваги при аналізі структури довгострокових пасивів як за джерелами фінансування, так і за вартістю одиниці залучення. У зв'язку з цим виникає об'єктивна необхідність визначення загальної вартості капіталу, тобто сукупної суми витрат підприємства на підтримання існуючої структури пасивів, при аналізі капіталу, авансованого у його діяльність, і визначенні оптимальної структури підприємства з позиції обраного критерію. На практиці такого виду задача розв'язується за допомогою показника середньозваженої вартості капіталу (WACC):

$$WACC = \sum_{i=1}^m r_i \cdot d_i, \quad (3)$$

де r_i – необхідна дохідність (норма прибутку) на капітал, отриманий з i -го джерела; d_i – частка капіталу (інвестиційних ресурсів), отримана з i -го джерела.

Таким чином, формула (2) з врахуванням вартості залучення всіх джерел фінансування інвестицій підприємства, а не тільки відсотків за кредити, може бути модифікована таким чином:

$$EФЛ = (ROA \cdot (1 - C_{пп}) - WACC) \cdot \hat{A}\hat{E}, \quad (4)$$

Водночас наведені попередні розрахунки неможливо вважати цілком репрезентативними, оскільки вони повністю абстраговані від впливу фактора інфляції, який є невід'ємним атрибутом вітчизняної економіки. Так, в умовах інфляції, у випадку неіндексації боргів та відсотків по них, буде спостерігатися знецінення обслуговування боргу:

$$EФЛ = (ROA \cdot (1 - C_{пп}) - \frac{WACC}{1+I}) \cdot \hat{A}\hat{E} + \frac{I \cdot \hat{A}\hat{E}}{(1+I) \cdot \hat{A}\hat{E}} \cdot 100\%, \quad (5)$$

де I – рівень інфляції.

При цьому відзначимо, що оптимальна структура довгострокових пасивів передбачає не тільки максимізацію рентабельності власного капіталу підприємства, але також може включати низку обмежень, що мають відношення до інших можливих критеріїв оптимізації. Так, в залежності від індивідуальних уподобань власників і менеджерів компанії, можуть бути побудовані наступні системи обмежень:



$$\left\{ \begin{array}{l} \text{ROI} \rightarrow \max, \\ \text{WACC} \rightarrow \min; \end{array} \right. \left\{ \begin{array}{l} \text{ROI} \rightarrow \max, \\ \frac{\text{ROI}}{\text{WACC}} \rightarrow \min; \end{array} \right. \left\{ \begin{array}{l} \text{ROI} \rightarrow \max, \\ \frac{\text{ROI}}{\text{WACC}} \rightarrow \max. \end{array} \right. \quad (6)$$

де ROI – показник прибутку до вирахування відсотків і податків, зменшений на величину податку на прибуток та інших обов'язкових відрахувань від прибутку і характеризуючий загальну суму, що витрачається підприємством в рік на обслуговування власного і боргового капіталу.

Основні відмінності запропонованого методичного підходу побудови моделі оптимальної структури капіталу підприємства на основі критерію рентабельності власного капіталу від існуючих методичних підходів теорії фінансового левериджу наведені в табл. 1.

Розглянемо використання запропонованого методичного підходу побудови моделі оптимальної структури капіталу підприємства на основі критерію рентабельності власного капіталу на прикладі ЗАТ ВО «Конті». Для подальшого розрахунку зазначимо, що середньозважена вартість капіталу для даного підприємства становить 27,4%, прогнозований рівень інфляції складає 9,5%.

Таблиця 1

Відмінності авторського методичного підходу від традиційних методичних підходів оцінки фінансового левериджу

Традиційні методичні підходи	Авторський методичний підхід
1. У розрахунок приймається тільки розмір відсотків за кредит, що сплачуються підприємством за використання боргового капіталу.	1. Врахування вартості всіх джерел фінансування інвестиційної діяльності підприємства, а не тільки відсотків за кредитами.
2. Структура окремих елементів пасивів (власних і боргових) не приймається до уваги.	2. Врахування структури всіх елементів власного і боргового капіталу підприємства.
3. Вартість власного капіталу у розрахунок не береться і приймається рівною нулю.	3. Приймається до уваги вартість власного капіталу, яка на практиці відмінна від нуля.
4. До розгляду приймається в цілому структура пасивів без поділу джерел фінансування на довго- та короткострокові.	4. До розгляду приймаються лише довгострокові пасиви.
5. Не враховуються особливості дивідендної політики.	5. Можливість врахування дивідендної політики.
6. Вивчення значень показників у статичній.	6. Можливість використання як у проведенні статичного аналізу, так і у динаміці шляхом встановлення очікуваного значення показників.

Дані для розрахунку представимо у вигляді таблиці 2.

Дані табл. 2 свідчать, що найвищий коефіцієнт фінансової рентабельності досягається при коефіцієнті фінансового левериджу 1,0, що визначає співвідношення боргового та власного капіталу у пропорції 50%:50%.

Таблиця 2

**Моделювання процесу розрахунку коефіцієнту
фінансової рентабельності ЗАТ ВО «Конті»
при різних значеннях коефіцієнту фінансового левериджу
в процесі здійснення інвестиційної діяльності**

Показники	Варіанти						
	I	II	III	IV	V	VI	VII
1	2	3	4	5	6	7	8
Власний капітал	23986,8	23986,8	23986,8	23986,8	23986,8	23986,8	23986,8
Обсяг позикового капіталу	-	5996,7	11993,4	23986,8	35980,2	47973,6	59967,0
Загальний обсяг капіталу	23986,8	29983,5	35980,2	47973,6	59967	71960,4	83953,8
Коефіцієнт фінансового важеля	-	0,25	0,5	1	1,5	2	2,5
ROA, %	34,5	34,5	34,5	34,5	34,5	34,5	34,5
Відсоткова ставка за кредит з врахуванням ризику, %	-	27,0	27,5	28,0	28,5	29,0	29,5
Прибуток з урахуванням процентів за кредит	8269,2	10336,5	12403,8	16538,5	20673,1	24807,7	28942,3
Сума процентів за кредит	-	1619,109	3298,185	6716,304	10254,36	13912,34	17690,27
Прибуток без урахування суми процентів за кредит	8269,2	8717,4	9105,7	9822,2	10418,7	10895,3	11252,0
Ставка податку на прибуток	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25
Сума податку на прибуток	2067,3	2179,4	2276,4	2455,5	2604,7	2723,8	2813,0
Чистий прибуток	6201,9	6538,1	6829,2	7366,6	7814,0	8171,5	8439,0
Чиста рентабельність власного капіталу, %	25,9	27,3	28,5	30,7	32,6	34,1	35,2
Приріст чистої рентабельності власного капіталу, %	-	1,40	1,21	2,24	1,87	1,49	1,12

Розглядаючи наведені дані для ЗАТ ВО «Конті» зауважимо, що розрахований ефект фінансового левериджу за формулами (1) та (5) складає 4,86% та 9,51%. Отже, запропонований підхід дозволяє отримати більш реальні результати та врахувати вплив окремих факторів при формуванні оптимальної структури інвестиційних джерел підприємства.

ВИСНОВКИ

Таким чином, в рамках теорії фінансового левериджу запропоновано принципово нову методику визначення оптимальної



структури капіталу компанії на основі критерію рентабельності власного капіталу, що дозволяє враховувати вплив низки об'єктивних та суб'єктивних факторів, що мають екзогенний та ендегенний характер і здійснюють вплив на господарську діяльність підприємства і формування джерел фінансування його інвестиційної діяльності.

Наведена методика носить прикладний характер, може бути ефективно використана з метою вивчення капіталу компанії і побудови моделі його оптимальної структури з позиції рентабельності власного капіталу, що, у свою чергу, сприятиме підвищенню ефективності діяльності компанії в цілому.

SUMMARY

In the article the methodical going is considered near the estimation of financial leveridzhu as index of optimum of structure of sourcing investment activity of enterprises. Author approach and comparison of him is offered with existent methodical approaches of theory of estimation of financial leveridzhu.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 799 с.
2. Росс С., Вестерфилд Р., Джордан Б. Основы корпоративных финансов. – М.: Лаборатория Базовых Знаний, 2000. – 720 с.
3. Коттл С., Мюррей Р.Ф., Блок Ф.Е. «Анализ ценных бумаг» Грэма и Додда. – М.: Олимп-бизнес, 2000. – 720 с.
4. Рудык Н.В. Структура капитала корпораций: теория и практика. – М.: Дело, 2004. – 272 с.
5. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. Т.1. – 2-е изд., перераб. и доп. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 624 с.
6. Бочаров В.В. Современный финансовый менеджмент. – СПб.: Питер, 2006. – 464 с.: ил.
7. Ковалев В.В. Управление финансовой структурой фирмы. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. – 256 с.
8. Ивашковская И. От финансового рычага к оптимизации структуры капитала компании // Управление компанией. – 2004. - №11. – С. 18.
9. Мишутин Д.Ю. Оптимизация структуры источников финансирования крупных инвестиционных проектов // <http://liber.rsuh.ru/Conf/ComplexsystemII/mishutin.htm>

УДК 336.714

Зачосова Н.В.,

викладач кафедри фінансів та кредиту

Східноєвропейський університет економіки та менеджменту

ВИЯВЛЕННЯ СТРУКТУРИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОРТФЕЛЯ ІСІ, ПРИДАТНОЇ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДОХІДНОСТІ ІНВЕТОРАМ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

Проаналізовано рівні дохідності інститутів спільного інвестування за останні два роки. Виявлено основні відмінності між складом інвестиційних портфелів ІСІ, що показали найкращі результати діяльності у період розгортання фінансової кризи в Україні і тими ІСІ, що зазнали найбільших збитків. Виявлено найбільш перспективні напрямки інвестування коштів приватних та

інституційних інвесторів в умовах нестабільної фінансово-економічної ситуації та посилення спадних тенденцій на фондових ринках.

Ключові слова: *інститути спільного інвестування, фондовий ринок, індекс, вартість активів, ПФТС, інвестиційні стратегії, портфелі, пайові інвестиційні фонди, диверсифікація.*

ВСТУП

У 2007р. на вітчизняному фондовому ринку домінували позитивні тенденції, що стали продовженням стабільного росту ринку, який спостерігався у 2006р.

Проте уже через рік ситуація кардинально змінилась. Український Індекс ПФТС, який у 2007 р. був «лідером» зростання, у 2008 р. перетворився на «лідера» падіння. За 2008р. він знизився на 74,33% – до 301,42 пункту.

Негативний розвиток подій на вітчизняному фондовому ринку протягом 2008 р. чинив суттєвий тиск на ринок інвестиційних фондів. Через затяжний глибокий спад ринку цінних паперів, послаблення довіри до фінансових інститутів, у тому числі інвестиційних фондів, високу чутливість ІСІ до ринкової кон'юнктури, результати їхньої діяльності у 2008 р. були нижчими, ніж у попередні роки [3].

Але не всі ІСІ в умовах фінансової кризи показали однакову збитковість. Серед учасників ринку спільного інвестування можна виокремити інститути, що забезпечили своїм учасникам певний рівень доходності навіть за такої непростой фінансової ситуації, що спостерігалась протягом 2008р. в Україні та продовжує погіршуватись із настанням 2009р.

Питанням впливу фінансово-економічних криз на стан та розвиток фондового ринку присвячено дослідження таких науковців, як Сухоруков А., Воробйов С., Давидов О.І., Карайченцева Г.О., Дорошенко І.В., Кузьменко В.П., Отченаш К.Г., Руденко В.Б. Проте у їх роботах не було взято до уваги специфіку сучасної фінансової кризи. Вони були направлені на висвітлення кризових явищ на фондовому ринку загалом, а не на їх вплив на діяльність конкретних фінансових посередників. Таким чином, розпочаті ними дослідження потребують продовження з врахуванням тих особливостей фінансової кризи, що притаманні нині саме для України та у напрямку ринку інститутів спільного інвестування, оскільки саме цей сектор фінансового посередництва є новим для вітчизняної економіки і вплив кризових явищ на нього може бути непередбачуваним.



ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою дослідження є визначення такої структури інвестиційного портфелю інституту спільного інвестування, яка б дозволила мінімізувати збитки, а за сприятливої кон'юнктури навіть забезпечити певний рівень доходності учасникам ІСІ України в умовах кризи ліквідності та наростаючих спадних тенденцій на фондових ринках світу.

Для реалізації поставленої мети необхідно вирішити наступні завдання:

- провести огляд стану та процесу розвитку сегменту інститутів спільного інвестування на фондовому ринку України за останні кілька років;
- проаналізувати результати діяльності ІСІ до початку фінансової кризи в Україні та у період її розгортання;
- розглянути структури інвестиційних портфелів тих пайових фондів, які за підсумками 2008р. показали найбільшу доходність або найменшу збитковість та виявити, які з них можна вважати придатними до застосування у сучасних умовах в Україні.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ

У ході дослідження було проаналізовано поточний стан та перспективи діяльності інститутів спільного інвестування у процесі впливу кризових явищ на становлення та розвиток фондових ринків України і світу.

Проведений аналіз показав, що індекс Фондової Біржі ПФТС протягом 2007р. зріс на 135,4% та випередив темпи росту фондових індикаторів усіх визнаних бірж Європи, США та країн Сходу, табл. 1 [1].

Таблиця 1

Вартість фондових індексів національних ринків у 2007 році

Індекси	На 01.01.2007	На 01.01.2008	Доходність за рік
ПФТС (Україна)	498,86	1174,02	135,34%
РТС (Росія)	1921,92	3158,76	64,90%
HANG SENG (Китай)	19964,72	27812,65	39,31%
WSE WIG (Польща)	50411,82	55648,53	10,49%
DAX (Німеччина)	6596,92	8038,6	22,29%
S&P 500 (США)	1416,63	1468,36	2,35%
FTSE 100 (Англія)	6220,8	6456,9	3,80%
NIKKEI 225 (Японія)	17225,83	15307,78	-11,13%

Така ситуація на фондовому ринку пояснює бурхливе зростання у 2007р. сегменту інститутів спільного інвестування, які вкладають кошти інвесторів переважно у вітчизняні цінні папери, як за кількістю суб'єктів ринку, так і за обсягами залучених до них коштів. Прискорена динаміка зростання кількісних параметрів ринку відкритих ІСІ у 2007р. стала наслідком як активізації рекламної та просвітницької діяльності, спрямованої на залучення інвесторів, особливо населення, так і значного економічного зростання України протягом року, що призвело не лише до збільшення доходів громадян, а й до значних темпів інфляції. Одним з чинників, що вплинули на розширення ринку були і якісні показники фондів, зокрема доходність, що підтримувалась стрімким ростом фондового ринку. Підвищення загальної фінансової культури населення, зростаюча довіра до фондів, приваблива доходність та велика інфляція у 2007р. були факторами, синергетична взаємодія яких і призвела до тих здобутків, які демонстрували фонди за результатами 2007р., табл. 2 [11].

Таблиця 2

Доходність ІСІ в Україні, %

	2005	2006	2007	I півр. 2008
Закриті	41,2	40,56	84	-5,07
Відкриті	79,29	23,75	66,2	-9,24
Інтервальні	25,2	14,59	52,3	-18,65

Для порівняння: річна доходність від інвестування у золото становила 30,3%, а доходність за банківськими депозитами у національній валюті дорівнювала 15% і виявилася меншою за рівень інфляції, що склав 16,6% [12].

Не змогла стримати залучення інвесторів до фондів і система оподаткування, в якій закладені нерівні умови для вкладників банків та інвесторів ІСІ, змушених сплачувати прибутковий податок після продажу власних цінних паперів фонду.

Для розвитку індустрії відкритих ІСІ у 2007р. була властива поява нових підвидів фондів з відповідними інвестиційними стратегіями: індексних, грошового ринку, акцій. Це збільшило різноманітність відкритих ІСІ за рахунок різної комбінації активів у портфелі у межах диверсифікації, передбаченої законодавством. Проте, враховуючи значну обмеженість фондових інструментів на вітчизняному ринку, у цілому склад портфелів різних фондів і нині не дуже відрізняється [11].

Після стрімкого зростання індексу ПФТС в 2007р. більш ніж на 135%, за перше півріччя 2008р. він знизився на 33,85% [14]. Загалом падіння індексу ПФТС за 2008р. склало 74% (28.12.2007р. індекс



ПФТС був 1174,02, а 26 грудня 2008р. - 297,8) [9].

Результати діяльності фондових ринків у 2008р. перевершили найпесимістичніші прогнози аналітиків та експертів різних країн. Ключові фондові індикатори світу впали на 32%-49%, російські індекси ММВБ та РТС знизилися на 67% і 73% відповідно, табл. 3 [2].

Таблиця 3
Вартість фондових індексів національних ринків у 2008 році

Індекси	На 01.01.2008	На 01.07.2008	На 30.09.2008	Доходність за 3 квартал 2008 року	Доходність з початку року
ПФТС (Україна)	1174,02	732,27	369,47	-49,54%	-68,53%
РТС (Росія)	3158,76	3353,25	1848,66	-44,87%	-41,48%
HANG SENG (Китай)	27812,65	22102,01	17880,68	-19,10%	-35,71%
WSE WIG (Польща)	55648,53	40489,39	37367,32	-7,71%	-32,85%
DAX (Німеччина)	8038,6	6315,94	5831,02	-7,68%	-27,46%
S&P 500 (США)	1468,36	1284,91	1166,36	-9,23%	-20,57%
FTSE 100 (Англія)	6456,9	5479,9	4902,45	-10,54%	-24,07%
NIKKEI 225 (Японія)	15307,78	13463,2	11259,86	-16,37%	-26,44%

За січень місяць 2009р. світові ринки зазнали значних втрат у зв'язку з поглибленням ознак рецесії, зниженням прибутку компаній та зростанням песимізму інвесторів з приводу дій урядів щодо нівелювання ознак економічної кризи. Січнева динаміка фондового ринку США, яка слугує для аналітиків прогнозом річних перспектив, не передбачає його відновлення у 2009р. Індекси світових фондових бірж продовжують падати. Зокрема індекс S&P 500 втратив за місяць 8,57 % (рекорд за 81-річну історію його розрахунку), а індекс Dow Jones Industrial Average знизився на 8,84 % (максимум за 113 років). У лютому 2008р. індекс розвинених ринків MSCI WORLD за сім днів втратив 6,35 %, американські індикатори показали від - 4,1 % до - 5,4 %, європейські - від - 5,1% до - 7,2%, азійські - приблизно - 3,8%. Два ключових російських індекси продемонстрували значне падіння (ММВБ - 13,4 %, РТС - 15,5 %). Індекс ПФТС (-14,14 %) і досяг 221,37 пункту - мінімуму за 4 роки (з 8 грудня 2004 року) [4].

Така динаміка фондових ринків відобразилась на доходності інститутів спільного інвестування. Інвестори, що довірили свої заощадження відкритим пайовим фондам, у 2008р. втратили 34,39% своїх вкладень - саме стільки становила середня збитковість ПФФів з початку січня по 10 грудня 2008р. Падіння доходності ПФФів спостерігалось з березня 2008р. (перші три місяці 2008р. показники фондів активно зростали). У другому півріччі діяльність більшості



ПФів стала збитковою. Щомісяця вони втрачали по 4–11% активів [14].

Середня прибутковість відкритих ПФів за 2008р. склала близько -30% (волатильність прибутковості від -6% найбільш прибуткового до -50% у самого збиткового) [9].

Загалом дохідність пайових інвестиційних фондів у 2008р. виглядала так: табл. 4 [13].

Таблиця 4

Найбільш прибуткові ПФи (за даними 9 місяців 2008 р.).

№	Назва фонду	%
1.	СЕБ фонд грошового ринку	-6,47
2.	Дельта –Фонд грошового ринку	-9,99
3.	Збалансований фонд «Паритет»	-15,41
4.	Дельта-Фонд збалансований	-15,52
5.	Конкорд Достаток	-18,11
6.	СЕБ фонд збалансований	-19,01
7.	Володимир Великий	-19,15
8.	Парекс фонд Українських облігацій	-21,28
9.	Автоальянс-портфоліо	-22,94
10.	Текст-Інвест	-24,65
11.	Ярослав Мудрий	-25,95
12.	Альтрус-збалансований	-27,18
13.	Конкорд Перспектива	-27,42
14.	Достаток	-27,43
15.	Інтерфон	-27,50
16.	Преміум-фонд збалансований	-28,15
17.	Консул	-28,17
18.	Класичний	-30,05
19.	Центральний інвестиційний фонд	-31,25
20.	Магістр-фонд збалансований	-31,34

Інвестиційним фондам, назви яких зазначено у таблиці, вдалося мінімізувати свої збитки та не допустити такого падіння дохідності, які продемонстрували світові фондові індикатори. Отже, варто розглянути, як сформовано інвестиційні портфелі найбільш прибуткових (найменш збиткових) пайових інвестиційних фондів, аби зрозуміти, яка структурна диверсифікація є найбільш вдалою для збереження активів інвесторів у період фінансової кризи. Структури портфелів (за інструментами) деяких ПФів із наведеного переліку зображено на рис.1-7.



Рис. 1. Структура портфеля ПФ «СЕБ фонд грошового ринку» [10]

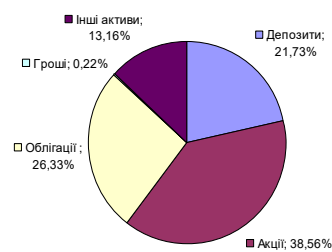


Рис. 2. Структура портфеля ПФ «Дельта-Фонд грошового ринку» [7]



Рис. 3. Структура портфеля ПФ «Збалансований фонд «Паритет»» [6]

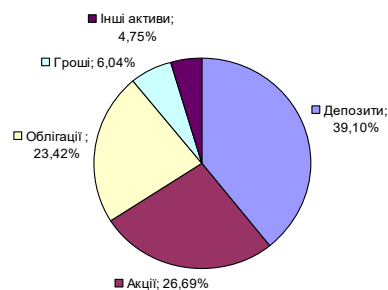


Рис. 4. Структура портфеля ПФ «Дельта- Фонд збалансований» [7]

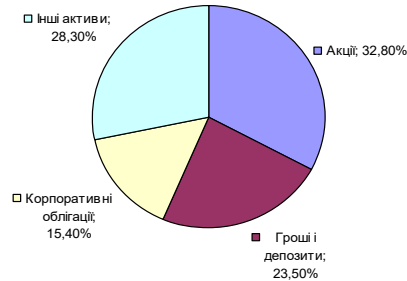


Рис. 5. Структура портфеля ПФФ «Фонд Конкорд Достаток» [5]



Рис. 6. Структура портфеля ПФФ «СЕБ фонд збалансований» [10]

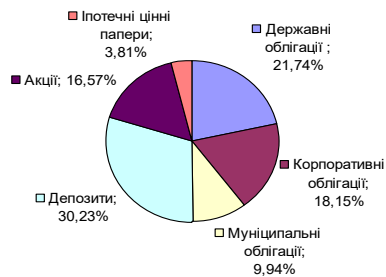


Рис. 7. Структура портфеля ПФФ «Парекс фонд Українських облігацій» [8]

Діаграми демонструють структуру портфелів тих фондів, які були лідерами ринку та забезпечили своїм інвесторам найкращі показники у сфері управління активами. З рисунків видно, що стратегія інвестування даних фондів була зорієнтована або на сегмент облігацій, або на широку диверсифікацію інструментів без надання видимої переваги якомусь конкретному виду інвестиційних активів. Жоден з цих фондів не інвестував у акції більше ніж 39% заощаджень інвесторів, а їх вкладення у іпотеку не перевищували 4% від загальної суми активів.



Таким чином, в умовах фінансової кризи та нестабільної економічної ситуації, ефективною буде така структура інвестиційного портфелю, яка поєднуватиме інвестиції у облігації, банківські депозити та метали. Такий вибір інструментів можна пояснити тим, що облігації є найменш ризиковим інвестиційним активом і грошові виплати по ним зазвичай можна заздалегідь передбачити. Крім того, повернення номінальної вартості облігації по закінченню терміну її обігу може не відбутися лише за умови, що емітента було оголошено банкрутом, в той час як акції не мають терміну погашення та не викуповуються емітентом в обов'язковому порядку. За умови економічної стагнації, капіталізована вартість підприємств знижується, що провокує падіння ціни на акції, яка може стати значно нижче номінальної, у той час як власник облігації при погашенні отримає її номінальну вартість не залежно від ринкової ціни. Ще одним аргументом на користь облігації може служити той факт, що купонні виплати за облігаціями (якщо вони передбачені) є обов'язковими до сплати, в той час як рішення про виплату дивідендів за акціями приймається на загальних зборах акціонерів та відбувається лише у тому випадку, коли підприємство працювало прибутково. З огляду на фінансово-економічну ситуацію, що спостерігається зараз в Україні і світі, можна припустити, що деякий час дивідендні виплати акціонерам підприємств виплачуватись не будуть, а отже ціна акцій на фондових ринках продовжить спадну тенденцію.

Значні обсяги депозитних банківських продуктів у інвестиційних портфелях ПФВ покликані забезпечити необхідний рівень ліквідності для власників активів. Хоча криза охопила і банківську систему, виплати відсотків за депозитами продовжують приносити інвесторам стабільний дохід. Труднощі можуть виникнути за умови бажання ПФВ закрити депозитні рахунки та вилучити кошти інвесторів з активів банку, особливо за ситуації, коли банкам не вистачає готівки навіть для покриття поточних витрат. Проте з огляду на те, що більшість інвестиційних фондів створюється на досить тривалий термін, нагальної потреби у відкликанні ними задепонованих коштів поки що немає.

Інвестиційні вкладення ПФВ у банківські метали пояснюються їх бажанням захистити активи своїх клієнтів від інфляційних коливань. Відомо, що за умови швидкого темпу росту інфляції, захистом фінансових ресурсів від знецінення може стати їх вкладання у реальні активи, тобто золото, срібло, платину, нафту, вугілля та інші природні ресурси. Оскільки в Україні спостерігається стрімке збільшення індексу інфляції, включення банківських металів у інвестиційні портфелі ПФВ є цілком закономірним.

Отже, структура інвестиційного портфеля ІСІ в умовах

фінансово-економічної кризи повинна поєднувати у собі такі сегменти: депозити та грошові кошти – 20-40% від загального обсягу портфелю; облігації (державні, муніципальні, корпоративні) – 25-70% від загального обсягу портфелю; банківські метали – 2-10% від загального обсягу портфелю; акції – 0-20% від загального обсягу портфелю; інші інструменти (іпотечні цінні папери, деривативи, векселі) – 0-10% від загального обсягу портфелю. Формування «інвестиційного кошика» з таких елементів та у межах рекомендованих пропорцій дозволить інститутам спільного інвестування в умовах економічної кризи не лише мінімізувати втрати капіталу своїх інвесторів, а і за сприятливої ринкової кон'юнктури та наявності талановитих і досвідчених фінансових менеджерів, забезпечити певний рівень прибутковості активів, що знаходяться у їх довірчому управлінні.

ВИСНОВКИ

В умовах розгортання кризових явищ, що спостерігаються нині в економіці України, реінвестувати фінансові ресурси учасникам ІСІ не варто, оскільки так званий горизонт дохідності в Україні становить приблизно 2 роки, тому ті, хто вклав гроші у пайові фонди до початку фінансової кризи, ще мають можливість отримати прибутки. Ті інвестори, що довірили свої активи в управління фінансовим посередникам під час кризи, мають усі шанси отримати значні прибутки у період стабілізації ситуацій на фондових ринках. Перед ухваленням рішення про інвестування заощаджень, потрібно детально проаналізувати, зважити і чітко усвідомити існуючі ризики вкладення коштів у інвестиційний фонд загалом та зіставити їх із власними можливостями і цілями [4], а крім того розглянути інвестиційні стратегії, якими керуються ІСІ під час управління капіталами своїх клієнтів.

Фінансово-економічна криза, яка розгорнулася у 2008р. суттєво вплинула на діяльність інститутів спільного інвестування в Україні. Переоцінений у 2007р. український фондовий ринок, на думку багатьох експертів, у 2008р. опинився нижче справедливого рівня цін.

Таким чином, сформувався значний потенціал для майбутнього зростання як на ринку спільного інвестування у цілому, так і у сегменті відкритих фондів. Прийняття змін до Закону України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)» дозволить інвестиційним керуючим формувати більш гнучку структуру активів їхніх портфелів з урахуванням досвіду тих управляючих, що забезпечили своїм довірцелям у 2008р. збереження їх активів, та розширити можливості для уникнення втрат на ринку, що знаходиться у стадії падіння.



SUMMARY

In the article the profitability of the institutes of joint investing for the period of 2007-2008 is analyzed. The structures of the investment portfolios of the mutual funds providing their activity during the exorcence of world financial crisis and scored a success to minimize their clients financial losses are examined. The variant of structure of the the investment portfolio is offered, that can be effectively managed in the conditions of the landslide of prices on the fund markets.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Аналітичний огляд ринку спільного інвестування у 2007 р. – матеріали офіційного сайту Української асоціації інвестиційного бізнесу - www.uaib.com.ua.
2. Аналітичний огляд ринку спільного інвестування у 3 кварталі 2008 р. матеріали офіційного сайту Української асоціації інвестиційного бізнесу - www.uaib.com.ua.
3. Аналітичний звіт про діяльність відкритих ІСІ у 2008 р. <http://office.rupr.org/review.asp?idnl=149> – матеріали офіційного сайту підтримки індивідуального інвестора.
4. Давиденко Т. Середня дохідність ПФІв нині менша, ніж 2 відсотка. - Київська муніципальна газета “Хрещатик” № 23 (3469) від 26 лютого 2009 р.
5. Матеріали сайту www.am.concorde.ua.
6. Матеріали сайту www.art-capital.com.ua.
7. Матеріали сайту www.delta-capital.com.ua.
8. Матеріали сайту www.parex.com.ua.
9. Матеріали сайту www.pif.in.ua.
10. Матеріали сайту www.seb.ua.
11. Річний огляд діяльності відкритих ІСІ в Україні (2007рік). – матеріали офіційного сайту Української асоціації інвестиційного бізнесу - www.uaib.com.ua.
12. Розвиток ринку спільного інвестування. Аналітичний огляд. - Газета «Цінні папери України» № 19 (511) 22 травня 2008 р.
13. Цыглин А., Цыглин Д. Остаться на плаву. - «Инвестгазета» №13 від 19 жовтня 2008 р.
14. Шкарпова О., Руденко В. Чому український фондовий ринок не підніметься раніше 2010-го. - http://investory.com.ua/press-center/survey-4/birzha_soromu

УДК 330.341:330.322(477)

*Шара Є.А.,
старший викладач кафедри економіки підприємства
Східноєвропейський університет економіки і менеджменту*

ОСОБЛИВОСТІ ГАРМОІЗАЦІЇ КАТЕГОРІЙ «ІНВЕСТИЦІЇ» ТА «ІННОВАЦІЇ» В ПРОЦЕСІ АНАЛІТИЧНОЇ ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЦЕНТРАЛЬНОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ

Обґрунтовано економічні категорії «інвестиції» та «інновації» та їх гармонізацію. Проаналізовано інвестиційно-інноваційний потенціал Центрального регіону України. Виокремлені основні елементи гармонізації категорій «інвестиції» та «інновації» як елементів системи чинників стабілізації та зростання регіональної економіки.

Ключові слова: *інвестиційно-інноваційний потенціал, інвестиційна стратегія регіонального розвитку, інноваційна активність підприємств, інвестиції, інновації, комплексна методика оцінки інвестиційно-інноваційного потенціалу, економічне зростання*

ВСТУП

У сучасних ринкових умовах та в період економічної нестабільності в державі особливу увагу слід звернути на економічний розвиток регіонів. Оскільки стабілізація економічного зростання держави починається з формування саме економічної політики на регіональному рівні. У цьому випадку необхідно звернути увагу на формування та зміцнення інвестиційно-інноваційного потенціалу кожного регіону.

Реалізація інвестиційно-інноваційного потенціалу регіону розглядається, на сьогоднішній день, як один з ключових напрямків, який здатний стимулювати його економічний розвиток. У цьому випадку оцінка інвестиційно-інноваційного потенціалу дозволяє кількісно визначити резерви економічного розвитку регіону, які приховані в інвестиційній та інноваційній сферах. А це, в свою чергу, може бути відправною точкою для формування регіональної інвестиційної та інноваційної політики, реалізація якої повинна створити умови, що стимулюють інвестиційну та інноваційну діяльність в регіоні, засвоєння його інвестиційно-інноваційного потенціалу й зниження інвестиційно-інноваційних ризиків. Тобто, гармонізація економічних категорій «інвестиції» та «інновації» в економічному просторі є актуальним питанням сьогодення.

Кагоріальні економічні теорії щодо інвестицій та інновацій розглядають їх як економічну систему імпульсів розвитку як на рівні підприємства, так і на рівні держави. Дослідженнями категорії «інвестиції» займались на макро-, мезо- та мікрорівнях окремо. Так, в макроекономіці інвестиції є частиною витрат, в свою чергу у мікроекономіці інвестиціями вважають створення нового капіталу.

Основні положення щодо визначення категорій «інвестиції» та «інновації» зустрічаються в працях шведського економіста Касела Еклунда [1], російських вчених Морозової Т.Г., Дурдієва Ю.М., Тихонова В.Ф. [1], вітчизняних вчених Кириленко В.І. [2], Павленко І.А. [3].

Проблема оцінки інвестиційно-інноваційного потенціалу регіонів та ефективне його використання є предметом дослідження у працях вітчизняних вчених: Крупки Я.Д., Омельченка А.В., Онищенко В., Пересади А.А., Тараненко Н.О.; російських науковців: Четиркіна Е.М., Тумусова Ф.С. [4, с. 132], Бочарова В.В., Лівшица В.Н.; закордонних теоретиків: Бланка І.А., Бернса В., Бірмана В.С., Кейнса Дж. М. [5, с. 124], Вільямса Я, Гітмана Л.Д. і Джонка М.Д.



ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою дослідження є проведення аналітичної оцінки інвестиційно-інноваційного потенціалу Центрального регіону за комплексною методикою, визначення резервів підвищення ефективного його використання та обґрунтування пропозицій щодо розробки інвестиційно-інноваційної політики регіону. А також в процесі проведення дослідження визначити особливості гармонізації категорій «інвестиції» та «інновації» як елементів системи чинників економічного зростання як регіону, так і держави.

Для реалізації мети дослідження були поставлені наступні завдання:

- обґрунтувати економічні категорії «інвестиції» та «інновації» та їх гармонізацію.
- проаналізувати інвестиційно-інноваційний потенціал Центрального регіону України.
- виокремити основні елементи гармонізації категорій «інвестиції» та «інновації» як елементів системи чинників стабілізації та зростання регіональної економіки.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Значущість дослідження інвестиційно-інноваційного потенціалу визначається, з однієї сторони, зростанням ролі специфічних активів території, пов'язаних з науково-технічною діяльністю та освітою, інвестиційною діяльністю, а, з іншої сторони, - якісними зрушеннями, які обумовлені диференціацією знань з використання технологій. Інвестиційно-інноваційний потенціал регіону визначає їх подальший розвиток і тому представляє інтерес для формування концепції інвестиційно-інноваційного розвитку регіонів на середньостроковий та довгостроковий періоди. У перспективі будуть розвиватися ті регіони, які будуть не лише використовувати передові технології, а й створювати і залучати під інноваційні проекти інвестиції. Дослідження інвестиційно-інноваційного рейтингу регіонів особливо актуально на сьогоднішній день, оскільки інвестиційно-інноваційний потенціал регіонів реалізується не в повній мірі та присутні негативні тенденції в його використанні.

Необхідно відмітити складність та проблему оцінки інвестиційно-інноваційного потенціалу регіону. Деякі дослідники вважають, що оцінка інвестиційно-інноваційного потенціалу може засновуватись на трьох групах показників, які характеризують загальне інвестиційно-інноваційне середовище регіону, кластерний інвестиційно-інноваційний потенціал, що стимулює конкуренцію в регіоні, зв'язок між різними елементами інвестиційно-інноваційної сфери. Інші визначають оцінку інвестиційно-інноваційної активності

та конкурентоспроможності регіону на основі системи статистичних показників: внутрішні витрати на дослідження та розробки у відсотках до ВВП або ВРП, частка зайнятих дослідженнями та розробками у відсотках до загальної чисельності зайнятих, частка основних фондів досліджень та розробок в загальній їх вартості, витрати на технологічні інновації у відсотках до ВВП або ВРП, частка залучених іноземних інвестицій в інноваційні проекти в загальній їх вартості, частка державного фінансування інноваційної діяльності в обсязі залучених інвестицій. Але, на нашу думку, для більш повної оцінки інвестиційно-інноваційного потенціалу необхідно враховувати всі вище перелічені погляди та проводити аналітичний аналіз по окремих складових інвестиційно-інноваційного потенціалу регіону. Для цього необхідно проаналізувати окремі складові і в цьому випадку можна визначити ефективність використання інвестиційно-інноваційного потенціалу регіону та шляхи підвищення його рівня.

Оскільки регіон є територією, що за сукупністю всіх елементів відрізняється від інших територій та характеризується єдністю, взаємопов'язаністю складових і цілісністю, аналітична оцінка інвестиційно-інноваційного потенціалу проводилась на прикладі Центрального регіону України, до складу якого входять Вінницька, Полтавська, Кіровоградська, Дніпропетровська та Черкаська області. За своєю індустрією, інфраструктурою та розвитком ці області мають значні спільні риси і об'єднані в один регіон.

Динаміка інвестицій у регіоні напряму корелюється зі змінами валового регіонального продукту, що був вироблений на території Центрального регіону (табл. 1).

Таблиця 1

Показники темпів приросту ВРП та інвестиційних надходжень в Центральному регіоні за 2005-2008 рр [6]

Показник	2005 рік	2006 рік	2007 рік	2008 рік
Темп приросту валового регіонального продукту (%)	3,1	3,9	3,2	3,1
Темп приросту обсягу капітальних інвестицій (%)	10,7	48,1	35,0	7,4
Темп приросту обсягу інвестицій в основний капітал (%)	5,3	32,3	26,6	11,0
Темпи приросту прямих іноземних інвестицій в регіон (%)	17,3	31,1	24,0	-13,9

Простий аналіз залежності темпів приросту інвестицій на 1% супроводжується збільшенням ВРП Центрального регіону приблизно на 1,63%. Зменшення інвестицій в економічній практиці визначає адекватне зменшення ВРП регіону (рис. 1). В даному випадку ми спостерігаємо, що темпи приросту обсягу капітальних інвестицій,



інвестицій в основний капітал та прямих іноземних інвестицій мають тенденцію до зниження.

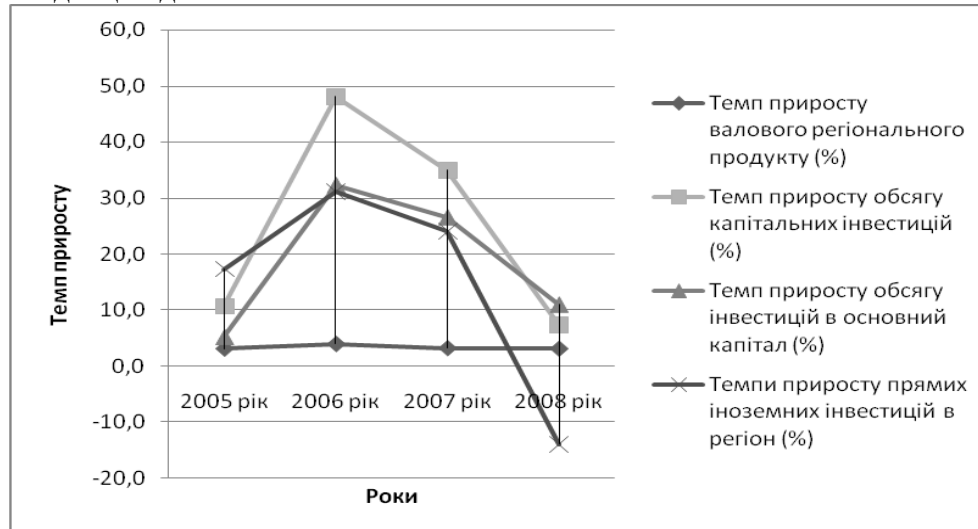


Рис. 1. Динаміка темпів приросту інвестицій та валового регіонального продукту Центрального регіону

Особливої уваги заслуговують іноземні інвестиції в Центральному регіоні. Темп приросту їх обсягів має негативне значення у 2008 році. Згідно рис. 1 прослідковується тенденція різкої зміни обсягів інвестицій в регіоні і менш різка зміна валового регіонального продукту. Але негативні тенденції свідчать про неповне і неефективне використання інвестиційного потенціалу регіону, що негативно впливає на загальний економічний розвиток та нестабільну економічну ситуацію в регіоні.

Основу науково-технічного потенціалу складають спеціалісти. Які зайняті науковими дослідженнями. Але за останні роки (табл. 2) продовжується відтік спеціалістів з наукової сфери.

До кінця 2008 року чисельність виконавців наукових та науково-технічних робіт в Центральному регіоні склала 14464 осіб, що на 2,86% менше ніж у 2005 році [7,8].

Структура зайнятих науковими дослідженнями та розробками по категоріях персоналу не змінилась. В середньому частка дослідників, техніків, допоміжного та іншого персоналу складають 60:7:33 відповідно.

Найбільше число працівників, що виконували наукові дослідження та розробки, зосереджено в організаціях підприємницького сектору (46,78%). В організаціях державного сектору у 2008 році дослідженнями та розробками займалися 36,22% наукових кадрів, а 17% спеціалістів займалися науковою діяльністю в організаціях вищої освіти. З числа дослідників, які виконували наукові дослідження та розробки 71,2% склали кандидати та доктори наук.



Таблиця 2

**Показники інноваційної активності Центрального регіону
за період 2005-2008 рр.**

Показник	2005 рік	2006 рік	2007 рік	2008 рік
Кількість видів інноваційної продукції, шт.	373	343	418	449
Чисельність виконавців наукових та науково-технічних робіт, осіб	14890	14104	14496	14464
Чисельність докторів наук, осіб	1285	1296	1345	1363
Чисельність кандидатів наук, осіб	8314	8707	8948	8938
Кількість організацій, які виконують наукові дослідження й розробки, шт.	217	200	253	239
Обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт у фактичних цінах, млн. грн.	520,9	639	777,9	556,2
Обсяг виконаних фундаментальних досліджень у фактичних цінах, млн. грн.	53,6	64,7	86	64,7
Обсяг виконаних прикладних досліджень у фактичних цінах, млн. грн.	70,4	66,4	90,3	68,8
Обсяг виконаних розробок у фактичних цінах, млн. грн.	344,4	452,4	543,7	378,3
Питома вага інноваційно активних підприємств у загальній кількості промислових підприємств, %	9,36	9,18	12,32	12,72
Темп приросту витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт, %	134,48	28,42	53,46	-39,56
Частка фінансування наукових та науково-технічних робіт за рахунок державних коштів, %	1,12	3,12	2,9	24,96
Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %	4,36	6,86	3,76	3,4

Створенням передових виробничих технологій у 2008 році займалися 239 організацій. Ними було створено 449 видів інноваційної продукції і з них найбільшу частку займають розробки (68,02%), прикладні дослідження – 12,37% та фундаментальні дослідження – 11,63%. Необхідно відмітити, що в порівнянні з 2005 роком значно збільшились обсяги фінансування інноваційних проектів зі сторони держави і на кінець 2008 року їх частка склала 24,96%. Таку ж позитивну тенденцію має показник інноваційної активності підприємств, що на кінець 2008 року становив 12,72% в порівнянні з 2005 роком (9,36%). Але частка реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової зменшилась у 2008 році на 0,96%, що є негативним явищем для інноваційної сфери.

Необхідно відмітити середній рівень інвестиційно-інноваційного потенціалу, нерозвиненість інноваційної інфраструктури обмежують



самостійність та ініціативу підприємств регіону в просуванні інноваційних проектів. Інвестиційно-інноваційний потенціал має деяку інертність, а його структура впливає на конкурентоспроможність регіону як в короткостроковому, так і довгостроковому періоді.

ВИСНОВКИ

Дослідження показників інвестиційно-інноваційного потенціалу регіону важливе для визначення обґрунтованої соціально-економічної, інноваційної, інвестиційної та регіональної політики, визначення сукупності заходів та дій місцевих органів, направлених на регулювання процесів як розвитку інвестиційно-інноваційної сфери, так і загального економічного розвитку регіону.

Для подальшого розвитку інвестиційно-інноваційного потенціалу регіону необхідно застосувати диференційований підхід до формування інвестиційної та інноваційної систем, які орієнтовані, з однієї сторони, на перспективні інноваційні розробки на базі спеціалізованих науково-дослідних інститутів, науково-виробничих організацій, і з іншої сторони – на інтенсивний розвиток трансферу технологій та розробок в сфері промисловості та послуг, включаючи закордонні науково-технічні досягнення.

Для створення в Центральному регіоні умов, які сприяють реалізації інвестиційного потенціалу регіону, необхідно, на нашу думку, здійснення на державному рівні ефективної стратегії. Ця стратегія повинна бути направлена на захист інтересів вітчизняних та закордонних інвесторів, виведення підприємств регіону на фондовий ринок, зниження інвестиційно-інноваційних ризиків в регіоні, зміну податкового законодавства щодо інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання та виведення оборотів господарюючих суб'єктів з тіньового сектору.

SUMMARY

The article is devoted the theoretical ground of economic categories of «investment» and «innovation» and their combination. It is analysed investment-innovative potential of the Central region of Ukraine. The special attention is spared research of harmonization of categories of «investment» and «innovation» as elements of the system of factors of stabilizing and growth of regional economy.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Козаченко Г.В., Антіпов О.М., Ляшенко О.М., Дібніс Г.І. Управління інвестиціями на підприємстві. - К.: Лібра, 2007. - 368 с.
2. Кириленко В.І. Інвестиційна складова економічної безпеки – К.: КНЕУ, 2005. – 225 с.
3. Павленко І.А. Інноваційне підприємництво у трансформаційній економіці України – К.: КНЕУ, 2007. – 242 с.
4. Тумусоф Ф.С. Інвестиційний потенціал регіона: Теорія. Проблеми. Практика. – М.: Економіка, 2006. – 272 с.
5. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег. - М.: Прогресс, 2008. - 498 с.
6. www.stat.gov.ua
7. www.innovation.com.ua
8. www.techinvest.com.ua



ДОСЛІДЖЕННЯ МОЛОДИХ УЧЕНИХ

УДК 338.439

*Гусєва Ю.М.,
асистент кафедри фінансів
Національного університету харчових технологій*

РИЗИКИ ДЛЯ МОЛОЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ВНАСЛІДОК ВСТУПУ УКРАЇНИ ДО СОТ ТА ШЛЯХИ ЇХ МІНІМІЗАЦІЇ

Проаналізовано основні ризики та перспективи розвитку вітчизняної молочної промисловості внаслідок вступу України до СОТ. Вказані основні шляхи мінімізації ризикових наслідків та викладені конкретні способи підвищення конкурентних позицій української молочної продукції на зарубіжних ринках в рамках СОТ.

***Ключові слова:** молочна промисловість, Світова організація торгівлі (СОТ), проблеми молочного тваринництва, законодавство Європейського Союзу.*

ВСТУП

16 травня 2008 року набрав чинності ратифікований Верховною Радою Протокол про приєднання України до Марракеської Угоди про створення Світової організації торгівлі, відповідно до якого стала 152-м членом цієї організації. З моменту вступу до СОТ Україна отримує режим найбільшого сприяння у торговельному просторі всіх країн-членів СОТ, на які припадає понад 95% світової торгівлі, зменшення тарифних і нетарифних обмежень імпорту української продукції на товарні ринки країн-членів організації, можливості захисту інтересів українських виробників згідно з процедурою розгляду торговельних спорів СОТ, доступ до більш дешевих джерел сировини, устаткування і комплектуючих, забезпечення недискримінаційного транзиту товарів та послуг.

Однак більшість галузей української промисловості і, головним чином, молочна промисловість, були не готовими до умов членства країни в СОТ. Щорічне скорочення кількості молочного тваринництва, а отже, і обсягів молочної сировини та високі витрати на її переробку у зв'язку із низьким рівнем завантаження виробничих потужностей негативно впливають на конкурентоспроможність вітчизняної



молочної промисловості. В Україні на промислову обробку постачається приблизно 50% від загального виробництва молока, натомість в країнах-членах Європейського Союзу ця частка сягає 95% [1, С. 47]. Крім того, причиною високого рівня витрат на збір та доставку молока до молокозаводів є те, що понад 70% поголів'я корів в державі утримується господарствами населення, а не власне сільгоспідприємствами.

Внаслідок низької якості молочної сировини ринки збуту в країнах Європейського Союзу залишаються недоступними для українських молочних продуктів, незважаючи на рішення Європейської Комісії 2007/115/ЄС. Відповідно до цього нормативного акту молоко включається до переліку продукції тваринництва, яку дозволено імпортувати країнам ЄС з України.

Відсутність в Україні законодавчої платформи щодо регулювання молочної виробництва, адаптованої до європейських стандартів, а також стратегії його розвитку в рамках СОТ ще більше погіршує ситуацію. Сукупність зазначених проблемних питань ставить під загрозу факт подальшого існування молочної галузі як складової харчової промисловості України та в контексті співпраці молочних підприємств країн-членів Світової організації торгівлі.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою дослідження даної статті є ідентифікація можливих ризиків та перспектив функціонування молочної промисловості внаслідок вступу України до СОТ за допомогою порівняння прогнозних оцінок українських експертів та міжнародних організацій.

На підставі одержаних результатів нами мають бути розроблені практичні рекомендації щодо подолання виявлених ризиків та підвищення рівня конкурентоспроможності молочної продукції України як повноправного члена СОТ на зарубіжних ринках.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Вступ України до Світової організації торгівлі з точки зору перспектив вітчизняної молочної промисловості потребує розгляду основних ризиків та переваг розвитку останньої, що супроводжують цю подію. Так, за прогнозною інформацією представників НАНУ «Укрмолпром», українські сільськогосподарські виробники внаслідок членства країни в СОТ недоотримають близько 1,6 млрд. грн. державних дотацій на рік, що складає 20 – 30% у складі закупної ціни молока [3, с. 141]. Отже, скорочення обсягів державного фінансування може призвести до зменшення або повного винищення молочної скотарства. Адже навіть за нинішнього рівня фінансування молочне

стадо в країні скорочується у середньому на 200 тис. голів щорічно.

У Держбюджеті України за 2008 рік на підтримку молочного і м'ясного скотарства передбачено 227 млн. грн., в тому числі 13 млн. грн. – на виробництво екологічно чистого молока для дитячого харчування (практично наполовину більше, ніж в 2007 році), 120 млн. грн. – на закупку та 94 млн. грн. – на приріст поголів'я худоби [5]. Однак в прогнозах на 2009 рік аграрні чиновники розглядають варіанти скорочення дотацій сільгоспвиробникам. Зокрема, за даними представників Департаменту фінансів Мінагрополітики, планується залишити дотації юридичним та фізичним особам або на одну голову крупної рогатої худоби (приблизно 350 грн. щорічно), або на кожен літр реалізованого молока (доки діє цілий ряд дотацій: за приріст поголів'я, за закупку племінних корів у населення тощо).

За підрахунками експертів Міністерства агропромислової політики України очікувана внаслідок виконання зобов'язань перед СОТ відміна нульової ставка ПДВ при поставках сільськогосподарськими виробниками молока і м'яса у живій вазі переробним підприємствам втрати сільгоспвиробників складатимуть 1,362 млрд. грн. за рік [3, С. 141].

Крім того, при вступі до Світової організації торгівлі Україна підписала угоду, відповідно до якої практично на всю молочну продукцію встановлюється 10-відсоткове ввізне мито (табл. 1), що за орієнтовними розрахунками зменшить суму митних грошових надходжень за різними статтями молочної продукції у три – сім разів.

Таблиця 1

Зміна ставок ввізного мита на молоко та деякі молочні продукти внаслідок вступу України до СОТ

Товарна позиція	Діюча продовж 2008 р. ставка, у т.ч. відсоткова (%) ¹	Нові ставки (%) ²	Відхилення
0401 Молоко та вершки незгущені	0,1 євро за 1 кг (7)	10	+3
0402 Молоко та вершки згущені	0,5 євро за 1 кг (18)	10	-8
0403 Маслянка, йогурт, кефір	0,5 євро за 1 кг (65)	10	-55
0404 Молочна сироватка	0,2 євро за 1 кг (24)	10	-14
0405 Масло вершкове	1,5 євро за 1 кг (40)	10	-30
0406 Сири всіх видів	0,8 євро за 1 кг (37)	10	-27

¹Закон України «Про Митний тариф України» [7]

²Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про Митний тариф України» [6]

При цьому спірним залишається питання щодо рівня конкурентоспроможності вітчизняної молочної продукції внаслідок



зменшення ставок імпортного мита. Деякі українські експерти стверджують, що послаблення митного тиску зведе різницю між ціною іноземної та вітчизняної молочної продукції до мінімуму. Однак результати досліджень, проведених Аналітичним центром Програми розвитку Організації Об'єднаних Націй в Україні, свідчать про те, що для сільськогосподарських товарів відносно низький рівень зв'язаних тарифів (у середньому 10,66%) після вступу України до СОТ не створюватиме додатковий тиск на виробників, оскільки ціна основних видів продукції сільського господарства, у тому числі молока, масла вершкового, сирів та інших молочних продуктів, є більш конкурентоспроможною, ніж ціни іноземних аналогів [1, С. 46]. Водночас зниження ставок ввізного мита сприятиме зменшенню обсягів несанкціонованого ввозу в країну молочних продуктів.

На думку автора, внаслідок зниження імпортних тарифів після вступу до Світової організації торгівлі очікується розширення асортименту молочної продукції на внутрішньому ринку України за рахунок імпорту. На початковому етапі частка продажу іноземних товарів може збільшитись через посилення бажання українських споживачів ознайомитись з новим асортиментом молочних продуктів. Однак після цього споживчі пріоритети визначатимуть цінова політика та безпека молочних продуктів. При цьому посилення конкуренції в галузі стимулюватиме бізнес до підвищення якості молочних продуктів та до розвитку гнучкої політики ціноутворення.

Членство в СОТ передбачає виконання законодавчих вимог ЄС щодо виробництва молочних продуктів (табл. 2) [3, С. 142], які досі не знайшли жодного практичного втілення в Україні.

Таблиця 2

Законодавство ЄС щодо безпеки виробництва та переробки харчових продуктів, у тому числі молочних

№	Законодавчий акт	Сфера регулювання
1	Регламенти ЄС щодо безпеки готових харчових продуктів, у тому числі молочних	
1.1	Регламент (ЄЕС) 178/202	встановлює загальні принципи харчового законодавства та процедури відносно безпеки харчових продуктів
1.2	Регламент (ЄЕС) 852/2004, (ЄЕС) 853/2004	встановлює вимоги до загальної гігієни виробництва харчових продуктів та продукції тваринного походження (не обробленої)
1.3	Регламент (ЄЕС) 854/2004	встановлює принципи ветеринарного контролю
1.4	Регламент (ЄЕС) 882/2004, (ЄЕС) Хох/2004	встановлює вимоги до кормів та норм утримання тварин
2	Директиви ЄС щодо господарств, що регламентують виробництво та переробку молока	
2.1	89/362/ЄЕС	регламентує загальні вимоги гігієни в молочних господарствах
2.2	92/46/ЄЕС	встановлює правила виробництва і безпеки молока і молокопродуктів для здоров'я споживачів
2.3	ЄЕС № 852/2004	регламентує норми гігієни виробничих товарів (положення I основного виробництва)
2.4	ЄЕС № 853/2004	встановлює детальні правила до харчових продуктів тваринного походження (положення III, секція IX)



До того ж, головною передумовою вступу України до Світової організації торгівлі є відповідність якості продукції міжнародним та європейським стандартам. Однак на сьогоднішній день спостерігається відсутність гармонізації вітчизняної системи стандартизації із системами стандартизації країн-членів ЄС, зокрема, і в сфері молочного виробництва, про що свідчать дані табл. 3.

Таблиця 3

Нормативні вимоги до сирого молока в Україні та країнах-членах ЄС³

Показники	Україна (ДСТУ 3663-97)			ЄС (Регламент 853/2004)
	Вищий сорт	I сорт	II сорт	
Загальна кількість мікроорганізмів на 1 см ³	Менше або дорівнює 300 тис.	Менше або дорівнює 500 тис.	Менше або дорівнює 3 млн.	Менше або дорівнює 100 тис.
Соматичні клітини на 1 см ³	Менше або дорівнює 400 тис.	Менше або дорівнює 600 тис.	Менше або дорівнює 800 тис.	Менше або дорівнює 400 тис.
Точка замороження	Не контролюється			-0,52 °С (директива 92/46/ЄС, дод. №94/330/ЄС)

³За даними Сумського національного аграрного університету

Досі питання якості та безпеки молока і молочних продуктів для життя та здоров'я населення в Україні регламентуються законодавчими і нормативно-правовими актами, затвердженими ще в 90-х роках і не коригованими з моменту їх затвердження. Це стосується, передусім, Закону України «Про забезпечення санітарного та епідемічного благополуччя населення» (№ 4004-XII від 24.02.1994 р.), Закону України «Про ветеринарну медицину» (№ 2498-XII від 25.06.1996 р.), Методичних вказівок «Порядок та періодичність контролю продовольчої сировини та харчових продуктів за показниками безпеки» (МВ 5.08.07/1232-96), Державних санітарних правил для молокопереробних підприємств (ДСП 4.4.4 011-98).

Невідповідність національних стандартів, технічних регламентів та системи сертифікації якості молочної продукції європейським створює реальний бар'єр для виходу українських молочних підприємств на міжнародні ринки в рамках СОТ, з одного боку, а з іншого – внутрішній ринок залишається повністю відкритим для неякісних імпортованих молочних продуктів.

Вітчизняна молочна сировина, переважна частина якої (в середньому – понад 70 – 80%) виробляється в господарствах населення, не відповідає міжнародним вимогам якості, а отже, є

показника Україна поступається вказаним державам, випереджаючи тільки США.

Оскільки Україна не має зобов'язань перед СОТ по скороченню внутрішньої підтримки через «зелені» програми, можливості державного фінансування для виробників молока і сировини для молокопереробної галузі в умовах членства у СОТ залишаються недоторканими. Існують тільки зобов'язання не перевищувати річний рівень підтримки, виражений агрегованим показником [1, С. 46].

Підтримка молочного сектору через «зелені» програми передбачає структурну перебудову молочної галузі за рахунок інвестицій, розробку програм регіональної допомоги та програм охорони навколишнього середовища. Дотації в рамках «зелених» програм «регіональної допомоги» можуть спрямовуватись у несприятливі райони (зони), які щорічно потерпають від засух і повені, зокрема, у вигляді виплат виробникам на утримання продуктивних тварин. Внаслідок засухи у деяких районах України виникають постійні труднощі із забезпеченням кормами, оскільки знищуються пасовища та сінокоси, що також потребує державної компенсації. У інших випадках це можуть бути несприятливі райони з низькою продуктивністю ґрунту, що не дозволяє вирощувати достатню кількість кормових культур.

ВИСНОВКИ

Лібералізація та посилення конкуренції в молочній галузі внаслідок вступу України до СОТ вимагає термінового використання резервів підвищення конкурентоспроможності вітчизняної молочної продукції, зокрема, укрупнення виробництва, насичення внутрішнього ринку дешевою і якісною сировиною, підвищення продуктивності праці в молочному секторі. Особлива увага представників молокопереробного бізнесу повинна приділятися посиленню маркетингу, засобам просування продукції та реклами.

На думку автора, успішному конкуруванню молочної індустрії України має сприяти підвищення концентрації в молочній галузі. Внаслідок використання ефекту масштабу великі підприємства молочної галузі здобувають беззаперечні переваги в сфері переробки та реалізації продукції; зниження транзакційних витрат; розширення клієнтури; обробки інформації та науково-дослідних робіт; проведення рекламних кампаній.

Однак вирішувати проблеми молочного виробництва необхідно на державному рівні за допомогою впровадження європейських технологій та створення сприятливих умов для заохочення приватних



інвестицій в молочний сектор. З цього приводу доцільно навести досвід деяких зарубіжних країн.

Так, в державних бюджетах Польщі і країн Балтії до 55% витрат передбачено на створення великотоварного виробництва. В Російській Федерації діє закон про розвиток молочного тваринництва, реалізація якого перебуває під особистим наглядом президента, а також впроваджено систему часткової компенсації вартості будівництва молочних комплексів. В 2009 році Дума РФ планує прийняти федеральний закон про державне регулювання роздрібною торгівлі за прикладом деяких європейських держав. Відповідно до подібного законодавчого акту у Франції виручка від реалізації готової продукції розподіляється наступним чином: 60% – виробникам сировини, 27% – переробним підприємствам, а решта (13%) – торгова націнка. Внаслідок активних заходів державної підтримки молочної промисловості Росії вдалось зберегти 65% великотоварних господарств проти 29% в Україні [4].

Державна підтримка структурної перебудови може здійснюватись як через пряму фінансову допомогу господарствам на будівництво молочних ферм, закупку корів або зміну спеціалізації підприємств, так і через субсидії на компенсацію відсотків за користування кредитами комерційних банків, спрямованими сільгоспідприємствами на зазначені вище цілі. Реструктуризація виробництва молока і молочних продуктів в Україні може передбачати будівництво нових ферм, їх обладнання сучасним технологічним устаткуванням, холодильними камерами, закупку молочних тварин. При цьому бажано врахувати курс країни на європейську інтеграцію і забезпечити дотримання стандартів ЄС з безпеки та гігієни молочної продукції.

SUMMARY

The article has the formulated in detail risks and perspectives of domestic milk industry development afterwards entry Ukraine into WTO, indicated ways of risks consequences minimization and showed the specific methods to rise of Ukrainian milk products competitions positions on the foreign markets in limits of WTO.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

- 1.Кобута И.В. Вступление Украины в ВТО: выгоды и риски для молочной отрасли // Продукты & Ингредиенты. – №5. – май 2008. – С. 46 – 47.
- 2.Васильева Н., Татаренко Г. По рогам // Бизнес. – №12. – 24 марта 2008. – С. 142 – 143.
- 3.Сливочник А., Татаренко Г. Молочные берега // Бизнес. – №15. – 14 апреля 2008. – С. 141 – 143.
- 4.Чопенко В. Харчблок // Дзеркало тижня. – № 31 (710). – 23 – 29 серпня 2008. – www.dt.ua.
- 5.Закон України «Про державний бюджет на 2008 рік та про внесення змін до деяких законодавчих актів України» № 107-VI від 28.12.2007.
- 6.Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про Митний тариф України» № 676-VI від 17.12.2008.
- 7.Закон України «Про Митний тариф України» №2371-III від 05.04.2001 (з наступними змінами та доповненнями).



УДК 631.145:339.137.2

*Гужвенко С.М.,
асистент кафедри виробничого менеджменту та підприємництва
Сумський національний аграрний університет*

ФОРМУВАННЯ КЛАСТЕРІВ В АПК ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Визначено сутність кластеру, основні моменти його формування та функціонування, а також його вплив на стан регіональної економіки.

***Ключові слова:** кластер, кластерний розвиток, конкурентоспроможність, інноваційна діяльність, агропромисловий комплекс.*

ВСТУП

Однією з найважливіших задач, яку необхідно вирішувати як в Україні так і в Сумській області зокрема, на сьогоднішній день є забезпечення стійкого розвитку регіонів і стабільного економічного росту на основі застосування інноваційних методів підвищення конкурентоспроможності в різних галузях економіки, у тому числі і в системі АПК. Одним з таких методів є створення територіально - виробничих комплексів - кластерів, здатних сконцентрувати навколо себе значні фінансові, технологічні, інноваційні, трудові ресурси, що дозволяють забезпечити стабільний економічний ріст і підвищення конкурентоспроможності галузей АПК.

В умовах розвитку багатоукладності в економіці аграрного виробництва в перехідний період до ринку, формування нових сільськогосподарських підприємств на основі різних форм власності потребують глибокого вивчення ефективності їх діяльності, розробки й організації застосування системи господарських механізмів функціонування корпоративних структур, дослідження ролі та значення організаційно-економічних і техніко-технологічних факторів у розвитку конкурентоспроможного агропромислового виробництва, його інтеграції у світове співтовариство.

Питанням розвитку та функціонування регіональних кластерів присвячені роботи зарубіжних вчених, таких як: М. Портер [1], Е. Лимер [2], І. Толенадо [3], Д. Солье [4], В. Фельдман [5]; роботи вітчизняних вчених: М.Ф. Кропивка, Д.І. Мазоренка, І.О. Белебега, В.В. Бакум [6], О.М. Ціхановської [7], а також праці вчених країн СНД:



Е. Д. Рижакова [9], Л.Г. Полбіциної [8], і багатьох інших.

Проведені дослідження щодо формування та функціонування агропромислового й зернового кластерів на території Каліфорнії, США, і Акмолинської області Республіки Казахстан стверджують про можливість створення агропромислового кластера і на території Сумської області. Успішне запровадження даного кластера обумовлене схожістю спеціалізації агропромислових підприємств; наявністю достатньої кількості великих і дрібних підприємств, розвинутою мережею науково-дослідних інститутів, дослідних станцій, що займаються розробкою і впровадженням перспективних технологій у галузі АПК, наявністю вищих навчальних закладів, що здійснюють підготовку кадрів для всіх галузей АПК і ін.

Але слід звернути увагу на те, що при створенні регіонального кластера необхідно враховувати наступні негативні тенденції: зменшення чисельності сільського населення; невисокий рівень розвитку транспортної інфраструктури, високий ступінь зношеності сільськогосподарської техніки, труднощі розвитку інформаційно-комунікаційної інфраструктури в районних центрах і селах; відсутність єдиної державної концепції розвитку кластерів у пріоритетних галузях АПК.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Мета статті полягає у дослідженні сутності кластерної моделі розвитку регіональної економіки та порівнянні кластерної економіки з плановою.

Основними завданнями дослідження є: визначити особливості кластерного розвитку в сфері АПК; визначити основні переваги кластерної економіки над плановою; визначити основні родинні й підтримуючі галузі АПК Сумської області; відобразити основні етапи формування регіонального кластеру, а також роль держави та її вплив на розвиток кластерів.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ

Одним із пріоритетних напрямків розвитку економічної політики, спрямованим на підвищення конкурентоспроможності держави, є створення галузевих кластерів.

Дотримуючись визначення М. Портера, «кластер – це група взаємозалежних компаній, що географічно сусідять, і пов'язаних з ними організацій, що діють у певній сфері, характеризуються спільністю діяльності й взаємодоповнюючих один одного». Територіальне охоплення кластера може варіюватися від груп виробництва одного міста або штату (регіону) до країни або навіть

декількох країн, що є сусідами. Кластери мають різну форму залежно від своєї глибини й складності, але більшість містить у собі: компанії «готового продукту» або сервісу; постачальників спеціалізованих факторів виробництва, механізмів, сервісних послуг; фінансові інститути; фірми супутніх галузей; урядові структури, що виявляють вплив на кластер і можуть розглядатися як його частина» [1, с. 215].

Також кластерний підхід до вивчення економічних процесів формування конкурентоспроможності застосовується і в ряді інших теорій. Е. Лимер [2] розглядав кластери з високим рівнем кореляційного експорту при аналізі торгівлі на національному рівні. Французькі вчені І. Толенадо [3] й Д. Сольє [4] використовували поняття «філь'єри» для опису груп технологічних секторів. Формування філь'єрів пояснювалося залежністю одного сектору від іншого за технологічним рівнем. Таким чином, філь'єри являють собою більш вузьку інтерпретацію кластера, тому що ґрунтуються на одному із критеріїв виникнення кластера – на необхідності створення технологічних зв'язків між галузями й секторами економіки для реалізації їх потенційних переваг. Сучасні теорії розвитку конкурентоспроможності на основі кластерів розроблені В. Фельдманом. Переваги даної теорії полягають у тому, що вони засновані на великих емпіричних дослідженнях диверсифікаційних форм у різних країнах [5, с. 35].

Результати наукових досліджень вітчизняних вчених ще раз доводять, що кластерна модель розвитку регіональної агроєкономіки заслуговує на увагу, і є досить перспективною для подальшого втілення у життя. Так, М.Ф. Кропивко, Д.І. Мазоренко і ін. [6, с. 8] підтверджують, що при функціонуванні кластерів проявляється синергетичний ефект від взаємодії підприємств, які взаємопов'язані з випуском певного виду продукції. В кластері передусім забезпечується об'єднання зусиль підприємств, органів управління, суб'єктів інвестиційної та інноваційної діяльності на певній території, що дає переваги у конкурентній боротьбі, сприяє впровадженню інновацій і раціональній організації постачання, виробництва й збуту, завдяки підвищенню конкурентоспроможності продукції, проведенню гнучкої політики, необхідної в умовах сучасної ринкової кон'юнктури.

О.М. Ціхановська [7, с.153] стверджує, що характерною відмінністю кластерів від інших типів об'єднань є їхня орієнтація на розв'язання проблем розвитку території, наявність внутрішнього конкурентного середовища, сильних конкурентних позицій на ринку, стійких зв'язків з виключенням зі свого складу формальної структури, регулюючих і координуючих органів, наявність конкурентного середовища у середині кластера, сприяє постійному удосконаленню виробничих процесів та впровадженню інновацій, з метою підвищення конкурентоспроможності своєї продукції. В зв'язку з цим, а також із



об'єктивністю регіональних переваг, кластер має апріорно заданий тривалий життєвий цикл і тому найбільш прийнятний для реалізації стратегічних цілей його учасників.

Починаючи із середини 90-х років дослідження, присвячені аналізу кластерів конкурентоспроможності, стали широко обговорюватися світовим науковим співтовариством. Методи кластерного аналізу постійно удосконалювалися. Однак засоби візуалізації кластерної структури й факторів конкурентоспроможності залишилися колишніми: трохи модифіковані моделі, засновані на роботах М. Портера: структура кластера (рис. 1) і модель "Діамант". У модель "Діамант" фінські економісти додали блок "Міжнародна ділова активність" (International business activity) у якості третьої зовнішньої сили, що враховує глобальні економічні процеси (рис. 2).

Виходячи з даних досліджень, відображуючи динаміку відносних переваг, кластери формуються, розширюються, поглиблюються, але можуть також згодом звужуватися і розпадатися. Подібна динамічність і гнучкість кластерів є ще однією перевагою в порівнянні з іншими формами організації економічної системи. Згодом ефективно діючі кластери стають причиною великих капіталовкладень і пильної уваги уряду, тобто кластер стає чимсь більшим, ніж проста сума окремих його частин. Центром кластера найчастіше буває кілька потужних підприємств, при цьому між ними зберігаються конкурентні відносини. Концентрація суперників, їх покупців і постачальників сприяє росту ефективної спеціалізації виробництва.



Рис 1. Структура кластера [10]

При цьому кластер дає роботу й безлічі дрібних фірм і малих підприємств. Крім того, кластерна форма організації приводить до створення особливої форми інновації – «сукупного інноваційного продукту».

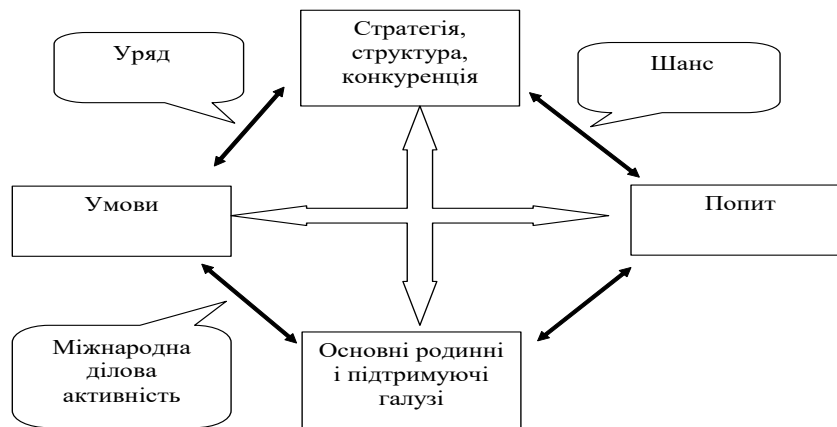


Рис 2. Модель «Діамант» [10]

Об'єднання в кластер на основі вертикальної інтеграції формує не спонтанну концентрацію різноманітних наукових і технологічних винаходів, а певну систему поширення нових знань і технологій. При цьому найважливішою умовою ефективної трансформації винаходів в інновації, а інновацій у конкурентні переваги є формування мережі стійких зв'язків між усіма учасниками кластера. Але, для того, щоб на регіональному рівні запрацювали інноваційні моделі розвитку (до яких ми відносимо і кластерну модель) необхідно подолати як застарілі стереотипи мислення самих товаровиробників, так і ланцюги формування регіональної економіки взагалі. Основні відмінності та переваги кластерної економіки у порівнянні з плановою нами відображені в таблиці 1.

Таблиця 1

Порівняння кластерної та планової економік

Планова економіка	Кластерна економіка
1. Економічна політика здійснюється централізовано	1. Економічна політика має на увазі значну автономність інститутів на регіональному й місцевому рівнях
2. Зв'язки виробників / споживачів розглядаються з державної точки зору	2. У регіонів є спеціалізація по галузям, у яких вони конкурують
3. Відносини між виробниками й споживачами визначені й будуються навколо виробництва заданих товарів і послуг	3. Зовнішні можливості виробників та наукових установ підсилюють продуктивність і динамізм цілого кластеру
4. Географічне розміщення пов'язаної економічної діяльності визначається виходячи з політичних міркувань і питань безпеки	4. Географічний вибір ґрунтується на економічній привабливості місця розташування; виробники групуються один з одним з метою одержання переваг, які забезпечує кластер
5. Виробники концентруються на обмежених елементах ланцюжка доданої вартості і їм не вистачає потенціалу в області маркетингу	5. Масштаб й обсяги виробника визначаються економічною ефективністю, включаючи доступ до наявних у навколишньому кластері спеціалізованих навичок



Занепад сільськогосподарського виробництва, збитковість більшості сільськогосподарських виробників не дозволяють розв'язати завдання надійного продовольчого постачання, як того вимагає соціально-економічна обстановка. Було виявлено, що сільськогосподарський регіон може ефективно розвиватися в тому випадку, коли система підтримуючих і родинних галузей АПК буде більш-менш згрупованою в регіоні, утворюючи кластер.

До родинних галузей у регіоні Сумської області нами віднесені галузі, що виробляють та переробляють продукти харчування й сільськогосподарську сировину. До підтримуючих галузей віднесені галузі, що створюють умови для функціонування родинних галузей (табл. 2).

Таблиця 2

Основні родинні й підтримуючі галузі АПК Сумської області

Підтримуючі галузі	Родинні галузі
<ul style="list-style-type: none"> - ремонт сільськогосподарської техніки; - кормова; - мікробіологічна; - комбікормова; - мінеральних добрив і засобів захисту рослин; - насінництво; - ветеринарія; - паливно-енергетичний комплекс; - фінансово-кредитні установи; - страхові організації; - будівництво; - транспорт; - науково-дослідницька та освітня 	<ul style="list-style-type: none"> - переробна; - харчова; - легка; - ремонт устаткування для легкої та харчової промисловості; - торговельно-посередницькі організації

Взаємодія галузей, їх синергетичний ефект особливо важливі на регіональному рівні, де повинен формуватися так званий кластер. Особливо важливим є виявлення та підтримка так званих «центрів росту». У якості «центрів росту» на території агропромислових зон можуть виступати населені пункти, де розташовані підприємства з переробки сільськогосподарської продукції, племінні тваринницькі й насінницькі господарства, репродуктивні свинарські й птахівницькі підприємства, наукові, дослідно-виробничі й навчальні заклади.

Таким чином, створення кластерів може бути ініційоване по географічному принципу, тобто там, де спостерігається висока концентрація аналогічних підприємств як по виробленій продукції, так і по принципах організації. Дотримання географічного принципу створення кластерів дозволяє підсилити синергетичний ефект від присутності не для тих підприємств, які беруть участь в основному технологічному процесі, але також і для тих, що обслуговують основні підприємства. Завдяки цьому створюється деяка локальна самодостатня інноваційна економіка, спрямована на виробництво обмеженого числа продуктів гарантованого збуту як в рамках кластера,

так і за його межами.

Формування кластеру містить у собі чотири взаємозалежні етапи. По-перше, необхідно визначити виробничий напрямок підприємств кластера: основні родинні й підтримуючі галузі. Учасники кластера повинні більше вигравати від його створення, чим програвати від зростання конкуренції.

По-друге, слід оцінити природно-кліматичні умови і їх придатність для цілей створення кластера, використовуючи природне й адміністративне районування.

По-третє, слід визначити, які підприємства повинні бути включені в структуру кластера як «центри росту».

Четвертий етап включає визначення стратегії розвитку кластера. Зміст створення кластера полягає в доданні йому особливих абсорбційних властивостей, завдяки яким учасники кластера можуть одержувати інформацію, необхідну їм для власного розвитку й для розвитку кластера.

Отже, кластерна модель сприяє підвищенню конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості регіону, а також покращенню рівня і якості життя населення даної території. Тому подальший розвиток кластерів має важливе значення як для регіональної економіки так і в цілому для держави. Нами запропонована доцільна роль держави та її вплив на розвиток кластерів:

- успішна кластерна політика будується на обґрунтованій загальноекономічній політиці;
- держава повинна підтримувати розвиток всіх кластерів, не вибираючи серед них переможців;
- державна політика повинна підсилювати існуючі й виникаючі кластери, а не створювати зовсім нові;
- держава може закладати нові кластери шляхом залучення прямих іноземних інвестицій;
- роль держави в кластерних ініціативах полягає в сприянні й участі. Найбільш успішні кластерні ініціативи є продуктами співробітництва державного й приватного сектора;
- уряд не повинен надавати субсидії, установлювати пільгові тарифи, звільняти від дії законів про конкуренцію, надавати податкові пільги й т.д. для розвитку кластерної ініціативи.

ВИСНОВКИ

Розуміння кластерної філософії швидко й глибоко проникає в усі сфери світового співтовариства. Самі кластери стають ключовим



компонентом національних і регіональних програм економічного розвитку. Щоб бути активними гравцями на конкурентному ринку, кожному учасникові слід оволодіти вмінням консолідувати свої зусилля з іншими динамічними компаніями, бути готовим функціонувати в мережі структур, де всі партнери доповнюють один одного, кожний створюючи свою частку додаткової вартості.

Процес розвитку конкуренції регіонів на основі кластерної моделі несе із собою позитивні й негативні наслідки, сприяючи посиленню одних регіонів і ослабленню інших. Не можна не враховувати того, що гальмами розвитку вільної конкурентної боротьби регіонів на основі кластерної моделі є елементи ментальності багатьох керівників, заснованої на вірі у всесилля централізованого управління й невір'ї в можливості реалізації місцевих ініціатив.

Практика кластеризації економіки в багатьох країнах світу переконує в тому, що оволодіння механізмами конкурентної боротьби є об'єктивно необхідними й служать каталізаторами активізації внутрішніх потенціалів регіону і додатковим фактором забезпечення стійкого регіонального розвитку.

SUMMARY

Clusters it is much better than branches, sweep communications between manufacturers, spread and implant technologies, skills, the information, marketing. Within the limits of cluster economic policy occurs not only eduction of the most successful locales, but also is undertaken attempt to unite separate resources and programs in groups of the interconnected branches which are rather competitive at local level.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Портер М.Э. Конкуренция: Пер. с англ. – М.: Вильямс, 2006. – 608 с.
2. Leamer E.E. Sources of International Comparative Advantage: Theory and Evidence // Cambridge, MIT Press, 1984.
3. Toleno J. A Propos des Filieres Industrielles // Revue d'Economie Industrielle. - 1978. - Vol.6, №4. - P. 149-158.
4. Soulie D. Filieres de Production et Integration Vertical // Annales des Mines. – Janvier 1989. - P. 21-28.
5. Feldman V.P., Audretsch D.B. Innovation in Cities: Science based Diversity, Specialization and Localized Competition // European Economic Review. – 1999. – № 43. – P. 31 – 39.
6. М.Ф. Кропивко, Д.І. Мазоренко, І.О. Белебега, В.В. Бакум. Особливості формування регіональних агропромислових кластерів // Економіка АПК. – 2008. – № 10. – С. 7 - 15.
7. Ціхановська О.М. Кластеризація як новий методичний механізм розвитку сільських територій // Економіка АПК. – 2007. – № 5. – С. 153-155.
8. Полбицына Л.Г. Формирование кластеров в АПК как эффективный инструмент регионального развития // Научный вестник Уральской академии государственной службы.-2008.- № 2(3). – С. 72-74.
9. Рыжаков Е.Д. Кластерное развитие агропромышленного комплекса // Региональная экономика. – 2007. – № 14 – С. 34-40.
10. Кластеры конкурентоспособности // <http://www.expert.ru/sever/current/sanal.shtml>



УДК 338.26

Ольвач В.І.

*асистент кафедри виробничого менеджменту і підприємництва
Сумський національний аграрний університет*

ПРОГНОЗУВАННЯ ТА ПЛАНУВАННЯ ВРОЖАЙНОСТІ ЗЕРНОВИХ КУЛЬТУР У ЗЕРНОПРОДУКТОВОМУ ПІДКОМПЛЕКСІ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Проаналізовано динаміку врожайності зернових культур на сільськогосподарських підприємствах Сумської області, виявлено позитивну і негативну тенденцію, що склалася в регіоні. На основі вирівнюючої функції запропоновано впровадження прогнозування врожайності шляхом аналітичного вирівнювання динамічного ряду.

***Ключові слова:** агропромисловий комплекс, зернопродуктовий підкомплекс, продовольча безпека, прогнозування, вирівнюючі функції, ефективність, структурна перебудова.*

ВСТУП

Нарощування виробництва зерна має стратегічне значення для підвищення ефективності агропромислового комплексу України. Підвищення рівня ефективності виробництва зерна є найважливішим завданням, від вирішення якого залежить забезпечення ефективної діяльності зернопродуктового підкомплексу і продовольчої безпеки країни.

Проблеми підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва та зернопродуктового підкомплексу зокрема досліджують відомі вітчизняні вчені: П.С. Березівський, С.М.Чмир, С.В. Фоменко, В.Г.Ткаченко, В.И.Богачева та інші. Ними розроблені стратегічні аспекти зміцнення зернового виробництва в Україні, структурної перебудови галузей виробництва, заготівлі та переробки зерна, підвищення економічної ефективності використання земельних, матеріально-технічних і трудових ресурсів, ціноутворення, формування та функціонування ринків зерна і продуктів його переробки.

В даний час недостатньо уваги приділяється розробці принципів і методів прогнозування з урахуванням особливостей агропромислового виробництва, обґрунтування його обсягів та товарних ресурсів, урожайності сільськогосподарських культур, формування матеріально-технічної бази сільськогосподарських підприємств та їх трудових ресурсів.



Об'єктом прогнозування і планування АПК виступає економічна та соціальна діяльність господарюючих суб'єктів АПК в системі національної економіки в короткостроковій, середньостроковій та довгостроковій перспективі.

Таким чином, генеральні схеми, концепції, прогнози, перспективні плани повинні визначати всю сукупність соціально-економічних взаємовідносин держави і товаровиробників з питань власності на землю, майна, вироблену продукцію, цін, податків, фінансово-кредитного механізму та матеріального забезпечення, форм господарювання, соціального розвитку регіону [7].

Необхідно підкреслити, саме на основі прогнозів формуються державні та регіональні програми як інструмент їх реалізації. За таких умов виробництво регулюється економічними методами, скорочується сфера і необхідність адміністративного втручання, підвищується ефективність функціонування господарюючих суб'єктів в умовах конкретного регіону.

Нормативною базою прогнозування є прийнятий у квітні 2000 р. Закон України "Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України", яким визначено правові, економічні й організаційні засади розробки прогнозів і програм економічного та соціального розвитку країни, окремих галузей, адміністративно-територіальних одиниць, можливого стану економіки та соціальної сфери в майбутньому, а також напрями і строки досягнення перспективних параметрів [1].

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Мета і основні завдання дослідження статті полягають в тому, щоб за допомогою інформації про зміни врожайності зернових культур на підприємствах Сумської області за 1994-2008 роки виявити тенденцію, що склалася, оцінити вирівнюючі функції і запропонувати прогнозування врожайності на основі аналітичного вирівнювання динамічного ряду, що дає можливість правильно підійти до вибору, побудови і рішення рівнянь регресії по сукупності показників.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ

У процесі прогнозування найважливішим етапом побудови прогностичної моделі є науково-обґрунтований вибір аналізованого (прогнозованого) показника і системи факторів. В якості прогнозованого показника, від якого найбільшим чином залежить економічна ефективність, нами була взята середня урожайність зернових культур господарств Сумської області протягом останніх 15

років (1994-2008 роки) [5], використане аналітичне вирівнювання при прогнозуванні.

Аналітичне вирівнювання при прогнозуванні – це знаходження математичної функції, яка найбільш точно описує тенденцію змін.

Відповідальними етапами аналітичного вирівнювання є вибір форми кривої, яка відображає тенденцію; визначення показників, що дають кількісну характеристику тенденції змін; оцінка достовірності прогнозних розрахунків.

Для цього спочатку побудували графік (рис.1).

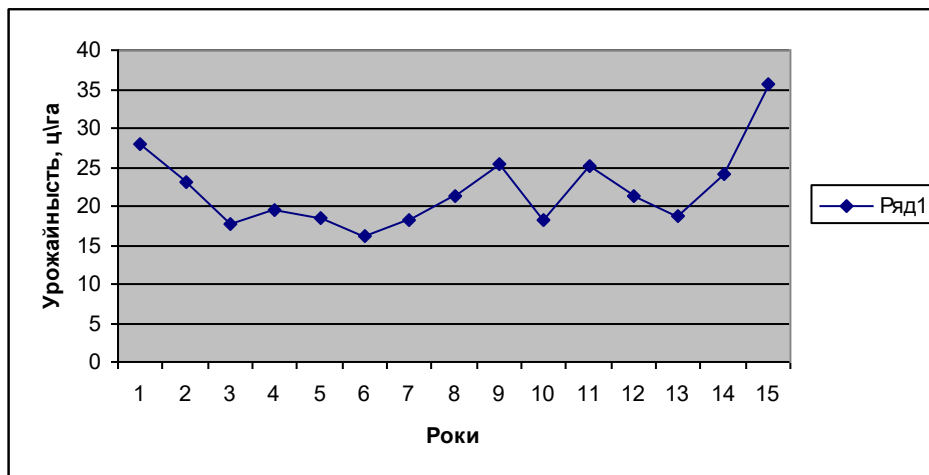


Рис. 1 Динаміка урожайності зернових культур в досліджуваних підприємствах Сумської області в 1994-2008 роках

Графік показує, що врожайність зернових підвищується. Проте, як можна побачити, тенденція зростання врожайності неоднакова: спочатку спостерігається зниження, потім – щорічний спад - приріст, врожайність коливається в межах 18-25 ц/га і візуально її приріст визначити важко. До того ж мають місце спади (в 3, 6, 10,13 роках даного періоду). Все це свідчить про непросту форму зв'язку. Тому до складу аналітичних функцій, що вирівнюють даний динамічний ряд, разом з компонентами зростання (а такими можуть бути лінійна, параболічна, логарифмічна, гіперболічна і інші залежності) повинні входити інші складові, які дозволяли б помічати періодичні відхилення, спади і підйоми (їх можна врахувати при використуванні у вирівнюючих кривих тригонометричних функцій).

Потрібно підібрати і найбільш припустиму форму аналітичної функції для вирівнювання початкового динамічного ряду врожайності. Для більшої точності прогнозу розрахунок повинен бути багатоваріантним. Оскільки дана робота трудомістка, ми скористалися



спеціальною програмою, що дозволяє за допомогою ЕОМ проводити розрахунки одночасно по 30 нескладним аналітичним функціям з визначенням кількості статистико-економічних характеристик кожної з них. Попередній аналіз проведених багатоваріантних розрахунків дозволив виявити функції, які часто зустрічаються і вирівнюють початковий динамічний ряд:

$$y = a_0 + a_1x;$$

$$y = a_0 + a_1x + a_2x^2;$$

$$\frac{1}{x}$$

$$y = a_0 + a_1 \frac{1}{x}.$$

Характеристики параметрів функцій і значень врожайності, що вирівнюються, представлені в табл. 1.

Таблиця 1

**Початкові і вирівняні за аналітичними функціями дані про
врожайність зернових культур в Сумській області**

Рік	Врожайність, ц/га	Прогноз врожайності, ц/га, по функціях		
		Прямої	Параболи 2 порядку	Гіперболи
1994	27,9	19,43	30,51	24,80
1995	23	19,81	27,66	23,04
1996	17,7	20,18	25,18	22,45
1997	19,5	20,56	23,09	22,16
1998	18,5	20,93	21,37	21,98
1999	16,1	21,31	20,04	21,86
2000	18,2	21,68	19,08	21,78
2001	21,3	22,06	18,51	21,72
2002	25,5	22,43	18,31	21,67
2003	18,2	22,81	18,50	21,63
2004	25,1	23,18	19,06	21,59
2005	21,2	23,56	20,01	21,57
2006	18,7	23,93	21,33	21,54
2007	24,2	24,31	23,04	21,51
2008	35,7	24,68	25,12	21,50

Для більш наглядного аналізу представимо вирівняні за аналітичними функціями з допомогою графіка (рис.2).

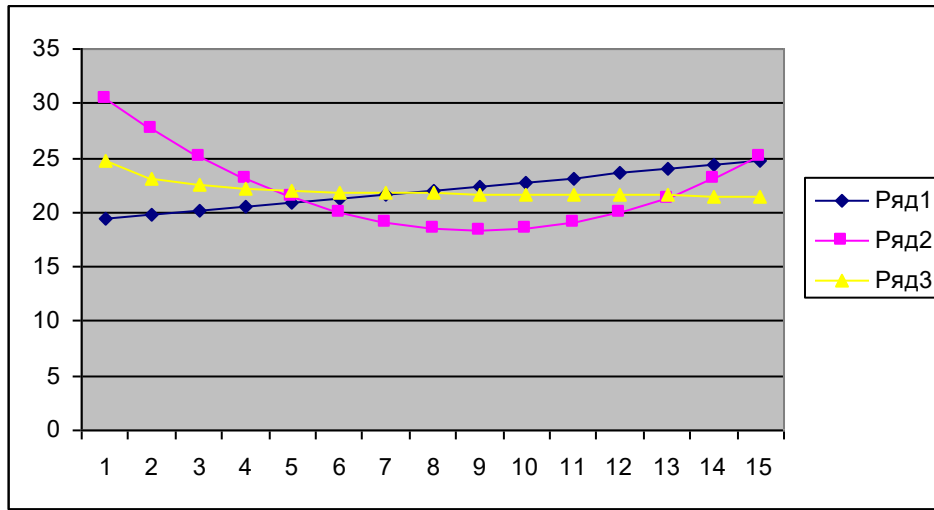


Рис. 2. Вирівняні за аналітичними функціями значення врожайності зернових культур у Сумській області

Умовні позначення:

1 – функція $\bar{y}_x = 19,056 + 0,375x$

2 – функція $\bar{y}_x = 18,506 - 0,385x + 0,19x^2$

3 – функція $\bar{y}_x = 21,2728 + 3,5283 \cdot x$

Щоб оцінити ступінь наближення лінійного тренду до фактичних даних динамічного ряду, визначимо залишкове середнє квадратичне відхилення і коефіцієнт варіації. Для цього обчислимо відхилення фактичної врожайності від вирівняної ($y - \bar{y}_x$), їх квадрати $(y - \bar{y}_x)^2$, та їх суму $\sum (y - \bar{y}_x)^2$

Залишкове середнє квадратичне відхилення : Qзал.

$$= \sqrt{\frac{\sum (y - \bar{y}_x)^2}{n}}$$

$\frac{Q}{\bar{y}}$

Коефіцієнт варіації: $V = \frac{Q}{\bar{y}} * 100$



Таблиця 2

**Ступінь наближення лінійного тренду до фактичних даних
динамічного ряду**

Показники	Прямої	Параболи 2 порядку	Гіперболи
Залишкове середнє квадратичне відхилення, ц\га	4,64	4,75	5,01
Коефіцієнт варіації,%	21,0	21,5	22,7

Отже, коливання фактичної врожайності найменше навколо прямо в середньому становить 4,64 ц/га, або 21%. Коефіцієнт варіації вказує на те, як рівняння прямої лінії, параболи другого порядку та гіперболи відображають тенденцію зміни врожайності в часі. Водночас аналіз динамічного ряду врожайності свідчить про те, що, незважаючи на значне коливання врожайності по роках, простежується тенденція її підвищення і прискорення приростів в останні роки.

Порівняємо результати вирівнювання динамічного ряду урожайності за лінійним та параболічним та гіперболічним трендом. Залишкове середнє квадратичне відхилення, добуто за рівнянням гіперболи більше, ніж залишкове середнє квадратичне відхилення, отримане за рівнянням параболи другого порядку та прямої ($5,01 < 4,75 < 4,64$). Отже, пряма лінія точніше відтворює тенденцію зміни врожайності в часі, ніж пряма парабола другого порядку та гіпербола. Однак відмінності в Qал. і V допускають можливість вирівнювання даного ряду динаміки і за рештою рівнянь.

Таблиця 3

**Прогноз врожайності зернових культур
у Сумській області на 2009-2013 роки**

Часовий ряд	Прогноз врожайності, ц/га, по функціях		
	Прямої	Параболи 2 порядку	Гіперболи
2009	25,06	27,56	21,71
2010	25,43	30,43	21,66
2011	25,81	33,66	21,62
2012	26,18	37,26	21,59
2013	26,56	41,25	21,57

Запропоноване нами прогнозування врожайності на основі аналітичного вирівнювання динамічного ряду дає можливість правильно підійти до вибору, побудови і рішення рівнянь регресії по сукупності показників з обґрунтуванням граничної помилки прогнозу/ Якщо гранична помилка прогнозу велика, слід ретельно вивчити сортовий склад, показники якості ґрунту (бали оцінок, диференціальний прибуток на 1 га, окупність витрат та ін.); кількість

опадів за критерієм періоду росту та розвитку соняшнику, суму температур, технічну оснащеність, рівень механізації виробництва, кількість внесених мінеральних та органічних добрив, рівень зрошення; коефіцієнт спеціалізації; технологію і організацію виробництва в господарстві, розкрити причини великої варіації урожайності і намітити шляхи вдосконалення виробництва зернових культур [3].

Представимо графічно:

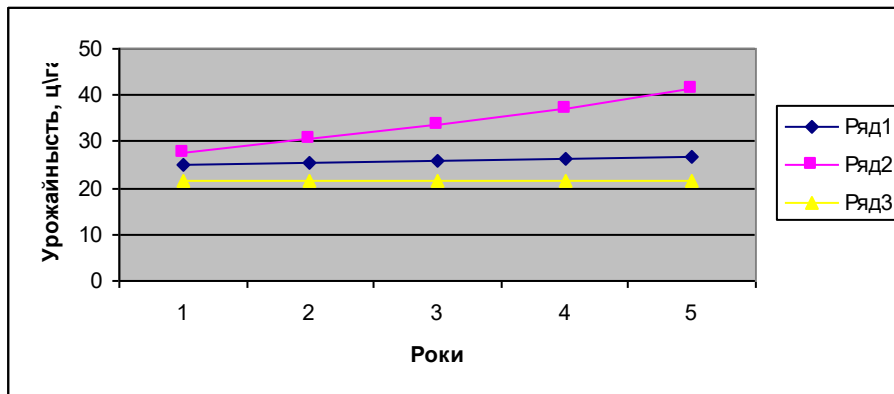


Рис. 3. Прогноз врожайності зернових культур у Сумській області на 2009-2013 роки

Аналіз графіків, представлених на рис. 3 показує, що не всі функції відповідають достатнім умовам. Лінійна функція показує незначне зростання на 0,37 ц/га. Прогноз врожайності за параболою другого порядку дає дуже оптимістичні прогнози: розрахункова врожайність на п'ятий рік складає 41,25 ц/га. Гілка гіперболи направлена вниз, що свідчить про дуже незначне зниження врожайності (0,05 – 0,03 ц/га) в прогностичний період.

ВИСНОВКИ

Запропоноване нами прогнозування врожайності на основі аналітичного вирівнювання динамічного ряду дає можливість правильно підійти до вибору, побудови і рішення рівнянь регресії по сукупності показників з обґрунтуванням граничної помилки прогнозу. Якщо гранична помилка прогнозу велика, слід ретельно вивчити сортовий склад, показники якості ґрунту (бали оцінок, диференціальний прибуток на 1 га, окупність витрат та ін.); кількість опадів за критерієм періоду росту та розвитку зернових культур, суму температур, технічну оснащеність, рівень механізації виробництва, кількість внесених мінеральних та органічних добрив, коефіцієнт



спеціалізації; технологію і організацію виробництва в господарстві, розкрити причини великої варіації урожайності і намітити шляхи вдосконалення виробництва зернових культур.

SUMMARY

Growth of production of grain has a strategic value for the increase of efficiency APK of Ukraine. On this stage not enough attention spared to development of principles and methods of prognostication. By information about a change to the productivity of cereals by the enterprises of the Sumskoy area after 1994-2008 years we defined existent tendency, estimated leveler functions and offered the prognosis of the productivity on the basis of the analytical smoothing of dynamic row, that enables it is correct to walk up to the choice, to the construction and decision of equalizations of regression on the aggregate of indexes.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України: Закон України // Урядовий кур'єр. - 2000. - 28 квітня. 2. Організація, прогнозування та планування агропромислового комплексу. Навчальний посібник / За редакцією П.С. Березівського. - Львів: «Магнолія Плюс», 2004 – 443с. 3. Мармоза А.Т. Практикум із статистики – Київ Кондор, 2005- 512 с. 4. «Роботящі руки гори вернуть» Прес-служба Мінагрополітики // Пропозиція № 1, 2008 с.8-12. 5. Статистичний щорічник Сумської області за 2007 рік – Суми // Головне управління статистики в Сумській області, 2008, С.227. 6. Чмирь С.М. Розвиток зернопродуктового підкомплексу в Україні: Моногр. - К.: ННЦ "ІАЕ", 2004. - С. 232. 7. Фоменко С.В. Формування зернопродуктового підкомплексу АПК // Економіка АПК.-2002, №12.-С.60-62. 8. Ткаченко В.Г., Богачева В.И. Аграрной реформе – комплексное решение – Луганск «Книжковий світ» – 2001, 143 с.

УДК 658.1.003.13

Климаш Н.І.,

асистент

Національний університет харчових технологій

ЗАРОДЖЕННЯ ТА РОЗВИТОК ТЕОРІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ У ПРАЦЯХ ВЧЕНИХ-ЕКОНОМІСТІВ XVI-XX СТОЛІТЬ

Проведено дослідження розвитку та формування теорії ефективності у працях зарубіжних економістів XVI-XX ст. Проаналізований внесок науковців у становлення теорії ефективності. Визначені фактори, які впливають на економічну ефективність.

Ключові слова: *ефективність, рівновага, продуктивність, потреби, обмеженість ресурсів, результативність, фактори економічної ефективності.*

ВСТУП

Ефективність – складна економічна категорія, вивчення якої дає змогу з'ясувати можливість найбільш раціонального використання обмежених ресурсів з метою досягнення максимальних результатів виробництва. Необхідне встановлення певної рівноваги між реальними можливостями для виробництва благ і безмежними потребами людей в цих благах.

Вирішити це складне завдання можна лише в умовах такої системи господарювання, при якій підприємці реально були б зацікавлені в ефективному використанні обмежених ресурсів, випуску тільки тих благ, які користуються попитом споживачів.

Поняття економічної ефективності використовується при організації виробництва, розподілі, обміні й споживанні матеріальних цінностей, у методах господарювання й управління, а також у взаємопов'язаних з економікою науках, таких як: математика, соціологія, статистика, економічна географія та інші.

Сучасному трактуванню категорії ефективність передував тривалий процес філософських міркувань над тим, як виготовити суспільно-необхідні блага з найменшими витратами.

Ефективність як економічна категорія була предметом дослідження багатьох зарубіжних економістів, серед яких: А. Сміт, В. Петті, Т. Мен, В. Парето, Г. Емерсон, П. Друкер, Е. Долан, Д. Кліланд, М. Мароші, М. Мескон, Д. Сінк. На сучасному етапі розвитку теорії ефективності даному питанню приділяють увагу і вітчизняні вчені: Н.С. Барабаш, П.С. Березівський, А.Г. Гончарук, А.В. Дейнеко, В.В. Прядко, К.С. Салига, А.Н. Тищенко та інші.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою даної статті є: дослідження розвитку теорії ефективності та внесок вчених-економістів в процес її становлення.

Для досягнення даної мети необхідно вирішити наступні завдання:

- вивчити історію економічної думки щодо категорії ефективність;
- з'ясувати бачення проблеми ефективності на різних етапах розвитку суспільства;
- проаналізувати фактори, які впливають на економічну ефективність.

В роботі використані методи: порівняння, аналізу та групування.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Вважається, що початково поняття «ефективність» з'явилося в



економічній літературі, а вже пізніше знайшло своє відображення в інших галузях науки. Адже, саме з економічної точки зору, природною є проблема, яка завжди повставала перед людством - досягнути бажаного результату з найменшими витратами.

Одним з перших хто зацікавився проблемою ефективності, на рівні державного управління, був Томас Мен (1571–1641). У своєму трактаті «Багатство Англії в зовнішній торгівлі» Т. Мен, як теоретик ідей меркантилізму, заклав основи концепції прибуткової зовнішньої торгівлі: «...я приймаю, як установлене, і жодна розумна людина не стане цього заперечувати, що ми не маємо інших можливостей розбагатіти, як тільки за допомогою зовнішньої торгівлі. А як одержати ці гроші за допомогою нашої зовнішньої торгівлі, я вже довів: це досягається тим, що вивіз наших товарів повинен перевищувати вартість увезених нами для власного споживання іноземних товарів» [1]. У цьому висловлюванні простежуються передумови формування поняття прибутковості, що визначається як співвідношенням між результатами й витратами.

Мен висловлюється проти заборони вивезення грошей, тому що, на його думку, гроші приносять багатство тільки перебуваючи в обороті. Він стверджує, що гроші в обігу можна порівняти із пшеничним зерном. Тільки посіяне зерно дає новий урожай, збільшуючи свою кількість. Спроби утримати у країні якомога більше золота та срібла за допомогою державних заходів обмежують право купця розпоряджатися своїми грошима і завдають тільки шкоди. З погляду Мена, єдиним розумним засобом збільшення кількості грошей у країні є сприятливий торговий баланс [1].

Цей учений розкриває необхідність створення системи економічної регламентації, що припускає розвиток зовнішньої торгівлі та господарської діяльності взагалі, що забезпечувало б державі більший активний баланс. Але самі меркантилісти бачили й негативні сторони тривалого перевищення експорту над імпортом. Приплив надлишкових коштів у країну неминуче призводить до підвищення внутрішніх цін. Тому в сучасних умовах при аналізі ефективності зовнішньоекономічних відносин виникає необхідність враховувати всю сукупність зовнішніх зв'язків, включаючи обмін товарів, послуг, праці, капіталу.

Адам Сміт (1723–1790), як представник класичної школи, не розкривав «ефективність» як самостійне економічне поняття. Він вживав такий термін як продуктивність у значенні результативності і використовував його для оцінки урядових або приватних цілей залежно від того, сприяли вони поживленню економічного життя чи ні.

У роботі «Дослідження про природу й причини багатства народів» А. Сміт відзначав, що істинний творець багатства - не праця

хлібороба й не зовнішня торгівля. Багатство являє собою продукт сукупної праці всіх - фермерів, ремісників, моряків, торговців, багатство складається із придбаних корисних товарів всіх членів суспільства. Багатство розглядається як результативний показник діяльності представників всіх видів праці й професії - чим цей показник вищий, тим вищий ефект від цієї діяльності, тим більше багатства [2].

Класичними по праву вважаються відкриті А. Смітом закони розподілу праці й зростання її продуктивності: «...поділ праці в будь-якому ремеслі, в яких би розмірах воно не було уведено, викликає відповідне збільшення продуктивності праці» [2]. Очевидно, що праця, як фактор виробництва, внаслідок підвищення його продуктивності, впливає на результат за допомогою збільшення обсягу виробленої продукції й тим самим сприяє підвищенню ефективності не тільки на одному підприємстві, але й в усьому суспільстві. На теоретичних дослідженнях цього автора значною мірою ґрунтуються сучасні концепції про товар і його властивості, продуктивність праці та інші.

Деяко пізніше, в кінці XIX на початку XX століття, до економічного змісту поняття «ефективність» додаються інші аспекти її різноманітних проявів. Цьому сприяє машинне виробництво, що розширюється. Воно змінило область завдань, функцій і сфери відповідальності керівництва підприємств. Поняття «ефективність» стало формуватися в процесі вивчення ефективного використання робочої сили й техніки в промисловому виробництві.

Гаррінгтон Емерсон (1853-1931) був сином американського священика, який вірив у протестантські ідеї економічного використання ресурсів. Втрати та неефективність були тим злом, яке, на думку Емерсона, пронизало всю американську індустріальну систему того часу.

У 1908 р. Г. Емерсон написав книгу «Ефективність як основа виробничої діяльності і заробітної плати», де вперше були викладені наукові погляди на ефективність праці з управлінського погляду. Ним було запропоновано два способи вирішення неефективності [3]:

1) розробка методів, що дали б змогу працівникам досягти максимальних результатів;

2) здійснення ретельного аналізу всіх елементів праці й навчання працівників ефективним способам використання праці.

Деяко пізніше, в 1912 році, вийшла книга Г. Емерсона під назвою «Дванадцять принципів продуктивності» в якій відзначалося, що «самий вищий керівник не може вимагати безглуздої покори навіть від учня-чорнороба. Обоє вони створили машину і обоє зобов'язані служити їй тому, що якщо не буде уваги до неї, якщо не будуть задоволені всі її потреби, то вона відмовиться працювати продуктивно, а то й зовсім зупиниться» [4]. Віддача від використання засобів праці



як один із принципів продуктивності в Г. Емерсона виступає умовою підвищення результативності виробництва. Як фактор ефективної роботи висувається вміння керувати й управляти машинним виробництвом.

У передмові Емерсон підкреслює основну тезу: «Не праця, не капітал і не земля створювали і створюють сьогодні сучасне багатство. Ідеї – ось що створює багатство. І все, що треба сьогодні – це ідеї, які більш раціонально створюють природні умови, а також зменшення і праці, капіталу і землі на виробництво одиниці продукції. Ідеї були домінуючою силою, і вони повинні бути зосереджені на зменшенні втрат при створенні більш ефективної індустріальної системи. Емерсон відчував, що «головною хворобою промисловості є дефектна організація».

Викладаючи свою позицію з приводу раціональної організації ведення господарської діяльності, Г. Емерсон розкриває питання про ефективність виробництва в широкому масштабі. Ефективність означає максимально вигідне співвідношення між сукупними витратами і економічними вигодами. «Істинна продуктивність завжди дає максимальні результати при мінімальних зусиллях, напруження, навпаки, дає значні результати тільки при надзвичайних зусиллях. Напруження і продуктивність – це не лише не одне й теж, але речі прямо протилежні. Працювати напружено – значить прикладати до справи максимальні зусилля. Працювати продуктивно – значить прикладати до справи зусилля мінімальні [4]».

Показовим є його приклад раціональної організації на японських підприємствах, коли японці за протязі одного покоління фактично створили могутню державу. Створивши такий тип організації, що дав можливість для високої продуктивності, японська промисловість одержала небувалий зліт у своєму розвитку: «Не особливі властивості тіла, крові й мозку роблять японців небезпечними суперниками американських промисловців, не гроші, тому що японці бідні, не устаткування, тому що воно в японців убоге, не природні багатства, тому що їх у Японії майже немає, японська промисловість стала для нас небезпечним конкурентом тільки тому, що ми ще не доросли до того типу організації, що дає можливість для високої продуктивності...». Тобто раціональна організація стимулює високу продуктивність і тим самим виступає фактором підвищення ефективності виробництва.

Г. Емерсон, фактично вперше при обґрунтуванні раціональних принципів ефективного виробництва, почав використовувати методи системного підходу. Пізніше вони стали застосовуватись в політико-економічних і науково-технічних розробках. На думку науковця в якості глобальної мети виступає висока продуктивність, яка може бути оцінена кількісно введеними мірами ефективності виробництва, а в якості складної системи показниками ефективності роботи – тип організації промислового виробництва як фактора ефективності

виробництва.

Фундаментальні положення класичної школи згодом були розвинуті новими методами вивчення питань ефективності виробництва А.Маршаллом, Дж. Б. Кларком, В.Парето та іншими представниками неокласичної школи.

Італійський економіст Вільфредо Парето (1848-1923), якому належить теорія економічного оптимуму, задався метою пошуку оптимальних рішень в інтересах найбільшої ефективності економічної діяльності.

Він зробив спробу вирішення завдання оптимального розподілу економічних ресурсів і вироблених благ, при цьому як критерій була прийнята наступна умова: за певних умов ніхто не може поліпшити своє положення, не погіршуючи при цьому положення кого-небудь іншого. В «Підручнику політичної економії» (1906) В.Парето стверджував: «Проблема росту добробуту бідних класів скоріше проблема виробництва й збереження багатства, ніж розподілу. Найбільш вірні засоби поліпшення положення бідних класів - зробити так, щоб багатство росло швидше населення» [5]. Зростання виробництва розглядається ним як визначальний фактор підвищення добробуту населення в порівнянні з розподілом багатства. В.Парето не розкриває за рахунок чого здійснити ріст виробництва, але позначає два шляхи у вирішенні соціальної проблеми суспільства:

- збільшення обсягу виробництва;
- правильний розподіл багатства.

Визначення шляхів свідчить про досить високий рівень системності розроблюваного ним підходу. Дійсно, підвищення ефективності виробничої діяльності, що є одним з найважливіших завдань для будь-якої економічної системи, навряд чи варто розглядати як деяку абстрактну самоціль у відриві від основної мети - підвищення добробуту життя членів суспільства.

Одним із досягнень В. Парето вважається формулювання поняття суспільної максимальної корисності, відомої як «оптимум Парето» [3].

«Оптимум Парето» – такий рівноважний стан, за якого ніякий перерозподіл ресурсів чи продуктів не може поліпшити становище одного раціонального суб'єкта, не погіршивши тим самим становище іншого... Відтак рух до оптимуму пов'язаний з таким переміщенням ресурсів, яке підвищує добробут хоча б однієї особи, не погіршуючи при цьому становища інших. За умов досягнення економікою оптимуму Парето подальше покращання її найважливіших параметрів можливе лише на шляху глибоких структурних зрушень».

Парето, будучи математиком, прийшов до висновку, що мільйони рівнянь не допоможуть розрахувати всю багатогранність економічних взаємозв'язків і відносин. Численні змінні занадто рухливі і мінливі. Що ж стосується окремо взятої «економічної особи», то не варто



думати, наче б то його смаки і бажання постійно варіюються; вони відносно стабільні. Потреби обмежені розмірами ресурсів і факторів, що використовуються для виробництва [6].

Ефективність за Парето можна спостерігати на рис. 1, з якого видно, що всі точки, розташовані у фігурі OMN , характеризують неефективний розподіл ресурсів. Рух (наприклад, від точки I) у бік кривої означає поліпшення за Парето (у межах фігури LIP). Будь-яка точка (наприклад, A чи B), що розміщена на кривій MN (крива споживчих можливостей), ефективна за Парето. Рух за кривою MN означає поліпшення становища (наприклад, з ресурсами чи витратами) одного споживача при погіршенні становища інших.

Висновки Парето охоплюють такі положення:

- критерієм оптимальності служить не сумарна максимізація, а максимум користі для кожної окремої людини відповідно до наявних ресурсів і економічних можливостей;
- забезпечення економічної рівноваги – необхідна умова досягнення оптимуму. Оптимум означає, що досягнутий результат, відхилення від якого є причиною збільшення вигоди для одних і зменшення її для других. Розподіл ресурсів у суспільстві стає оптимальним за умови, якщо будь-яка зміна цього варіанта погіршує становище хоча б одного учасника економічної системи;
- збільшення виробництва одного блага, яке не спричиняє зниження виробництва будь-якого іншого блага, прийнято називати оптимумом Парето.

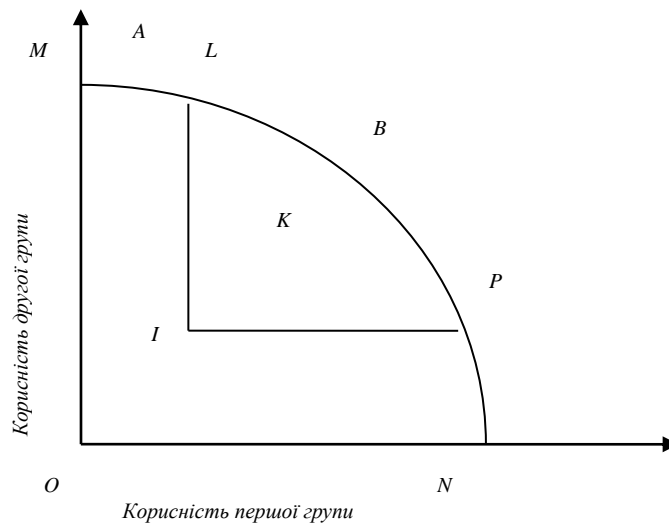


Рис. 1. Ефективність за Парето

"Ефективність за Парето" та запропонований вченим метод зіставлення споживчих переваг стали надбанням скарбниці

економічної думки, отримавши продовження у подальших дослідженнях критеріїв та обмежень ефективності, теорії споживчого вибору та проблем оптимізації.

Практична значимість «ефективності по Парето» полягає в тому, що нею обґрунтовані критерії і обмеження, які сприяють подальшому розвитку проблеми ефективності, теорії споживчого попиту та оптимізації на різних рівнях [6].

Загальні положення про внесок вчених у розвиток теорії ефективності наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Теоретичні підходи щодо розвитку теорії економічної ефективності

Автор	Наукова праця	Основні фактори, що впливають на ефективність
Т. Мен	«Багатство Англії в зовнішній торгівлі»	Розглядає фактори ефективної зовнішньої торгівлі. Прибутковість є основним критерієм процесу обміну.
А. Сміт	«Дослідження про природу й причини багатства народів»	Розглядає продуктивність праці та взаємозв'язок основних факторів виробництва. Ефективність розглядається через продуктивність в значенні результативність.
Г. Емерсон	«Ефективність як основа виробничої діяльності і заробітної плати», «Дванадцять принципів продуктивності»	Рациональна організація ведення господарської діяльності підприємства виступає як визначний фактор ефективності. Ефективність розглядається в широкому сенсі: в якості основного критерію виступає висока продуктивність.
В. Парето	«Підручник політичної економії»	Вирішення оптимального розподілу економічних ресурсів і вироблених благ. Розподіл ресурсів стає оптимальним, якщо будь-яка зміна веде до погіршення стану іншого учасника економічної системи.

ВИСНОВОК

Результати досліджень учених економістів різних поколінь свідчать про еволюцію поглядів на категорію ефективність та фактори ефективного виробництва. Дослідники ефективності розглядають її виключно з позицій свого часу та особливостей розвитку суспільства на даний період. Водночас видно, що уявлення про ефективність відрізняються багатофакторністю та системністю підходів при його формуванні.

Дослідження економічної ефективності започатковане в XVI ст., мало тривалий еволюційний розвиток, і в наш час сформувалось в складну, багатогранну, економічну категорію, завжди цікаву для науковців.



SUMMARY

Research of development and forming of theory of efficiency is conducted in labours of foreign economists of XVI-XX of item. The analysed payment of research workers is in becoming of theory of efficiency. Certain factors which influence on economic efficiency.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Корнійчук Л.Я., Татаренко Н.О., Поручник А.М., Ткаченко О. В., Кириллова Г. Ю. Історія економічних учень: Підруч. / Київський національний економічний ун-т. – К.: КНЕУ, 1999. – 562с. 2. Смит Адам. Исследование о природе и причинах богатства народов / В.С. Афанасьев (пер. с англ.). – М.: Эксмо, 2007. – 957с. 3. Герасимова С.В. Управління інвестиційною діяльністю акціонерних товариств. – К.: Знання, 2006. 4. Эмерсон Гаррингтон. Двенадцать принципов производительности. – М.: Бизнес-информ, 1997. – 198с. 5. Блауг Марк. Экономическая мысль в ретроспективе / Академия народного хозяйства при Правительстве РФ. – 4. изд. – М.: Дело ЛТД, 1994. – 687с. 6. Бертенев С.А. Экономические теории и школы. Курс лекций. М.: БЕК, 1996. – 352с.

УДК 005.591.6:537.5

*Кундєєва Г.О.,
аспірант*

Національний університет харчових технологій

СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ Й ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ М'ЯСОПЕРЕРОБНОЇ ГАЛУЗІ

Проаналізована інноваційна діяльність м'ясопереробної галузі, розглянуто модель продуктового циклу, визначена інноваційна активність м'ясопереробних підприємств

Ключові слова: життєвий цикл продукції, інноваційна діяльність, продуктова та процесова інновації, модель продуктового циклу, інноваційна активність.

ВСТУП

Стрімкий та непередбачуваний розвиток ринкового середовища, скорочення життєвого циклу продукції і технологій посилює конкуренцію між товаровиробниками. І саме інноваційна діяльність підприємств в сучасних умовах ринкової економіки дозволяє здобувати найважливіші переваги – економічну стійкість та конкурентоспроможність.

Аналізу суті та тенденцій розвитку інноваційної діяльності підприємств м'ясопереробного комплексу, і саме м'ясопереробних підприємств, присвячені наукові праці багатьох вітчизняних вчених. Галич О.М. Заїнчковський А.О., Мазуренко О.В., Місюк М.В.,

Молдаван Л.В. Крисанов Д.Ф., Драган О.І., Баль-Прилипко Л.В. та тощо акцентують увагу на необхідності системного підходу до інноваційної діяльності м'ясопродуктового комплексу країни. Саме системний підхід, який поєднує організацію науково-технічних досліджень, формування пріоритетів інноваційного пошуку, створення мотиваційного механізму для підвищення сприйнятливості м'ясопродуктового комплексу до нововведень повинен забезпечувати інноваційну конкурентоспроможність підприємств м'ясопродуктового комплексу у цілому, так і підприємств м'ясопереробної галузі в частині .

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою даної статті є аналіз сучасного стану інноваційної діяльності підприємств м'ясопереробної галузі та визначення основних тенденцій розвитку інноваційної активності підприємств (на основі моделі продуктового циклу) як складових системного підходу.

Основними завданнями, поставленими у статі є наступні:

- проаналізувати інноваційну діяльність м'ясопереробної галузі;
- виокремити модель продуктивного циклу та визначити інноваційну активність м'ясопереробних підприємств.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Загострення конкуренції, входження на національний ринок західних компаній, тенденція до створення єдиного фінансово-економічного та інформаційного простору вимагають від українських підприємств швидкого реагування на зміни ринкового середовища. Причому конкурентоздатними виявляються саме ті підприємства, які гнучко і динамічно розвиваються, застосовують новації для скорочення витрат та підвищення ефективності бізнесу.

Слід зауважити, що сьогодні підприємства м'ясопереробної галузі працюють в умовах дефіциту м'ясної сировини, високої її вартості та неможливості вибору за якістю. Досягнення високої конкурентоспроможності м'ясопереробних підприємств України у цих умовах можливо, насамперед, шляхом:

- розробки та впровадження у виробництво нових технологій;
- розробки технології раціонального оброблення, обвалки та жиловки м'яса яловичини та свинини;
- використання у виробництві як традиційної, так і нетрадиційної сировини;
- раціональності використання сировини тваринного походження;
- збільшення частки м'яса птиці у виробництві ковбас.



Усі вище зазначені фактори пов'язані з впровадженням новацій. Слід зауважити, що кількість підприємств, які займалися інноваційною діяльністю скоротилась з 27 м'ясопереробних підприємств у 2001 році до 17 у 2007 році (майже в 1,6 рази). Темпи скорочення кількості підприємств, які займалися інноваційною діяльністю вище темпів скорочення загальної чисельності м'ясопереробних підприємств. Це дає нам підставу стверджувати, що інноваційна діяльність здійснюється незначною кількістю підприємств, які мають змогу інвестувати власні кошти та кредитні. Так у 2007 році на інноваційну діяльність було інвестовано 18917,3 тис. грн. власних коштів (41,5% від загальних витрат), кредитів – 26592,3 тис. грн. (58,3%), кошти іноземних інвесторів були на рівні –98,5 тис. грн. (0,2%).

Витрати м'ясопереробних підприємств на проведення інновацій вказані в табл.1.

Аналіз статистичної звітності м'ясопереробних підприємств за досліджуваний період вказує на циклічність інвестування в інноваційну діяльність, відслідковується піднесення у 2001, 2004 і 2007 роках та рецесія – у 2005 р. Якщо в 2000 р. у структурі витрат домінували поточні витрати (понад 72%), то вже у 2006 році капітальні витрати склали понад 93%.

Найбільші витрати за видами інноваційної діяльності м'ясопереробних підприємств (табл.2) припадають на впровадження нового обладнання, їх питома вага зросла за аналізований період майже у 2 рази (з 47% у 2001р. до 88,8% у 2007 році). Наукові дослідження м'ясопереробні підприємства здійснювали активно тільки у 2003 році що, на нашу думку, було пов'язано зі значним зростанням обсягів виробництва. Починаючи с 2004 р. підприємства м'ясопереробної галузі взагалі не займалися таким видом інноваційної діяльності. Тільки у 2007 році м'ясопереробні підприємства почали здійснювати науково-дослідні розробки, але їх частка в загальному обсязі становить мізерну величину – 0,9%. Аналіз за видами інноваційної діяльності підприємств м'ясопереробної галузі показав, що для 61,2% підприємств інноваційна діяльність полягає в придбанні нового устаткування, для 1,5% підприємств – у придбанні нових технологій і для 1,8% підприємств – у виробництві нового продукту.



Таблиця 1

Динаміка витрат на інноваційну діяльність підприємствами м'ясопереробної галузі

Показники	Роки															
	2000		2001		2002		2003		2004		2005		2006		2007	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
Загальна сума витрат	12197,9	100,0	29748,9	100,0	26928,1	100,0	28902,7	100,0	34960,2	100,0	3698,0	100,0	15325,9	100,0	45608,0	100,0
у % до 2000р.	-	100,0	243,9	-	220,8	-	236,9	-	286,6	-	30,3	-	125,6	--	-	-
У % до попереднього року	100,0	-	243,9	-	90,5	-	107,3	-	121,0	-	10,6	-	414,4	-	-	-
у тому числі:																
Поточні витрати	8816,6	72,3	19922,9	67,0	4337,3	16,1	3684,7	12,8	1812,5	8,9	1091,7	29,5	990,0	6,5	430,7	0,9
у % до 2000р	-	-	226,0	-	49,2	-	41,8	-	20,6	-	12,4	-	11,2	-	40509,2	88,8
У % до попереднього року	-	-	-	-	21,8	-	85,0	-	49,2	-	60,2	-	90,7	-	4668,2	10,2
Капітальні вкладення	3381,3	27,7	9826,0	33,0	22590,8	83,9	25218,0	87,3	33147,7	81,1	2606,3	70,5	14335,9	93,5	-	-
у % до 2000р	-	-	290,6	-	668,1	-	745,8	-	980,3	-	77,1	-	424,0	-	-	-
У % до попереднього року	-	-	-	-	229,9	-	111,6	-	131,4	-	7,9	-	550,0	-	-	-

Джерело: розраховано автором на основі даних Держкомстату [1]



Таблиця 2

Динаміка витрат за видами інноваційної діяльності підприємствам м'ясопереробної галузі

Показники	Роки													
	2001		2002		2003		2004		2005		2006		2007	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
Дослідження і розробки (без амортизації)	17,9	0,1	43,6	0,2	2280,5	7,9	0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-	-
Придбання прав на патенти, ліцензії на використання винаходів, корисних моделей, промислових зразків	0	0,0	13,1	0,1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Технологічна підготовка виробництва	3387,2	11,4	1367,2	5,1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Виробниче проектування, інші види підготовки виробництва для випуску нових продуктів, впровадження нових методів їх виробництва	-	-	-	-	482,8	1,7	45,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	-	-
Придбання безпатентних ліцензій, ноу-хау, технологій тощо	22,9	0,1	5,0	0,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Придбання нових технологій	-	-	-	-	310,5	1,1	18,9	0,1	20,0	0,5	0,0	0,0	-	-
Машини, обладнання, установки, інші основні фонди та капітальні витрати, пов'язані із упровадженням інновацій	13984,2	47,0	24885,3	92,4	25395,0	87,9	33810,6	96,7	3540,8	95,7	14335,9	93,5	40509,2	88,8
Маркетинг, реклама	107,7	0,4	375,1	1,4	350,8	1,2	1085,7	3,1	127,2	3,4	958,1	6,3		0,0
інші витрати	12229,0	41,1	238,8	0,9	83,2	0,3	-	-	10,0	0,3	31,9	0,2	4668,2	10,2
Внутрішні науково-дослід. розробки	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	338,0	0,7
Придбані науково-дослід. розробки	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	6,7	0,0
Придбано нових зовнішніх знань	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	86,0	0,2

Джерело: розраховано автором на основі даних Держкомстату [1]



Значну увагу підприємства надають вивченню нових технологій та їх впровадженню, при цьому першочерговість мають технології, які забезпечують подовження терміну зберігання продукції. Останнім часом, через велику конкуренцію на ринку м'ясопереробної продукції, наряду із класичними технологіями підприємства використовують оригінальні власні розробки. Лідери ринку пропонують масову продукцію з терміном зберігання – понад 30 діб, а у більшості підприємств масова продукція орієнтована на середні терміни зберігання – 10-15 діб. Що стосується використання оболонки для продовження терміну зберігання, то, за експертними оцінками [2], найбільш поширеними є білкові («Белкозіїн»). Це пов'язано з тим, що підприємства галузі в даний час працюють, як за загальнодержавними стандартами (ДСТУ), так і за технічними умовами ТУ [2, 3], розробленими самими виробниками і затвердженими місцевими відділеннями органів стандартизації (Держспоживстандарту та Міністерства охорони здоров'я). Хоча у процесі реєстрації ТУ здійснюється перевірка на відповідність нормативним документам та чинному законодавству, це не завадило з'явитись сотням найменувань продукції, якість якої викликає сумнів [3]. Як наслідок, багатьма підприємствами, особливо малими, грубо і безкарно порушуються технологічні цикли виробництва м'ясопродуктів та напівфабрикатів. Значна кількість ТУ при виробництві м'ясних виробів дозволяє включати в їх склад до 70% так званої м'ясної маси (пташині каркаси, перемелені в куттері, білки рослинного та тваринного походження і таке інше). Реально в окремих видах готових виробів цей відсоток сягає 90%. В СРСР використання м'ясної маси при виробництві ковбас вищого та 1 сорту заборонялось взагалі, а в ковбасі 2 сорту її було не більше 5%. [4]. У зв'язку з цим інноваційна діяльність підприємств має два основні напрямки розробки нових продуктів м'ясопереробки:

- перший – це розробка продукції не дуже високої якості, але досить дешевої, яка орієнтована на споживача з достатком нижче середнього;
- другий – це розробка високоякісної продукції з гарними смаковими якостями, але досить дорогої, яка розрахована на заможного споживача.

Ці види інноваційної діяльності, за типами інновацій, відносяться до продуктових інновацій, які включають розробку нового продукту, або послуги з метою задоволення певної потреби на ринку. Для аналізу динаміки продуктових інновацій ми скористаємось найбільш поширеною у світовій літературі з інноваційного менеджменту моделлю – моделлю продуктового циклу. Дана модель описує на рівні галузі зміну темпів продуктових та процесових інновацій протягом основних фаз розвитку певного класу продуктів [5]. Нагадаємо, що



процесова інновація – це введення нових елементів у виробничі, управлінські, організаційні, маркетингові та інші процеси які визначаються в основному внутрішніми чинниками і диктуються, головним чином, міркуваннями ефективності. Продуктова інновація – це створення нового продукту або послуги з метою задоволення певної потреби на ринку [5].

Відповідно до моделі продуктового циклу вирізняються три фази розвитку продуктового класу. На першій фазі, яка має назву «рухлива», темп продуктивних інновацій вище темпу процесових інновацій. Це означає, що поява нового класу продуктів супроводжується появою на ринку великої кількості різновидів продуктів цього класу. Шквал продуктивних інновацій закінчується з появою домінуючого дизайну. Таким чином, на першій фазі розвитку продуктів нового класу йде пошук такого продукту, який би щонайкраще задовольняв потреби кінцевого користувача.

На другій фазі розвитку продуктового класу – «проміжній» – темп продуктивних інновацій уповільнюється, а процесових збільшується і стає вищим за темп продуктивних. На цій фазі в результаті появи домінуючого дизайну зменшується різноманітність продуктів, а інноваційна діяльність концентрується на підвищенні ефективності виробництва стандартного продукту.

І, нарешті, на третій фазі розвитку продуктового класу, що має назву «визначена» або «точна» – темпи інновацій обох типів (і продуктивних, і процесових) зменшуються і їх динаміка набуває збалансованішого характеру [5].

Аналіз даних табл.3 свідчить про те, що у 2005 році інновації обох типів здійснювались майже однаковими темпами, але у 2006 році темп росту продуктивних інновацій був у 2 рази вище за темп процесових інновацій.

Таблиця 3

Динаміка кількості підприємств та витрат за типами здійснюваних інновацій м'ясопереробними підприємствами України

Типи інновацій	Кількість підприємств, які здійснюють інноваційну діяльність, од			Витрати на інноваційну діяльність					
	2004	2005	2006	2004		2005		2006	
				тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
Продуктові інновації	15	7	12	9896,0	52,1	1387,2	37,5	8285,6	54,1
Процесові інновації	7	3	9	19006,7	65,8	2310,8	62,5	7040,3	45,9

Джерело: розраховано автором на основі даних [1]



Це свідчить про те, що настає перша фаза розвитку продуктів нового класу, яка буде пов'язана зі вступом в дію закону «Про м'ясо та м'ясопродукти». Відповідно до зазначеного документа, в Україні забороняється використання в м'ясних продуктах вищого сорту м'ясної маси, білкових стабілізаторів, свинячої шкіри, харчового крохмалю, рослинного борошна, продуктів із сої і її похідних, а також харчових добавок (крім нітрату натрію, аскорбінової кислоти, аскорбінату натрію, фосфатів) і сумішей пряностей, до складу яких входять харчові добавки. При цьому використати всі ці складові дозволяється в м'ясних продуктах I сорту в розмірі не більше ніж 30% загальної маси сировини, II сорту – 40%, III – 50%. Аналіз обсягів реалізації інноваційної продукції (табл.4) свідчить про стале її зростання (винятком став 2004 рік).

Таблиця 4

**Динаміка обсягу реалізованої інноваційної продукції
м'ясопереробних підприємств**

Показники	роки						
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Обсяг реалізованої інноваційної продукції, що заново впроваджена, тис. грн	118542,0	195198,1	201706,0	153458,7	194060,4	257208,9	287230,7
у % до попереднього року	-	164,7	103,3	76,1	126,5	132,5	111,7
Продукція, що зазнала суттєвих технологічних змін, тис. грн	65523,3	149786,8	67157,6	33862,8	41498,1	30435,5	32914,4
у % до попереднього року	-	228,6	44,8	50,4	122,5	73,3	108,1
Удосконалена продукція, тис. грн	14176,4	32779,7	125765,0	102752,6	18940,1	74844,4	-
у % до попереднього року	-	231,2	383,7	81,7	18,4	395,2	-
Інша інноваційна продукція, тис. грн	11842,3	12631,6	8783,2	16843,3	133621,8	151929,0	254316,3
у % до попереднього року	-	106,7	69,5	191,8	793,3	113,7	-

Джерело: розраховано автором на основі даних [1].



Слід зауважити, що витрати на інноваційну діяльність у 2004 році були максимальні з усіх аналізованих років, але це не викликало збільшення реалізації інноваційної продукції. Різде зменшення витрат у 2005 році не спровокувало різкого падіння обсягу реалізації інноваційної продукції у цьому ж році, тому можна відмітити належність часового лагу між витратами на інноваційну діяльність та обсягом реалізації інноваційної продукції. Для визначення часового лагу між витратами на інноваційну діяльність та обсягом реалізації інноваційної продукції ми пропонуємо розглянути зміну обсягу реалізованої інноваційної продукції на 1 грн. витрат на інноваційну діяльність поточного року та попереднього (табл. 5)

Таблиця 5

Динаміка обсягу реалізованої інноваційної продукції і витрат на інноваційну діяльність

Роки	Обсяг реалізованої інноваційної продукції, тис. грн.	Обсяг витрат на інноваційну діяльність, тис. грн.	Обсяг реалізованої інноваційної продукції на 1 грн. витрат на інноваційну діяльність поточного року	Обсяг реалізованої інноваційної продукції на 1 грн. витрат на інноваційну діяльність попереднього року
2000	-	12197,90	-	-
2001	118542,0	29748,9	3,98	9,72
2002	195198,1	26928,1	7,25	6,56
2003	201706,0	28902,7	6,98	7,49
2004	153458,7	34960,2	4,39	5,31
2005	194060,4	3698,0	52,48	5,55
2006	257208,9	15325,9	16,78	69,55
2007	287230,7	45608,0	6,30	18,74

Джерело: розраховано автором на основі даних [1]

Залежність між обсягом реалізованої інноваційної продукції і витратами на цю діяльність аналізуємо за допомогою лінійної трендової моделі. Для першого випадку – це буде обсяг реалізованої інноваційної продукції на 1 грн. витрат на інноваційну діяльність в поточному році (рис. 1).

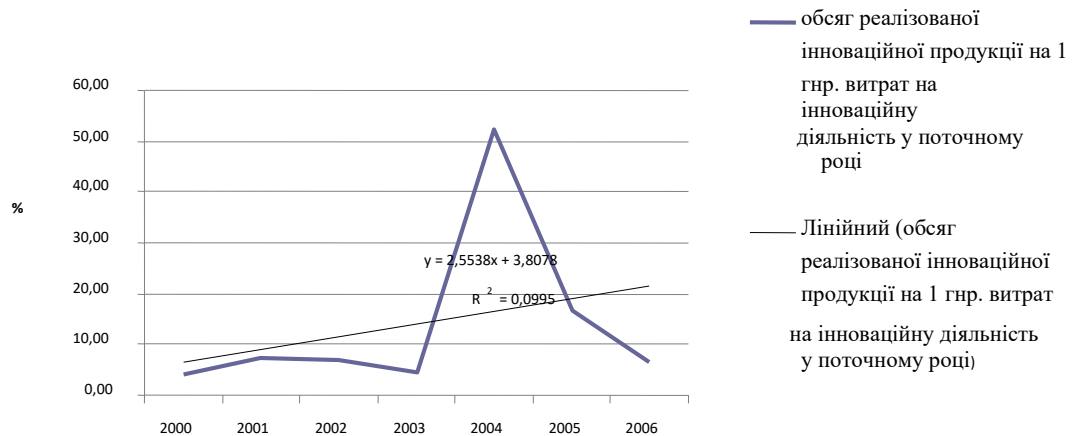


Рис. 1. Динаміка зміни обсягу реалізованої інноваційної продукції на 1 грн. витрат на інноваційну діяльність у поточному році (розраховано автором)

Для другого варіанту – це обсяг реалізованої інноваційної продукції на 1 грн. витрат на інноваційну діяльність у попередньому році (рис. 2).

Значення коефіцієнта детермінації, що оцінює частку варіації залежної змінної (обсягу реалізованої інноваційної продукції), яка пояснюється незалежною змінною (витрати на інноваційну діяльність) для другого варіанту більше майже у 2 рази, ніж для першого. Тобто обсяг реалізованої інноваційної продукції більш залежить від витрат на інноваційну діяльність у попередньому році, ніж у поточному. Виходячи з цього, ми вважаємо недоцільним використання показника, який розраховує обсяг реалізованої інноваційної продукції на 1 грн. витрат на інноваційну діяльність для аналізу інноваційної активності підприємств.

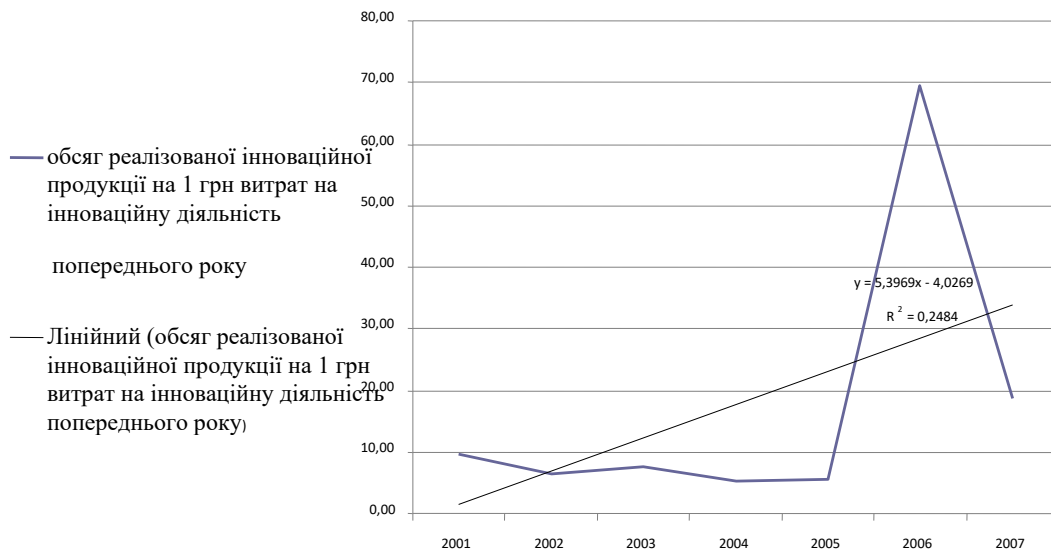


Рис.2. Динаміка зміни обсягу реалізованої інноваційної продукції на 1 грн. витрат на інноваційну діяльність у попередньому році (розраховано автором)

На наш погляд, індикатором інноваційної активності окремого підприємства слугує показник, який відображає частку реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі продаж. Індикатором інноваційної активності галузі може бути як показник, який відображає частку реалізованої інноваційної продукції галузі у загальному обсязі реалізованої інноваційної продукції промисловості, або частку реалізованої інноваційної продукції галузі у загальному обсязі реалізованої продукції галузі. Дані табл.6 свідчать про те, що м'ясопереробна галузь є інноваційно-активною, тому що частка реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі реалізованої інноваційної продукції харчової промисловості понад 5% і відстежується тенденція зростання цієї частки, особливо у 2007 році.

Таблиця 6

Інноваційна активність харчової промисловості та м'ясопереробної галузі України

	2005		2006		2007	
	Харчова промисловість	М'ясопереробна галузь	Харчова промисловість	М'ясопереробна галузь	Харчова промисловість	М'ясопереробна галузь
Кількість підприємств	221	18	240	18	341	16
всього реалізовано продукції, млн. грн	602016,9	7724,9	624796,6	8816,0	85962,8	11129,3



всього реалізовано інноваційної продукції. млн. грн.	3551,9	194,1	3393,4	257,2	1706,3	287,2
Питома вага інноваційної продукції у загальному обсязі реалізованої продукції, %	5,9	1,5	0,5	1,4	2,0	12,9
Питома вага інноваційної продукції у обсязі реалізованої інноваційної продукції, %	100,0	5,4	100,0	7,6	100,0	16,8

Джерело: складено автором на основі даних [1]

Проведемо аналіз інноваційної активності підприємств харчової промисловості і м'ясопереробної галузі за часткою інноваційної продукції у загальному обсязі реалізованої продукції (табл.7).

Таблиця 7

Інноваційна активність підприємств харчової промисловості і м'ясопереробної галузі

Показники	Роки			
	2005		2006	
	Харчова промисловість	М'ясопереробна галузь	Харчова промисловість	М'ясопереробна галузь
Кількість підприємств	221	18	240	18
у т.ч. ті, в яких частка інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої продукції становить				
До 1%	40	3	35	3
1,1-10%	96	9	67	5
10,1-25%	32	0	41	3
25,1-50%	27	1	28	2
50,1-70%	7	1	6	1



Більше 70%	25	3	19	1
------------	----	---	----	---

Джерело: складено автором на основі даних [1]

Дані табл.7 свідчать про те, що у більшості підприємств м'ясопереробної галузі, які здійснювали інноваційну діяльність, частка інноваційної продукції у загальному обсязі реалізованої продукції незначна – до 10%, що вказує на низьку інноваційну активність. Тому, на наш погляд, майбутній розвиток інноваційної активності м'ясопереробних підприємств слід пов'язувати зі співпрацею із провідними науковими інститутами.

На даний час саме біотехнологія дозволяє використовувати потенціал високоякісних харчових та біоактивних інгредієнтів для зростання виробництва м'ясопродуктів, збільшення терміну зберігання та розширення асортименту м'ясної продукції. Об'єднання м'ясопереробних підприємств та біотехнологічних фірм утворюють конкурентну структуру, яка в змозі реалізувати повний інноваційний цикл – від задуму до його комерціалізації на ринку споживчих товарів. Критерієм формування таких інтегрованих об'єднань є їх спрямованість на забезпечення можливих шляхів спільної активізації інноваційної діяльності з метою отримання додаткового прибутку.

ВИСНОВКИ

Тенденція скорочення кількості підприємств, що здійснювали інноваційну діяльність пов'язана з відсутністю власних коштів та обмеженістю кредитів. На основі аналізу динаміки витрат за видами інноваційної діяльності підприємств м'ясопереробної галузі доведено, що подальший інноваційний розвиток м'ясопереробних підприємств можливий як за рахунок впровадження нового обладнання, так і шляхом розробки нового продукту.

Аналіз інноваційної діяльності підприємств м'ясопереробної галузі за типами інновацій свідчить про те, що темпи зростання продуктових інновацій випереджають темпи зростання процесових інновацій і це може обумовити можливість виникнення нового класу продуктів у м'ясопереробній галузі.

Особливості сучасного виробництва м'ясної продукції потребує тісної співпраці з промисловою біотехнологією. Створення інтегрованої організаційної структури об'єднань дозволить виявити позитивний потенціал інноваційного розвитку як окремого підприємства, так і об'єднання в цілому.

SUMMARY

The innovative activity of meat industry is analyzed. The model of productive circle is considered. The innovative activity of meat enterprises is determined.



СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Статистичний щорічник України за 2006 р./ Державний комітет статистики України. За редакцією О.Г. Осаулєнка. . – К.: Інфодиск, 2007. – С. D. 2. Пасичный В.Н. Сырокопченые и сыровяленые колбасы не только по ДСТУ /В.Н. Пасичный // Мясное Дело– 2007 – №2 – С. 33–35. 3. Если вы любите колбасу - не читайте это! / «Коммерсантъ-Украина». www.uga-report.org.ua/ 4. Фадей А. Рынок мяса и мясных продуктов Украины / А. Фадей // Мясное дело. – №5. – 2008. – С. 44– 51. 5. Абрамешин А.Е. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов / Абрамешин А.Е., Воронина Т.П., Молчанова О.П., Тихонова Е.А., Шленов Ю.В.; Под редакцией д-ра экон. наук, проф. О.П. Молчановой. – М.: Вита-Пресс, 2001. – 272 с.: ил.

УДК 339.13.637

Г.І. Лановська

аспірант кафедри фінансів

Національний університет харчових технологій

ВПЛИВ СИРОВИННОЇ БАЗИ НА РОЗВИТОК ВИРОБНИЦТВА М'ЯСОПРОДУКТІВ В УКРАЇНІ

Досліджено питання формування сировинної бази та її впливу на розвиток м'ясопереробного виробництва в Україні.

Ключові слова: споживчий ринок, м'ясо, м'ясопродукти, м'ясопереробне виробництво, тваринництво, птахівництво.

ВСТУП

Ситуація, яка склалась на ринку м'яса та м'ясопродуктів України, досить довго влаштувала всіх: владу, контролюючі органи, виробника та споживача. Однак вступ України в СОТ внесло нові правила гри на споживчому ринку, а також великий вплив на теперішню структуру виробництва м'яса та м'ясопродуктів і обов'язкові орієнтири на якісну продукцію. Тому останнім часом проблема розвитку м'ясної промисловості і накопичення вітчизняного ринку високоякісною та масово доступною м'ясною продукцією стає все більш актуальною.

Виробництво м'яса та м'ясопродуктів – один із важливих напрямів харчової промисловості України. Його розвиток залежить від вирішення ряду проблем, а саме поліпшення якості м'ясної продукції та формування конкурентного вітчизняного ринку м'яса та м'ясопродуктів. Вирішенням цього питання займалися такі дослідники, як О.В.Мазуренко, М.В.Місюк, О.А.Галич та інші, але на ринку м'яса та м'ясопродуктів України ще залишилось багато невирішених питань.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою дослідження є аналіз та вивчення проблеми задоволення потреб населення м'ясною продукцією України та формування ринку



м'яса та м'ясопродуктів.

Основним завданням дослідження є проаналізувати формування сировинної бази та її вплив на розвиток м'ясопереробного виробництва в Україні.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

М'ясна промисловість – одна із найбільш масштабніших галузей харчової промисловості, її розвиток залежить від багатьох факторів. Забезпеченість сировинною базою є одним з найвпливовіших важелів для виробництва м'яса та м'ясопродуктів, а саме наявність великої рогатої худоби, вирощування свиней, розвиток вівчарства і птахівництва. До недавнього часу вітчизняні споживачі віддавали перевагу свинині, але в минулому дуже розвинене свинарство (особливо у Вінницькій, Полтавській, Черкаській, Запорізькій, Миколаївській та Херсонській областях, у приміських зонах Києва, Харкова, Одеси і Львова) поступово занепадає. Отже слід простежити динаміку поголів'я тварин та птиці за 1990-2007 рр. та за 9 місяців 2008 року (табл.1).

З даних таблиці 1 видно, що м'ясна промисловість щоразу все більше не додержує свинини. Аналогічна ситуація із яловичиною за на 1 жовтня 2008 року чисельність великої рогатої худоби порівняно з даними попереднього місяця зменшилась на 104,9 тис. голів або на 1,8 % і склала 5797,7 тис. голів (1 вересня 2008 року – 5902,6 тис. голів). Але це скорочення було не на однаковому рівні по всіх регіонах України: найбільше зменшення поголів'я спостерігалось в Донецькій області на 3,3 % , а найменше в Харківській області на 0,3%. Якщо порівняти дані на 1 жовтня 2007 року то загальна чисельність великої рогатої худоби в Україні скоротилась на 549,8 тис. голів або на 8,7 % (вересень 2007 року – 6347,5 тис. голів).

Таблиця 1
Динаміка поголів'я тварин та птиці за 1990-2007 рр. та за 9 місяців 2008 року

вид	31.12. 1990	31.12. 1995	31.12. 2001	31.12. 2002	31.12. 2003	31.12. 2004	31.12. 2005	31.12. 2006	30.09. 2007	31.12. 2007	30.09. 2008	У % до 09.2007
ВРХ, тис. голів	24623	17557	9421	9108	7712	6903	6514	6175	6347,5	5491	5902,6	93
У т.ч. корови	8378	7531	4918	4716	4284	3926	3635	3347	3256	3096	3049	94
Свині, Тис. голів	19427	13144	8370	9204	7322	6466	7053	8055	8167	7020	6942	85
Птиця, млн. голів	246,1	149,8	136,8	147,4	142,4	152,8	162,0	166,5	196,7	169,3	211,3	107

Джерела[1,2,3]

Найбільша кількість великої рогатої худоби за даними Держкомстату на 1 жовтня 2008 року базується у таких областях: Вінницькій – 405,7 тис. голів; Львівській – 365,9 тис. голів та Запорізькій – 138,6 тис. голів. Співвідношення між поголів'ям ВРХ у господарствах населення та сільськими господарствами за серпень 2008 року склало 31:69.

На 1 жовтня 2008 року поголів'я свиней по Україні нараховувалось 6,942 млн. голів, що на 0,9 % більше порівняно з серпнем місяцем 2008 року (6,881 млн. голів). Але приріст свиней був нерівномірним в залежності від регіону: значне збільшення чисельності голів свиней спостерігалось в господарствах Хмельницької та Чернігівської областях на 3,2%, а найбільше зниження зафіксовано в Херсонській області – 3,4%.

Якщо порівняти вересень 2008 року з аналогічним періодом 2007 року можна відмітити приріст поголів'я свиней в таких областях: Закарпатській на 2,2%; Львівській – 1,9% та Рівненській – 1,6%. У всіх інших областях України було відмічено скорочення чисельності голів свиней: найбільше зафіксовано в Миколаївській (35,8%) та Житомирській (32%). Отже, порівняно з 2007 роком у 2008 році поголів'я свиней у всіх категоріях господарств зменшилось на 15,8%, а співвідношення між поголів'ям свиней в господарствах населення та сільгоспвиробників склало 60:40.

За офіційними даними, чисельність поголів'я птиці у всіх категоріях господарств на 1 жовтня 2008 року нараховувало 206,904 млн. голів, що на 2,1% менше чим в попередньому місяці (вересень 2008 року – 211,342 млн. голів). Порівнюючи 2008 рік (211,342 млн. голів) з 2007 роком (196,748 млн. голів) поголів'я птиці збільшилось на 14,59 млн. голів або на 5,2%. Ріст чисельності птиці характерний для чотирьох областей, причому найбільші темпи спостерігаються в Полтавській області (5,7%). А найбільше скорочення птиці відмічено в Запорізькій області – 7,9%. За даними на 1 жовтня 2008 року найбільша кількість домашньої птиці у всіх категоріях господарств спостерігалась в наступних областях: Київській – 21877 млн. голів; Дніпропетровській – 17,387 млн. голів; Донецькій – 15,012 млн. голів та Черкаській – 15,811 млн. голів. Найменша кількість птиці зафіксовано в господарствах Чернівецької області (3,784 млн. голів). Співвідношення між поголів'ям птиці в господарствах місцевого населення та сільськогосподарських підприємствах на 2008 рік складало 56:44.

Отже слід простежити динаміку реалізації продукції тваринництва на переробні підприємства за 1990-2007 роки та за 9



місяців 2008 року і порівняти (табл. 2):

Таблиця 2

Надходження продукції тваринництва на переробні підприємства за 1990-2007рр. та за 9 місяців 2008 року, тис. т

	1990	1995	2001	2002	2003	2004	2005	2006	09.2007	2007	09.2008	У % 2008 до 2007
Худоба та птиця (у живій вазі)												
Надійшло всього у тому числі від	4609	1118	389	477	575	432	489	1088 ¹	1820,19 ¹	1330 ¹	1893 ¹	104
Сільськогосподарських підприємств	4314	872	205	219	271	249	280	349	595,1	411	922,4	155
Господарств населення	295	236	176	248	297	178	200	244	581,2	289	970,6	167
Інших господарських структур	-	10	8	10	7	5	9	29	59	54	60	102
Із загального обсягу за видами												
ВРХ	-	828	301	393	440	314	335	378	420	433	105,5	25
Свині	-	132	51	70	113	99	108	199	288	285	137,4	47
Птиця	-	44	27	3	10	10	38	505	605	604	887	147

¹ – включаючи власну вироблену продукцію переробними підприємствами
Джерела [1,2,3]

З даних таблиці 2 простежується хвилеподібний характер щодо реалізації продукції тваринництва, але продукція птиці займає поки що найкращу позицію. У вересні 2008 року порівняно з попереднім місяцем реалізація продукції тваринництва та птиці за всіма категоріями сільськогосподарських підприємств в Україні збільшилось на 13,6% і склало 212,7 тис. т (в серпні 2008 року – 187,2 тис. т). За період січень-вересень 2008 року по всіх категоріях господарств було реалізовано 1893 тис. т продукції тваринництва та птиці, а саме найбільші обсяги реалізації спостерігалися в господарствах Київської (211,7 тис. т) і Черкаської (205,7 тис. т) областях і найменше всього було реалізовано у Миколаївській області -25,9 тис. т. Якщо порівняти жовтень 2008 року з аналогічним періодом 2007 року реалізація продукції в середньому зросла на 0,4%, причому найбільший ріст відбувся в Черкаській (43,3%) та Дніпропетровській (12,6%) областях. Значне скорочення реалізованого поголів'я тварин та птиці зафіксовано в Миколаївській області на 21,5% та Одеській на 21,6%.

Виходячи з проаналізованих даних обсяг продажу великої рогатої



худоби за вересень 2008 року досяг 21,243 тис. т та середній рівень закупівельних цін складав 9271,9 грн/т. Лідерами продажу ВРХ за всіма видами реалізації були такі області: Чернігівська – 14,025 тис. т; 9396,8 грн/т та Київська – 14,477 тис. т; 8997,3 грн/т. Основні обсяги продажу великої рогатої худоби у вересні 2008 року йшли на м'ясопереробні комбінати – 62,8 тис. т від загального обсягу за середньореалізаційною ціною 10319,6 грн/т. Всього за 2008 рік за даним напрямком реалізації було продано 105,5 тис. т великої рогатої худоби. Також ВРХ продавали через ринки, приватні магазини та палатки, а саме у вересні 2008 року на рівні 10,4% за середньою ціною 9839,8 грн/т та всього за 2008 рік було продано 18,7 тис. т худоби.

Обсяг продажу свиней переробним комбінатам у вересні 2008 року складав 61,5% від загальнореалізаційного обсягу за середньою ціною 13278,7 грн/т. та в цілому за 2008 рік було реалізовано через м'ясопереробні підприємства 137,4 тис. т свинини. Також свинина продавалась через ринки, приватні магазини, палатки, а саме у вересні 2008 року було реалізовано 61,5% від загального продажу за середньореалізаційною ціною 10615,2 грн/т.

Щодо птиці то основними постачальниками стали: Київська (131,788 тис.т; 9108,7 грн/т) та Черкаська (131,604 тис. т; 9628,3 грн/т) області. Реалізація птиці переробним комбінатам нараховувала 11,3% від загального обсягу за середньореалізованою ціною 9257,6 грн/т. Всього було продано 57,9 тис.т. продукції. Домашня птиця була реалізована також через ринки, приватні магазини та палатки загальним обсягом 30,5 тис. т (у вересні 2008 року – 5,5% від загального продажу за середньореалізаційною ціною 611,3 грн/т).

На споживчих ринках України в основному реалізується охолоджене м'ясо тваринництва і птиці. Такий вид як м'ясо заморожене використовують м'ясопереробні підприємства, тому слід розглянути динаміку реалізації мороженого м'яса та виробництва ковбасних виробів (табл. 3).

Аналізуючи дані таблиці 3, ми бачимо тенденцію зниження продукції яловичини мороженої та свинини і в той же час підвищення реалізації ковбасних виробів та птиці мороженої. Обсяг реалізації м'ясопродуктів за вересень 2008 року складав 78725 т, що перевищує на 11,2% рівень попереднього місяця (серпень 2008 року – 70791т). Для багатьох видів м'ясних продуктів у цей період спостерігається підвищення, а саме у вересні 2008 року порівняно з аналогічним періодом 2007 року загальний рівень виробництва м'яса збільшився на 2,5%.

Таблиця 3
Реалізація м'ясопродукції мороженої та ковбасних виробів, за 2003-



2007рр. та 9 місяців 2008 року

вид	31.12.2003	31.12.2004	31.12.2005	31.12.2006	30.09.2007	31.12.2007	30.09.2008	У % 09.2008 До 09.2007
Яловичина, тис. т	97,9	57,0	50,1	43,9	50,19	61,5	26,3	52
Свинина, тис. т	18,9	13,9	18,0	25,4	24,5	24,0	21,85	89,2
Птиця, тис. т	38,5	39,8	57,9	90,5	90,1	90,1	94,5	104,9
Вироби ковбасні, тис. т	271	332	309	301	325	330	338	104

Збільшилось виробництво ковбасних виробів у вересні 2008 року порівняно з попереднім місяцем на 7,5%, а порівняно з вереснем 2007 року ріст склав 4%. Проаналізувавши обсяги виробництва яловичини мороженої за вересень 2008 року порівняно з 2007 роком простежується зниження продукції на 47,6%, хоча при співвідношенні вересня 2008 року з серпнем місяцем цього ж року спостерігається підвищення на 47% (вересень 2008 року -2639 т; серпень 2008 року – 2203 т). Аналогічна ситуація зі свининою мороженою: підвищення спостерігається на 48,1% між вереснем та серпнем 2008 року, а порівняно з вереснем 2007 року зниження на 10,8%. В найкращому стані серед м'ясної продукції знаходиться виробництво м'яса птиці, а саме за вересень 2008 року порівняно з попереднім місяцем збільшилось на 19,2% і склало 6167 тис. т(серпень – 5175 тис. т), а порівняно з серпнем 2007 року збільшилось на 4,9%. Виходячи з цього ми бачимо, що в 2008 році порівняно з 2007 роком підвищились обсяги виробництва ковбасних виробів та м'яса птиці, а виробництво свинини та яловичини замороженої залишається на досить низькому рівні.



Тому вітчизняні м'ясопереробні підприємства потребують імпортової сировини для завантаження власних виробничих потужностей (таблиця 4). Імпорт основних видів м'яса і м'ясопродуктів в Україну за вересень 2008 року нараховував 59,102 тис. т – це порівняно з серпнем 2008 року на 17,4% менше, але все таки у 2008 році порівняно з 2007 роком обсяги імпорту м'ясопродуктів в Україну зросли на всі види продукції.

Постачання імпортової замороженої яловичини за вересень місяць 2008 року порівняно з попереднім збільшилось на 39,7%, а порівняно з аналогічним періодом минулого року підвищилось в три рази. Вагомим постачальником замороженої яловичини в Україну в серпні 2008 року була Бразилія – 69%, надходження також були з Австралії (19%), Угорщини (10%) та Литви (2%). Середня ціна імпортової яловичини на кордоні складала 1210,1 дол/т. Найбільший об'єм імпорту яловичини був зафіксований в грудні 2005 року на рівні 7241,6 т.

Таблиця 4

Імпорт основних груп м'ясопродуктів в Україну за 2007-2008 роки

Продукція	Найбільші країни експортери	Серпень 2008 рік, тони	Вересень 2008 рік, тони	Вересень 2008 рік, тис. дол	Всього за 2008 рік, тон	Всього за аналогічний період 2007 року, тон
0201 – яловичина охолоджена	Угорщина	17,5	55,7	151,8	106,8	0,5
0202 – яловичина заморожена	Бразилія	1526,6	2132,3	2580,4	11979,6	6930,0
0203 – свинини свіжа, охолоджена або заморожена	Польща	25081,2	27715,2	68914,5	125535,6	41825,0
0207 – м'ясо та харчові продукти домашньої птиці свіжі, охолоджені або заморожені	США	42450,1	26575,8	45402,8	186295,0	108595,0



1601 – ковбасні вироби	Білорусія	1554,9	1300,2	2441,9	10097,0	5925,0
1602 – м'ясні консерви	Росія Польща	933,7	1323,7	3423,9	7993,5	51082,5
Всього		71563,95	59102,84	122915,27	342007,50	214358,00

Ще на початку 2008 року спостерігається ріст імпорту свинини в Україну, зростає також і середня ціна м'яса свинини. Найвагоміший вклад по постачанню свинини займає Польща – 37%, трішки меншим було постачання з Бразилії(25%) та Німеччини (21%). А головним постачальником м'яса птиці в серпні 2008 року були США – 61%, також надходила продукція з Німеччини(10%), Нідерландів (9%), Угорщини (5%), Бельгії (4%), Великобританії (4%) та ін. Середня ціна імпортного м'яса птиці у вересні 2008 року складала 1708,4 дол/т.

Виходячи з того, що вітчизняні м'ясопереробні підприємства не в змозі задовольнити різноманітні потреби свого споживача існує попит на імпортні ковбасні вироби та м'ясні консерви. Слід відмітити, що ковбасні вироби імпортувалися до України у вересні 2008 року порівняно з серпнем 2008 року на 16,4% менше і склали 1300,2 т, а в співвідношенні з 2007 роком простежується тенденція до зростання в 1,5 рази (вересень 2007 року – 509,4 т). Частка імпорту ковбасних виробів як і в попередньому місяці склала 2,2%. За офіційними даними, імпорт м'ясних консервів за вересень місяць нараховував 1323,7 т, порівняно з попереднім місяцем постачання даної продукції збільшились на 41% (серпень 2008 року – 933,7 т), а в порівнянні з аналогічним періодом минулого року – зменшились на 63,7% (вересень 2007 року – 3651 т). Середня митна вартість імпорту м'ясних консервів складала 2586,6 дол/т. Вагомі постачання були з Росії (20%) та Польщі (54%), також імпортувався товар із Білорусії, Бельгії, Бразилії, Угорщини та Німеччини.

Важливим фактором для розвитку тваринництва та птахівництва України є формування оптимальної кормової бази. В умовах глобальної фінансової кризи, недосконалого механізму фінансування сільськогосподарської галузі, відсутність фінансових ресурсів неодмінно призведе до зменшення обсягів оптимально збалансованих кормів (зелені корми). А отже зменшаться обсяги і до того невеликої сировинної бази м'ясної промисловості. Таким чином, для підвищення та поліпшення сировинної бази виробництва м'яса та м'ясопродуктів в Україну імпортують також живих тварин. А саме у вересні 2008 року здійснювався імпорт тварин по групах. Загальна сума імпортного постачання коней складала 675,6 тис. дол. (Бельгія, Німеччина), свиней -3,357 млн. дол. (Данія, Угорщина, Польща, Німеччина) та птиці -5,344

млн. дол. (Угорщина, Німеччина, Литва, Словачія, США, Франція та ін.).

Також слід відмітити залежність виробництва м'ясної промисловості від платоспроможності вітчизняного покупця. Досліджуючи даний аспект можна відзначити, що в 2008 році порівняно з попередніми роками 2006-2007 платоспроможний попит населення знизився на 25-40%. За даними Держкомстату у 2007 році порівняно з 2006 роком ціни на м'ясо та м'ясопродукти зросли на 34,8 %, а в 2008 році порівняно з 2007 роком на 35,9% (ціни знизились тільки на м'ясо птиці -13,6%). Важливим показником пропозиції м'яса та м'ясопродуктів є споживання м'ясних продуктів на одну особу. Згідно даних Держкомстату склалася така динаміка (рис. 1).

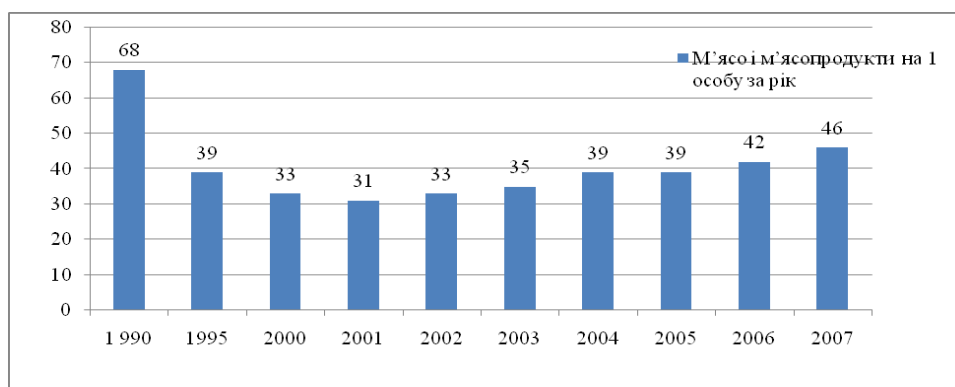


Рис. 1. Споживання м'яса та м'ясопродуктів на одну душу населення в Україні, кг

Враховуючи той факт, що в Україні показнику споживання м'яса і м'ясопродуктів на душу населення включає також тваринні жири та шпик, а не тільки пісне м'ясо (світовий рівень – обрахування тільки пісного м'яса), можна зробити висновок, що українці дотепер далекі від світового рівня, особливо розвинутих європейських країн (табл. 5)

Таблиця 5

Світове споживання м'яса та м'ясопродуктів на душу населення, кг/рік

Географічний регіон	2005	2006	2007	2007 до 2006, %
Світ	39,5	40,1	40,6	101,2
Розвинуті країни	65,4	66,1	66,8	101,1
Країни, що розвиваються	30,9	31,5	32,1	101,9

Джерело: FAQ (2007 рік)



Якщо в 2007 році в Україні 46 кг/рік (цей показник зріс порівняно з минулим роком), то в Польщі – 78 кг/рік, Німеччині 86 кг/рік, а Нідерланди (180кг/рік). Цей факт свідчить про значну обмеженість потреб вітчизняного споживача по відношенню до європейського рівня. Аналогічна ситуація склалась протягом останніх десяти років з виробництвом м'яса в Україні, яке зменшилось у 8-12 разів. Така тенденція спаду виробництва м'ясної продукції є загрозою продовольчої безпеки країни. У 2007 році виробництво м'яса та м'ясопродуктів на одну душу населення складало – 50 кг, що перевищило світовий показник (36,6 кг), але порівняно з іншими країнами світу менше у декілька разів. Наприклад, у Франції його виробляють 111,0 кг, в Угорщині – 110,1, у США – 130,5, Бельгії – 164,8, Нідерландах – 189,6, а в Данії – 377,4 кг.

ВИСНОВКИ

Виробництво м'яса та м'ясопродуктів є важливою складовою харчової промисловості України, а його розвиток залежить від вирішення ряду проблем:

- 1) забезпечення вітчизняного тваринництва кормовою базою;
- 2) селекціонування череди;
- 3) оптимізація асортименту виробництва м'ясопереробної продукції вітчизняного виробника;
- 4) безпосередня участь держави у щодо підвищення добробуту населення.

Зменшення виробництва м'яса і м'ясопродуктів позбавляє населення найцінніших продуктів харчування, а від того значно залежить демографічна ситуація, добробут населення, тривалість його життя, міцність здоров'я, працездатність та рівень загального професійного розвитку.

SUMMARY

The article investigated the formation of the raw material base and its impact on the development of meat-processing production in Ukraine.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Статистичний щорічник України за 2005 рік. 2. Статистичний щорічник України за 2006 рік. 3. Статистичний щорічник України за 2007 рік. 4. Мясное дело. – № 11. – 2008 // Ринок мяса и мясных продуктов Украины // стор. 44-53. 5. FOOT&DRINK // № 3. – 2008 // Алла Федай «С мясом хорошо, без мяса не очень» // стор. 12-25. 6. FOOT&DRINK // №9 -2008// Алла Федай «Война войной, а колбаса по расписанию»// стор. 12-22.



ЗАПРОШУЄМО АВТОРІВ ДО СПІВПРАЦІ

У Східноєвропейському університеті економіки і менеджменту видається фаховий науковий журнал «Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту» (Постанова президії ВАК №1-05/6 від 02.07.2008 р.).

Науковий журнал „Вісник СУЕМ” друкує статті за такими напрямками:

- економіка і організація,
- фінанси і кредит,
- інвестиції і ринок,
- бухгалтерський облік та аудит,
- сучасний менеджмент,
- проблеми маркетингу,
- дослідження молодих вчених.

Журнал виходить два рази на рік, статті приймаються до 15 квітня та 15 жовтня кожного року.

Вимоги до оформлення статей. Наукові статті мають бути написані українською, російською або англійською мовами у текстовому редакторі Microsoft Word 2000, обсягом від шести до десяти сторінок, роздруковані на папері формату А4 (відстань між рядками – один інтервал; основний текст: гарнітура – Times New Roman, Суг, кегль – 14; поля: ліворуч, угорі, внизу - 2см, праворуч – 1см; абзац – 1см, таблиці – 10 кегль).

У лівому кутку у горі зазначаються УДК даної теми дослідження. На наступному рядку у правому кутку сторінки над заголовком подаються ініціали і прізвище автора, написані курсивом, його науковий ступінь, вчене звання та посада за основним місцем роботи. На наступному рядку посередині сторінки великими літерами – назва статті (**жирним**).

Нижче подається анотація українською мовою (2-3 речення) та ключові слова (*курсивом*).

Основний зміст статті повинен містити наступні рубрики:

- **Вступ** (актуальність теми дослідження, аналіз останніх досліджень та публікацій)
- **Постановка завдання** (мета та завдання дослідження)
- **Результати дослідження** (основний матеріал дослідження)
- **Висновки** (короткий підсумок до статті та основні пропозиції)
- **Summary** (по закінченні статті подається анотація англійською мовою (*курсивом*)).



- Список літератури

У науковій праці допускається цитування не більше 10 джерел. На кожен позицію в списку літератури має бути посилання в тексті статті. Послідовність джерел у списку літератури повинна відповідати послідовності посилань у тексті.

До редакції автор подає статтю у роздрукованому вигляді у 2-х примірниках та в електронному вигляді (у форматі *.doc або *.rtf). Назва файлу – прізвище першого автора латинськими буквами. Матеріали можуть бути надіслані до редакції журналу через e-mail.

Автори котрі не мають наукового ступеня подають зовнішню та внутрішню рецензії на дану статтю (від кандидата та доктора наук), автори, які мають науковий ступінь кандидата наук - подають зовнішню рецензію. Окремо подаються відомості про автора (ПІБ, місце роботи, посада, науковий ступінь, вчене звання, контактна адреса, телефон).

Редакція матеріал не редагує та не несе відповідальності за подані матеріали.

Вартість публікації статті складає 10 грн. за одну повну (неповну) сторінку, а для співробітників університету – безкоштовно.

Кошти надсилати: *Отримувач:* ТОВ ВНЗ СХІДНОЄВРОПЕЙСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І МЕНЕДЖМЕНТУ Код 14204539 МФО 320478 Р/р 26000100978 ВАТ АБ «Укргазбанк» вул. Н. Левицького, 16. м. Черкаси, 18036 (*призначення платежу:* за друк статті із зазначенням прізвища автора)

Адреса редакції: 18000, Черкаси, вул. Н Левицького, 16.

Відповідальний секретар редакційної колегії Шульга Ірина Петрівна
тел. (0472) 64-72-00 (внут. 109).

e-mail: irynashylga@yandex.ru.