

2) при економічному обґрунтуванні враховано можливість різних варіантів кривих зміни дебіту свердловини;

3) з метою врахування зміни величини експлуатаційних витрат введено коефіцієнт зміни цін, який також відображає зміну витрат на заробітну плату, що дозволяє з більшою точністю визначати величину витрат у майбутніх періодах;

4) запропонований підхід є універсальним для визначення економічної ефективності робіт, що проводяться в свердловині і передбачають стабілізацію видобутку вуглеводнів;

5) такий алгоритм дозволяє виділяти приріст видобутку нафти для кожного заходу при їх комплексному і одночасному впровадженні;

6) запропонований підхід суттєво удосконалило систему планування та аналізу ефективності впровадження заходів науково-технічного прогресу у виробництво, дозволяє розробляти комплексний підхід до підвищення ефективності розробки родовищ та вдосконалення використання фонду свердловин.

7) розроблений алгоритм розрахунку може використовуватися при аналізі доцільності впровадження будь-якого підземного обладнання, при якому не передбачається збільшення видобутку нафти за рахунок дії на при вибійну зону пласта.

Практичне значення результатів проведеного дослідження полягає у тому, що запро-

поновано дієвий і простий у використанні механізм визначення ефективності і доцільності впровадження інноваційного технологічного обладнання для окремої свердловини. Розроблено інструментарій для розробки та аналізу ефективності реалізації комплексного проекту заходів із вдосконалення процесу виробництва. Усі розрахунки нами автоматизовано в межах програмного забезпечення Microsoft Excel, тобто створений нами програмний продукт сумісний із програмним забезпеченням, яке використовується нафтогазовидобувними підприємствами.

1. Атлас родовищ нафти і газу України: В 6 т./ Українська нафтогазова академія. – Львів, 1998. – Т 2. Західний нафтогазоносний регіон. – 1489 с.

2. Положення про порядок віднесення запасів нафти і газу до категорії важковидобувних та виснажених. Затверджене головою Держнафтогазпрому України 15 липня 1996 р. – К. – 3 с.

3. Эксплуатация и капитальный ремонт скважин/ www.tatnafta.com

The possibilities of the improvement to usages of the boreholes by the introduction innovation underground equipment are analyzed in the article. The actions on introducing the new technology in mining oils are offered and analyzed. The algorithm of the determination to cost-performance of the introducing the new technological equipment for stabilization of the mining oils is motivated in study, and the main advantages of its use is analyzed too.

Левандівський О.Т., Кім В.Ф.

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

Розглядаються питання фінансового забезпечення малих і середніх підприємств у сучасних умовах. Досліджуються джерела фінансових ресурсів, пропонуються заходи щодо активізації залучення коштів населення та комерційних банків, аналізується позитивний зарубіжний досвід і можливість його використання в Україні.

Ключові слова: фінансове забезпечення, кредитне забезпечення, малий та середній бізнес, фінансово-кредитні інституції.

I. Вступ. Нині все актуальнішою стає проблема розвитку малого та середнього бізне-

су з допомогою державного фінансово-кредитного регулювання. Цей напрям є особливим видом інфраструктурної підтримки регіонального підприємництва. До режиму фінансової підтримки даного сектору можна віднести бюджет як державного так і місцевого рівнів, розгалужену мережу банківської системи та небанківських (парабанківських) фінансово-кредитних установ. Також мають місце і більш гнучкі методи фінансової підтримки. Це, зокрема конструктивне застосування фінансового лізингу, венчурного інвестування.

В країнах з розвинутою ринковою економікою існує понад 200 різноманітних центрів

розвитку з фінансової підтримки малого та середнього бізнесу. Особливо розгалужена інфраструктура його підтримки діє у Канаді. Вона складається з мережі консультаційно-інформаційних установ, дорадчих органів, бізнес-інкубаторів, технопарків, бізнес-центрів. В Україні дана мережа починає тільки розвиватись. Найбільш поширеними є бізнес – центри.

Однак, незважаючи на консультаційні центри, держава по суті повинна методично делегувати банківським та небанківським фінансово-кредитним інституціям оперативні функції з підтримки малого та середнього бізнесу. Звичайно, така підтримка повинна бути в першу чергу на засадах ділового партнерства. Попри всі взаємовідносини підтримки малого та середнього бізнесу з боку фінансово-кредитних інституцій доцільно відмітити, що вітчизняна фінансово-кредитна система знаходиться у стадії ринкового розвитку. Це проявляється у високій собівартості банківських операцій, значній питомій вазі необґрунтованих витрат, низькому рівні капіталізації, інструментів та механізмів управління ризиками, а також плануванні та стратегії розвитку. Будь-який бізнес, в тому числі і банківський, залежить від ціни і якості виробничих ресурсів. Цей ресурс повинен бути якісним і, що характерно для українського бізнесу, зокрема малого та середнього, – дешевим. На жаль, на сьогоднішній час банківські ресурси є надто дорогими і в деякій мірі неякісні. Тобто вони мають зворотньо-протилежний характер для розвитку даного сектору економіки. Переважають в структурі кредитних ресурсів, як правило, дорогі залучені кошти, а це призводить до низької рентабельності активів. Доцільно звернути увагу на те, що держава повинна позитивно сприяти як банківському менеджменту, так і корпоративному управлінню, адже обмеженість банківських послуг створює певні перешкоди для кредитного партнерства між фінансово-кредитними установами та малим і середнім бізнесом.

Характерним є те, що для української фінансово-кредитної системи є надто малий асортимент фінансових послуг на відміну від розвинених ринкових країн, де він складає близько трьохсот видів цих послуг.

Проблемам розвитку малого та середнього бізнесу присвячені дослідження З.С. Вар-

налія [1], Ю.М. Воробйова[3], Н.І. Галана[4], О.Є. Кузьміна[5], О.Кужель[6], Я.В. Онищука[7], Т.В. Футала[8] та інших авторів.

II. Постановка завдання. В Україні малі підприємства працюють через нестачу професійних кадрів у середовищі підвищеного ризику та невизначеності. Таке становище змушує фахівців фінансово-кредитних установ професійно займатися бізнес – плануванням, управлінням фінансовими ресурсами та прогнозуванням. Це впливає і на ціну кредитних ресурсів. Адже, перш ніж видати кредит, потрібно не тільки дати об'єктивну оцінку фінансово-економічного розвитку на основі розробленого бізнес – проекту, але й взяти на себе певні ризики щодо кредитування малого бізнесу. Звичайно, запропонувавши такий комплекс послуг, банки не зацікавлені в кредитуванні малого та середнього бізнесу власними ресурсами через високий ризик операцій. Тому фінансова підтримка малого та середнього бізнесу повинна проводитись за рахунок коштів державного та місцевого бюджетів, а управління ними доручити банкам, як це вдало використовується у провідних розвинутих країнах. Прикладом може бути Німеччина, де коштами, які направлені з державного бюджету доручено управляти банкам, що об'єдналися в групу KfW.

III. Результати. Останнім часом почала проявляти себе жорстка конкуренція у банківській системі. З одного боку, це добре, оскільки клієнт нав'язує фінансово-кредитній установі свої потреби, тобто умови кредитування та цінові параметри щодо обслуговування, а з іншого, – це призводить до зменшення банківської мережі у конкурентній боротьбі. Але слід відмітити, у сучасних умовах банки дотримуються однакової цінової політики. Банківські відсоткові ставки практично однакові, а обслуговування клієнтів одним банком по відношенню до іншого нічим не відрізняється. Позитивом є те, що фінансово-кредитні установи почали застосовувати більш чіткі підходи до оцінки ризиків у процесі перерозподілу кредитних ресурсів. Фінансово-кредитні інституції, які будуть нехтувати співпрацею з малим та середнім бізнесом, а акцентувати свою увагу на великий бізнес, можуть стати неконкурентноспроможними. Тому сьогодні їм необхідно стрімко розширювати спектр послуг.

Держава повинна цьому сприяти, оскільки універсальність у процесі глобалізації допоможе на взаємовигідних умовах розвинути малий та середній бізнес у країні.

Принципово важливим стає економічне прогнозування і консалтинг малого та середнього бізнесу. Фінансово-кредитним інституціям необхідно бачити не тільки можливості розвитку об'єкта кредитування з позиції отримання кредиту, але прогнозувати отримання клієнтом прибутку. Така співпраця набуває стратегічного характеру і додає впевненості усім суб'єктам господарювання. Особливо це вигідно банкам, які отримують прибуток через кредитування, підприємцям, які мають ресурс для розвитку бізнесу. Добробут держави підійметься також через наповнення бюджету за рахунок податкових надходжень.

Така стратегія співпраці є важливим орієнтиром у сфері економічних відносин. Як комерційні банки так і підприємці зацікавлені у вдосконаленні законодавства. Для цього пропонується модель вибору критеріїв, які дадуть змогу фінансово-кредитним інституціям опанувати фінансові ринки у сфері малого та середнього бізнесу. Зокрема:

1. Спростити процедуру оформлення і опрацювання кредитних заявок.

2. Пристосувати асортимент фінансових продуктів і послуг на основі менеджменту і маркетингу до потреб економічного сектору.

3. Зменшити кількість документів необхідно для оформлення і надання кредитів.

4. Створити у банківській структурі окремі спеціалізовані підрозділи для обслуговування клієнтів не за видами фінансових послуг, а за сферами діяльності суб'єктів господарювання.

5. Розробити спектр інформаційної допомоги малому та середньому бізнесу для того, щоб мінімізувати ризик кредитування. Прикладом цьому можуть бути прогнози розвитку макроекономічних тенденцій, специфіка діяльності та розташування регіону, в якому збирається працювати підприємець.

6. Надавати консультаційну допомогу фінансовими інституціями малому та середньому бізнесу.

7. Створити ділові відносини між клієнтами фінансових інституцій та отримувати прибуток за рахунок збільшення чисельності транзакцій.

8. Сформувати спеціальні банківські портали для малого та середнього бізнесу.

Крім вказаних критеріїв необхідно вжити заходи з підтримки малого та середнього бізнесу, в тому числі щодо створення на території міст бізнес-центрів та бізнес-інкубаторів.

Фінансування заходів повинно здійснюватися, передусім, за рахунок коштів інвесторів, які залучаються під конкретні інвестиційні проекти, а також коштів державного бюджету, бюджету міста, міжнародних фінансових організацій, інших джерел.

Реалізація інвестиційних проектів на територіях з низькою привабливістю має супроводжуватися застосуванням механізмів державної економічної підтримки.

Створення сприятливих умов для громадян і суб'єктів малого підприємництва в отриманні мікрокредитів, у тому числі за рахунок спрощення порядку їх надання, зменшення відсоткових ставок, збільшення строків користування.

Вдосконалення механізмів державної підтримки суб'єктів малого підприємництва в отриманні кредитів та розробку національної програми кредитування.

Реформування системи банківського кредитування повинно стати одним з ключових напрямів розвитку системи державної фінансової підтримки малого і середнього бізнесу, який має включати в себе такі головні питання:

- Концентрація і збільшення обсягів бюджетної і небюджетної фінансової підтримки малого і середнього підприємництва та системи мікрокредитування широких верств населення;

- Створення гнучкої системи гарантій (поруки), що дають можливість активніше залучати до кредитування комерційні банки;

- Збільшення обсягів мікрокредитування і мікрофінансування, що відкриває можливість фінансової підтримки тим суб'єктам підприємницької діяльності, які лише розпочинають свою справу;

- Використання можливостей фінансового лізингу і франчайзингу як гнучких фінансових технологій та водночас конструктивних способів ведення підприємницької діяльності, що поєднують інтереси малого і великого підприємництва;

- Розвиток інфраструктури підтримки малого і середнього бізнесу – бізнес інкубаторів,

бізнес-центрів, наукових та інноваційних парків, консалтингових установ тощо.

Однак, попри це все, головною проблемою фінансової підтримки малого та середнього бізнесу в країні є відсутність постійного джерела фінансування державних цільових програм. Дану проблему можна вирішити тільки на законодавчому рівні. Прикладом цього може бути стаття у бюджеті, згідно з якою повинно проводитись цільове фінансування даного сектору. Наповнення цієї статті доцільно здійснювати за рахунок приватизації державних об'єктів, а також за рахунок одного відсотка від продажу зношеного обладнання. Крім того можуть бути й інші джерела.

На регіональному рівні дану проблему можна розв'язати, користуючись досвідом Великобританії, де оголошується конкурс муніципальною владою на виконання певних робіт, які необхідні для життєзабезпечення місцевої громади. Переможці отримують муніципальні замовлення і стартовий капітал з місцевих фондів на його виконання. Такий метод дає можливість не тільки управляти фінансовими ресурсами, а й ефективно використовувати з максимальною результативністю для розвитку регіону. У нас же регіональні програми з підтримки малого та середнього бізнесу у сфері мікрокредитування мають єдине джерело фінансування – місцевий бюджет. Таких фінансових ресурсів недостатньо і тому пропонуються інші джерела фінансування.

З світового досвіду можна побачити, що дворівнева банківська система не спроможна забезпечити середнє і довгострокове кредитування малого і середнього бізнесу. Для цього пропонується між двома рівнями побудувати певний структурний підрозділ (спеціальну кредитну установу), яка за рахунок державних коштів здійснюватиме кредитування з метою сприяння розвитку малого і середнього бізнесу, а не отримання комерційного прибутку. Крім того це можна робити шляхом рефінансування комерційних банків, не створюючи їм конкуренції, а навпаки – підтримувати їх фінансову базу.

Така схема дає змогу формувати взаємопов'язану систему відносин: держава обирає стратегічні напрями розвитку певних галузей економіки і при цьому сприяє їх розвитку – фінансово-кредитні інституції першого

рівня за допомогою інструментів фінансово-кредитного регулювання розподіляють бюджетні фінансові ресурси; посередницькі інституції (в тому числі комерційні банки) другого та третього рівнів ефективно вкладають грошові кошти згідно із стратегічно визначеними пріоритетами держзамовлення.

Цей взаємозв'язок дає можливість проводити ефективно фінансово-кредитне регулювання фінансових ресурсів та перерозподіляти їх між усіма ланками; зменшувати високі ризики вкладання коштів у сферу малого та середнього бізнесу. Все це мінімізує ризики, які не наважуються брати в сучасних умовах на себе комерційні банки.

В Західній Європі трирівнева фінансово-кредитна структура досить розвинулась і набула інтернаціональних масштабів. Прикладом можуть бути спеціалізовані європейські банки які об'єднались в асоціацію NEFI – мережу європейських фінансових установ з підтримки малих та середніх підприємств. Взаємодіючи з національними банківськими системами європейських держав, NEFI з 1999 року виконує політику рефінансування, надає консультаційну допомогу учасникам відносин «клієнт-банк», бере на себе функцію розподілу ризиків.

Сучасна ситуація в Україні вимагає створити інвестиційну мотивацію, а також сприятливий клімат комерційним банкам для кредитування малого та середнього бізнесу. З боку держави необхідно підвищити правову захищеність кредиторів. Як уже зазначалось, сучасні українські банки не наважуються будувати кредитні відносини з малим та середнім бізнесом на відміну від кредитування великого бізнесу. Не важко зрозуміти, що банки в умовах обмеженості власних і залучених ресурсів більше зацікавлені у співпраці з декількома великими клієнтами, ніж з багатьма маленькими, собівартість якої значно вища. Відсутні також механізми плаваючої відсоткової ставки та важелі її зміни у тому випадку, коли зростають темпи інфляції за довгостроковими кредитами. Таким чином, у довгостроковому періоді доцільно прив'язуватись до інфляційних процесів. В сучасних умовах через інфляційні коливання кредитні ставки комерційних банків суттєво перевищують дисконтну ставку НБУ.

Для розв'язання даної проблеми необхідно реформувати нормативну базу НБУ з ре-

фінансування фінансових інституцій до кредитування малого та середнього бізнесу. Крім того, створити умови для перерозподілу ресурсів. Це дасть змогу зменшити ризики у довгостроковому рефінансуванні. Особливу увагу звернути на механізм цільового рефінансування за проектами іпотечного кредитування. Не залишається поза увагою і такий фінансовий інструмент як фінансовий та оперативний лізинг. Для цього необхідно змінити законодавчі та нормативні акти з метою врегулювання лізингових операцій у сфері малого та середнього бізнесу, зокрема сплати таких платежів як ПДВ, амортизаційні відрахування тощо.

Вже сьогодні є можливість зменшити за рахунок розвитку комп'ютерних технологій адміністративні та оперативні витрати комерційних банків у співпраці з малим та середнім бізнесом. Прикладом цього може бути комплекс заходів з удосконалення відносин "клієнт-банк". Є доцільність звернути увагу і на пільгове оподаткування прибутку тих комерційних банків, які кредитують малий та середній бізнес. Для них можна створити також особливі умови обов'язкового резервування. У банківському секторі Німеччини, наприклад, до податкових пільг можна віднести: інвестиційні надбавки, які виплачуються податковим установам; спеціальні норми амортизаційних відрахувань; створення резервів прибутку, що не оподатковуються.

Недоліком в Україні є те, що комерційними банками передбачені обтяжливі і громіздкі банківські процедури кредитування, у яких вимагається страхування майна від ризику, так і сама застава. Для цього, на нашу думку, доцільно передбачити можливість надання як застави придбані у кредит приміщення, споруди, обладнання тощо. Це зробить процедури банківського кредитування більш гнучкими і надасть можливість отримати кредит широким верствам населення.

З урахуванням світового досвіду є потреба створити механізм надання державних і недержавних гарантів за кредитами з підтримки малого і середнього бізнесу. Гарантійні фонди, а також товариства взаємного гарантування дадуть можливість акумулювати кошти на центральному і регіональному рівнях. Доповненням до цього є необхідність створити спеціальні консалтин-

гові установи, кредитні бюро для підвищення взаємодовіри банків і суб'єктів господарювання.

Через невизначеність правового статусу небанківських фінансово-кредитних установ суттєво стримується процес мобілізації грошових ресурсів для фінансування малого та середнього бізнесу. Для цього є потреба у підготовці відповідних проектів регулятивних актів Держфінпослуг громадських організацій щодо нормального забезпечення та врегулювання питання оподаткування неприбуткових організацій податком на прибуток.

Для кредитних спілок можна запровадити пільговий кредит створення резерву ліквідності. Підтримка ліквідності створить умови виробити відповідну методiku кредитування малого та середнього бізнесу. Це дасть можливість розвиватись кредитному механізму, оскільки кредитні спілки - дуже динамічний інструмент фінансової підтримки малого та середнього бізнесу. Таким чином, для того, щоб розвивати кредитний рух в Україні, повинна ефективно функціонувати уніфікована державна політика підтримки небанківських фінансово-кредитних установ, а також система навчання фахівців кредитних спілок.

Однак проблемою реалізації програм державного цільового мікrokредитування малого та середнього бізнесу є дорогі фінансові ресурси, і тому, як метод у цьому питанні, може дати ефект створення при асоціаціях кредитних спілок фондів підтримки ліквідності. Такі кошти будуть необхідні не тільки для кредитування малого та середнього бізнесу, але й для програм міжнародних фінансових організацій та програм НБУ у режимі рефінансування цільових кредитів комерційних банків тощо.

Не слід залишати поза увагою фінансовий лізинг, який за своєю ефективністю рівносильний довгостроковому кредитуванню. На його долю в країнах з розвинутою економікою припадає 30% всіх інвестицій в основний капітал. Для розвитку виробництва в Україні такий вид кредитування має стати домінуючим у сфері малого та середнього бізнесу. Тому доцільно запровадити на законодавчому рівні цілу систему пільг, що мають стимулюючий характер.

IV. Висновки. Не дивлячись на проблеми фінансово-кредитного забезпечення малого

і середнього бізнесу, в Україні задіяні до реалізації відповідних цільових державних програм спеціалізовані державні фонди. Однак основним недоліком ефективного функціонування є: відсутність фінансових ресурсів, технологій роботи, недосконалість і безсистемність розроблених заходів державних цільових програм та фінансово-організаційної методики їх впровадження. До цього пропонується широко залучати громадські об'єднання підприємств та суб'єктів підприємницької діяльності, спеціалізовані експертні групи.

Це дасть можливість налагодити механізм громадського контролю за використанням бюджетних коштів через державні цільові програми, що мають прозорий, а не корумпований характер.

1. Варналій З.С. Державна політика підтримки малого підприємництва. Монографія. – К.: НІСД. – 1996;

2. Варналій З.С. Тіньова економічна діяльність підприємницьких структур: суть, оцінка масштабів та

шляхи її легалізації // Наукові праці НДФІ. – 1998. – Вип. 6. – С.26.

3. Воробйов Ю.М. Фінансовий капітал підприємств: теорія, практика, управління. – Сімферополь: Таврія. – 2002.

4. Галан Н.І. Державна підтримка малих та середніх підприємств в Європейському союзі // Фінанси України. – №5. – 2005. – С.147-154.

5. Кузьмін О.Є., Комарницький І.М. Фінансова інфраструктура для підтримки малих підприємств // Фінанси України. – №2. – 2003. – С.87-96.

6. Кузьмелюк О. Регіональні особливості підтримки малого бізнесу // Економічний часопис. – 1999. – № 7-8. – С.17-18.

7. Онищук Я.В. Фінансове забезпечення діяльності малого та середнього бізнесу // Фінанси України. – 2003. – С.51-59.

8. Футала Т.В. Залучення кредитних ресурсів підприємствами малого бізнесу в сфері торгівлі // Фінанси України. – №10. – 2003. – С.84-87.

The author examines questions of financial ensurance for small and large-scale enterprises in modern conditions, as well as investigates the sources of financial resources, suggests measures aimed at stimulating the attraction of money the population and commercial banks and analyzes the experience and its application in Ukraine.

Кондур О.С., Марчук Л.В., Смиківчук Т.В.

ЛІЗИНГ ЯК ФАКТОР ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

В статті розглянуто інститут лізингу як економічний регулятор інноваційного розвитку промислових підприємств, який активізує інноваційну діяльність, оскільки прискорює придбання та впровадження найновіших технологій, робить гнучкими відносини між виробниками і споживачами, розкриває можливості для раціонального використання фінансових ресурсів.

Ключові слова: лізинг, інновації, інноваційний лізинг, лізингова операція, оренда, кредит.

I. Вступ. Становлення та розвиток підприємництва є важливою ланкою в ланцюгу економічних реформ, які проводяться сьогодні в Україні. Економічне зростання в сучасних умовах є практично неможливим без використання інноваційної стратегії. Зарубіжний досвід показує, що ключовим фактором економічного зростання, підвищення економіки є впровадження у виробництво прогресивних технологічних інновацій.

Саме промисловість повинна стати основним споживачем створюваних технологічних інновацій. Ефективні технічні, організаційні та економічні нововведення зорієнтовані на динамічний розвиток і підвищення ефективності промислового виробництва. Вироблення інноваційної стратегії підприємств, реалізація інноваційних проектів, формування інноваційної моделі розвитку повинно базуватися на можливостях реального їх фінансово-кредитного забезпечення, пошуку джерел фінансування.

II. Постановка завдання. На сьогоднішній день промисловість України потребує значних капітальних вкладень. Це зумовлено несприятливим станом матеріально-технічної бази промислових підприємств, яка в першу чергу характеризується значною питомою вагою морально і фізично застарілого устаткування, обладнання, машин і механізмів, низькою ефективністю його використання, застарілими технологіями. Тому саме потре-