

Банківська система завжди акумулювала та розподіляла найбільші фінансові ресурси країни. З огляду на фінансову кризу в Україні, то політику НБУ доцільно було б спрямувати на обмеження певних видів кредитування (зокрема, споживчого), визначивши пріоритетні напрями, які потребують негайного фінансування. Тобто сприяти акумулюванню коштів для кредитування основних виробничих галузей економіки – профінансувати потужні підприємства і врятувати їх від банкрутства. Позитивним результатом такої політики було б уникнення «замороження» економіки та поступове виведення з кризового стану, і, як наслідок, уникнення багатьох негативних наслідків не тільки в економічній сфері, але й у соціальній.

1. Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків: Постанова Правління НБУ від 06.07.2000 р., № 279 // Офіційний вісник України. – 2000. – № 32. 2. Бугель Ю. Основні шляхи вдосконалення оцінки кредитоспроможності позичальника // Банківська справа. – 2007. – № 4. – С.54–59.

І.М. Павлов,

студент-магістр.

Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. Шкварчук Л.О.

ПЕРВИННЕ РОЗМІЩЕННЯ АКЦІЙ ЯК ДЖЕРЕЛО ФІНАНСУВАННЯ УКРАЇНСЬКИХ КОМПАНІЙ

В сучасних умовах потреба підприємств у довготривалому інвестуванні постає як ніколи гостро. Та доступність такого фінансування за кризових умов є вкрай обмеженою. Загалом суб'єкти господарювання мають декілька джерел формування інвестиційних ресурсів, які умовно поділяють на три групи: позичені, власні та залучені.

Проблеми з доступністю позикових коштів на зовнішніх фінансових ринках усе сильніше впливають на можливості та плани вітчизняних компаній. Великі довготривалі кредити стають менш доступними і дорожчими. Позичати так само легко за кордоном, як у 2007-му, українські банки вже не в змозі: вартість залучення капіталу зросла та значно знизилась доступність такого джерела.

Такий спосіб залучення позикових коштів, як випуск корпоративних облігацій, можливий лише за значної їх доходності. Але за зниження темпів зростання економіки і високої інфляції, привабливість українського ринку облігацій для іноземних інвесторів є невисокою. Отож, цей вихід із ситуації теж не стане рятівним для українського бізнесу.

За таких умов для збільшення власного капіталу доволі привабливим може стати продаж підприємствами своїх акцій. Звісно, за хорошою кон'юнктури ринку продати корпоративні права можна значно вигідніше. Проте через згадані проблеми з ліквідністю боргових інструментів та важкодоступністю кредитних позичок продаж акцій стає чи не єдиним шляхом фінансування діяльності підприємств загалом.

Зокрема, спеціалісти міжнародної консалтингової та аудиторської компанії Deloitte також вважають, що криза іпотечного кредитування може змусити українські компанії надавати перевагу радше пайовим інструментам фондового ринку, ніж борговим [1]. Очікується, що компанії, які розраховують залучити під час первинного публічного розміщення акцій (далі IPO, від англ. *Initial Public Offering*) до \$1 млрд., мають великі шанси це здійснити, навіть за теперішніх умов.

Крім того, емісія та продаж акцій для українських компаній є привабливими через такі переваги, як можливість залучення значної суми для фінансування розвитку і розширення бізнесу, формування довготермінового співробітництва зі стратегічним інвестором, використання досвіду роботи з міжнародними інвесторами та підвищення прозорості діяльності компанії. За використання капіталу, залученого шляхом продажу акцій, не потрібно сплачувати відсотки, а дивіденди сплачуються із прибутків компанії. Порівняно з банківським кредитом емісія і продаж акцій має ще одну перевагу – напрямки використання отриманих коштів можна змінювати відповідно до ситуації на підприємстві, а невикористані ресурси не потрібно повертати. Негативною стороною такого фінансування є лише перерозподіл частини корпоративних прав і відповідно контролю за підприємством.

Однак процес IPO потребує багатьох структурних, управлінських та культурних змін. Репутація компанії, прозорість її фінансової й управлінської систем – наріжний камінь будь-якого успішного IPO. Щоб вийти на міжнародний ринок, компанія повинна змінити систему корпоративного управління, включно з фінансовою та управлінською звітністю.

Серйозними перешкодами для здійснення IPO можуть стати висока вартість лістингу (зокрема на Лондонській фондовій біржі – 10 % від суми емісії) і можлива нестабільність цін на акції [2]. Крім того, згідно з українським законодавством, вітчизняні юридичні особи повинні випускати акції в національній валюті. Також українська компанія не може розмішувати більше 25 % акцій за кордоном. Такі вимоги створюють додаткові перешкоди та подовжують тривалість і знижують ефективність процесу [3].

Для ефективного розвитку ринку первинних розміщень важливо створити стабільні й передбачувані правила відносин бізнесу і влади, законодавчу основу для захисту прав власності. Не менш важливою умовою для розвитку IPO буде створення ефективної інфраструктури українського фондового ринку. Ну і, нарешті, необхідно завершити формування сприятливого законодавчого середовища фондового ринку, в якому проведення IPO буде ефективним для емітентів і привабливим для інвесторів.

1. Власенко В. Вийти на IPO українським підприємствам допоможе світова криза // Інтернет-видання «Економічна правда», 11.03.2008. 2. Едвардс Дж. Лондонська фондова біржа не підніматиме вартості послуг по виходу на IPO // Інтернет-видання «Український Бізнес Ресурс», 26.06.2008. 3. Мельничук Л. Початок історії українських IPO: погляд із Лондона // Дзеркало тижня. – 2006. – № 22.

Ю.Я. Панчук,

студент-бакалавр.

Науковий керівник – асист. Мужеляк М.М.

ЗНЕЦІНЕННЯ УКРАЇНСЬКОЇ ГРИВНІ В ПЕРІОД ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

Сьогодні найбільш актуальним питанням, яке обговорюється як владними державними структурами, так і пересічними громадянами, є фінансова криза в державі. Вона, своєю чергою, призводить до зміни обсягів грошової маси в обігу, а також, як наслідок, до знецінення національної грошової одиниці – гривні.