

*Управління
розвитком
Харківський національний
економічний університет*

Збірник наукових статей

видається 2 рази на рік

№ 2, 2009

Харків. Вид. ХНЕУ, 2009

Засновник і видавець

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Реєстраційний номер свідоцтва КВ №5948 від 19 березня 2002 р.

Затверджено на засіданні вченої ради університету.

Протокол №7 від 12.01.2009 р.

Редакційна колегія

Пономаренко В. С. — докт. екон. наук, професор (головний редактор)

Афанасьєв М. В. — канд. екон. наук, професор

Внукова Н. М. — докт. екон. наук, професор

Грігорян Г. М. — докт. екон. наук, професор

Гриньова В. М. — докт. екон. наук, професор

Дікань Л. В. — канд. екон. наук, професор

Дороніна М. С. — докт. екон. наук, професор

Іванов Ю. Б. — докт. екон. наук, професор

Кизим М. О. — докт. екон. наук, професор

Клебанова Т. С. — докт. екон. наук, професор

Левикін В. М. — докт. техн. наук, професор

Малярєвський Ю. Д. — канд. екон. наук, доцент

Назарова Г. В. — докт. екон. наук, професор

Орлов П. А. — докт. екон. наук, професор

Пушкар О. І. — докт. екон. наук, професор

Тридід О. М. — докт. екон. наук, професор

Українська Л. О. — докт. екон. наук, професор

Хохлов М. П. — докт. екон. наук, професор

Ястремська О. М. — докт. екон. наук, професор

Редакція збірника наукових статей

Зав. редакції **Сєдова Л. М.**

Редактори: **Грицай І. М.**

Дуднік О. М.

Комп'ютерна верстка **Сосненко Л. С.**

Адреса видавця: 61001, Україна, м. Харків, пр. Леніна, 9а

Телефони:

(057)702-03-04 — головний редактор

(057)758-77-05 — зав. редакції

E-mail: vydav@ksue.edu.ua

Відповідальність за достовірність фактів, дат, назв, імен, прізвищ, цифрових даних, які наводяться, несуть автори статей.

Рішення про публікацію статті приймає редакційна колегія. У текст статті без узгодження з автором можуть бути внесені редакційні виправлення або скорочення.

Редакція залишає за собою право їх опублікування у вигляді коротких повідомлень і рефератів.

При передрукуванні матеріалів посилання на збірник обов'язкове.

Підписано до друку 26.01.2009 р.

Формат 84×108 1/16. Папір MultiCopy.

Ум.-друк. арк. 20,0. Обл.-вид. арк. 25,2. Тираж 500 прим. Зам. № 43.

Ціна договірна.

Надруковано з оригінал-макета на Riso-6300 61001, м. Харків, пр. Леніна, 9а.

Видавництво ХНЕУ.

- © Харківський національний економічний університет, 2009
- © Видавництво ХНЕУ, 2009
- дизайн, оформлення обкладинки
- © Управління розвитком, 2009

БЮДЖЕТУВАННЯ ЯК СКЛАДОВА УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ

У період інтенсивного розвитку ринкової економіки поруч з розробкою стратегій функціонування та розвитку підприємств важливого значення набуває їх поточна фінансова реалізація. Поточна фінансова реалізація стратегії підприємства полягає в оперативному плануванні руху фінансових потоків за напрямками діяльності бізнес-одиниці та їх постійний моніторинг. Саме тому в умовах ринкової економіки набуває особливого значення фінансове планування та бюджетування як його оперативна складова. Предметом дослідження роботи виступає функціонування вітчизняних підприємств у ринковому середовищі. Об'єктом дослідження, в свою чергу, є бюджетування як інструмент оперативного управління фінансовою діяльністю підприємства в ринкових умовах. Дослідженням бюджетування на підприємстві займалась ціла низка вітчизняних вчених-економістів, а саме: А. М. Поддєрьогін, Р. А. Слав'юк, В. А. Шалахман, М. Д. Білик та ін. Ними були запропоновані наведені нижче поняття бюджетування на підприємстві.

Так, А. М. Поддєрьогін дає таке визначення бюджету: "Бюджет – це оперативний фінансовий план, що складається у формі кошторису або балансу доходів і витрат на короткостроковий період і забезпечує ефективний контроль за надходженням та витрачанням коштів на підприємстві" [1, с. 433]. Інший автор – В. А. Шалахман, у своєму визначенні бюджету підприємства наголошує, що це фінансова структура, затверджена керівництвом, яка охоплює видатки і надходження підприємства за певний проміжок часу і що він не повинен перевищувати певні встановлені ліміти, щоб не порушити фінансову рівновагу компанії [2, с. 116]. Наступний автор, М. Д. Білик, у своїй роботі характеризує бюджет як оперативний фінансовий план, що складається на короткостроковий період у формі кошторису витрат або балансу доходів і витрат, скоординований за всіма підрозділами і функціями, який забезпечує ефективний контроль за надходженням і витрачанням коштів на підприємстві та є основою для прийняття управлінських рішень [3, с. 101].

Р. А. Слав'юк розглядає бюджетування як основну складову фінансового планування та визначає його як розрахунок обсягів фінансових ресурсів за джерелами формування та напрямками використання відповідно до виробничих і маркетингових показників підприємства на плановий рік.

При порівнянні цих кількох понять можна виявити спільні риси, на яких науковців сходяться, а також ті, що кожен з них привносить від себе, надаючи, таким чином, специфіку цьому поняттю і щоразу розширюючи його визначення, тим самим, ставлячи собі за мету зробити його більш зрозумілим. Усі три терміни сходяться в тому, що бюджет підприємства — це фінансовий план у вигляді кошторису або балансу доходів і витрат на короткостроковий період. Це визначення підкреслює те, що бюджет — це документ встановленої форми, який містить певні цифрові дані, тобто зовсім не приділяється увага тому, які його цілі й функції.

Перший автор, даючи своє трактування, наголосив на тому, що бюджет забезпечує ефективний контроль за надходженням та витрачанням коштів на підприємстві. Це доповнення було правильним, але воно показувало лише один структурний елемент, що пов'язаний з цією категорією. Другий дослідник своє доповнення будує на тому, що це фінансова структура, яка затверджується керівництвом. Третій автор говорить, що це фінансовий план, скоординований за всіма підрозділами і функціями, який служить основою для прийняття управлінських рішень.

Провівши такий аналіз, можна дати більш комплексне визначення бюджету підприємства як поточного фінансового плану, що має певну структуру, в якій відображені кошториси або баланси доходів і витрат підприємства за усіма напрямками діяльності, що розробляються фінансовою службою на короткостроковий період, погоджуються з іншими підрозділами та затверджуються керівництвом з метою використання їх для прийняття оперативних управлінських рішень з метою збалансування фінансової діяльності підприємства у перспективі.

Таким чином, можна зробити висновок, що призначення бюджетування полягає, у першу чергу, у забезпеченні фінансових менеджерів підприємства повною та об'єктивною інформацією щодо джерел формування доходів підприємства та основних напрямків їх витрачання, що, у свою чергу, дозволить здійснювати оперативне управління підприємством.

Література: 1. Фінанси підприємств: Підручник / Кер. авт. кол. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. – 5-те вид., перероб. та доп. – К.: ХНЕУ, 2004. – 546 с. 2. Шалахман В. А. Впровадження бюджетування для підвищення ефективності фінансового планування на підприємстві // Регіональні перспективи. – 2001. – №4. – С. 116 – 118. 3. Білик М. Д. Бюджетування у системі фінансового планування // Фінанси України. – 2003. – №3. – С. 97 – 109. 4. Слав'юк Р. А. Фінанси підприємства: Навч. посібн. – К.: ЦУЛ, 2002. – 232 с.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ХАРАКТЕРИСТИКА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ТА ЛІКВІДНОСТІ ЯК КРИТЕРІЇВ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Діяльність підприємства (будь-якої форми власності, організаційно-правового статусу і галузевої спрямованості) в умовах ринкової економіки безпосередньо залежить від фінансового капіталу [1, с. 77].

Капітал підприємства – накопичений шляхом збереження запас економічних благ у формі грошових коштів та реальних капітальних товарів, що залучається його власниками в економічний процес як інвестиційний ресурс і фактор виробництва з метою отримання доходу, функціонування яких в економічній системі базується на ринкових принципах і пов'язане з фактором часу, ризику і ліквідності.

Поняття "структура капіталу" в найбільш загальному вигляді характеризується закордонними та вітчизняними економістами як співвідношення всіх форм власних та позичених фінансових коштів, що використовуються підприємством у процесі своєї господарської діяльності для фінансування активів [2, с. 128].

В умовах ринкової економіки для підприємств усіх форм власності й організаційно-правового статусу основними джерелами формування фінансового капіталу виступають як власні, так і позикові кошти [1, с. 77 – 79].

Важливими критеріями ефективного використання капіталу підприємства є такі поняття, як платоспроможність і ліквідність.

Поняття "ліквідність" та "платоспроможність" є складними і багатофакторними, обумовлюються економічним середовищем, у межах якого здійснюється діяльність підприємства, а також результатами його функціонування. Оцінювання ліквідності та платоспроможності дозволяє визначити, наскільки ефективно здійснюється управління структурою капіталу підприємства. Проте, як свідчать дослідження, теорія і практика аналізу ліквідності і платоспроможності в Україні знаходяться на стадії свого становлення.

Водночас, треба зауважити, що, розглядаючи ліквідність та платоспроможність, виникає проблема щодо визначення сутності цих понять. Деякі фахівці, з одного боку, ототожнюють платоспроможність з ліквідністю, а з іншого – навпаки, наголошують на нетотожності.

Так, вітчизняні науковці М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбатов, Є. В. Мних, Н. В. Тарасенко, І. І. Циглик, С. О. Кропельницька, О. І. Мозіль, Є. Є. Іонін ототожнюють платоспроможність з ліквідністю. Іноді поточна платоспроможність забезпечується ліквідністю, тобто здатністю розраховуватися за короткостроковими зобов'язаннями. Причому в цілому платоспроможність визначається як наявність у підприємства коштів для погашення ним у встановлений термін та у повному обсязі своїх зобов'язань. При цьому, деякі науковці зазначають, що платоспроможність ширше поняття, ніж ліквідність, а інші – навпаки, що ліквідність більш містке поняття [3, с. 119].

Дехто з науковців, зокрема І. А. Бланк, О. М. Бандурка, М. Я. Коробов, П. І. Орлов, К. Я. Петрова, І. Ф. Прокопенко, В. І. Ганін, З. Ф. Петряєв, вважають, що не слід ототожнювати платоспроможність та ліквідність.

Автор вважає ці поняття нетотожними, бо між ними є суттєва різниця. Ліквідність слід розглядати як механізм перетворення фінансових або матеріальних активів у грошові кошти з метою своєчасного виконання зобов'язань. А платоспроможність, у свою чергу, означає наявність у підприємства грошових коштів та їх еквівалентів, достатніх для розрахунків за кредиторською заборгованістю, що потребує негайного погашення. Основними ознаками платоспроможності є наявність в достатньому обсязі коштів на поточних рахунках та відсутність простроченої кредиторської заборгованості. Слід зазначити, що ліквідність – це засіб забезпечення платоспроможності. Якщо підприємство має недостатню ліквідність, то воно вже автоматично не буде платоспроможним.

Таким чином, управління структурою капіталу підприємства є дуже важливим процесом. Оптимальна структура капіталу сприяє фінансовій, операційній та інвестиційній діяльності підприємства, активно впливає на кінцеві результати його діяльності. Від того, як буде сформований капітал, як будуть розподілені власні та позикові кошти буде залежати ліквідність та

платоспроможність підприємства. Якщо показники ліквідності та платоспроможності будуть оптимальними, то на підприємстві буде забезпечена фінансова рівновага та фінансова стійкість, а це, в свою чергу, приведе до прибуткової діяльності.

Література: 1. Воробійов Ю. Н. Особливості формування фінансового капіталу підприємств // Фінанси України. – 2001. – №2. – С. 77 – 85. 2. Слав'юк Р. А. Структурування власного капіталу підприємств України // Фінанси України. – 2005. – №8. – С. 123 – 131. 3. Журавльова Ю. Ю. Сутність платоспроможності підприємства // Фінанси України. – 2006. – №1. – С. 116 – 120. 4. Давиденко Н. М. Ліквідність та платоспроможність як показники ефективності фінансового менеджменту підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №2. – С. 36 – 41. 5. Іонін Є. Є. Розв'язання питань методологічного обґрунтування понять "платоспроможність" і "ліквідність" // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №6. – С. 30 – 42.

УДК 336.717.061

Бондар Н. С.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ДЕПОЗИТНОЇ ПОЛІТИКИ У ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМИ РЕСУРСАМИ БАНКУ

Ресурсна база як мікроекономічний чинник впливає на ліквідність і платоспроможність комерційного банку. Масштаби діяльності комерційного банку, а, отже, і розміри доходів, які він одержує, значною мірою залежать від розмірів тих ресурсів, які банк придбає на ринку різних ресурсів і, зокрема, депозитних.

Депозитна політика — це лише одна зі складових широкого спектра політики банку, яку останній здійснює під час свого функціонування.

Як зазначають автори [1]: Р. Коцовська, В. Ричаківська, Г. Табачук, Я. Грудзевич, М. Вознюк, депозитна політика комерційного банку — це стратегія і тактика банку щодо залучення грошових коштів вкладників та інших кредиторів і визначення найефективнішої комбінації таких джерел.

Депозитна політика є важливою складовою стратегії банку в управлінні активами та пасивами, оскільки сприяє формуванню коштів для проведення активних операцій з метою отримання прибутку. Тому можна стверджувати, що банківський прибуток починає формуватися на етапі реалізації депозитної політики комерційного банку.

Оптимізація депозитної політики банку — не просте завдання, під час його вирішення необхідно врахувати цілу низку аспектів, від макроекономічних до мікроекономічних (рівень конкретного банку) показників. Депозитна політика підпорядковується загальним банківським вимогам, тобто поєднанню ліквідності, дохідності і ризику.

Специфічні критерії оптимізації депозитної політики визначаються кожним банком індивідуально (залежно від розміру банку, кваліфікації його персоналу, собівартості операцій і послуг, що ним виконуються).

Це питання розглядається у дослідженні Г. С. Панової. Вона визначає депозитну політику як "стратегію і тактику банку щодо залучення коштів вкладників та інших кредиторів і визначення найбільш ефективної комбінації джерел коштів для цього банку" [2].

Роль депозитної політики полягає у визначенні пріоритетних напрямків розвитку та удосконаленні банківської діяльності в процесі залучення й акумулювання ресурсів, розвитку депозитних операцій та підвищенні їх ефективності. З метою залучення ресурсів для своєї діяльності комерційним банкам важливо розробити стратегію депозитної політики, виходячи з цілей і завдань комерційного банку, закріплених у статуті, отримання максимального прибутку і необхідності збереження банківської ліквідності. Депозитна політика повинна, перш за все, відповідати таким вимогам: економічна доцільність; конкурентоспроможність; внутрішня несуперечність.

Основним моментом під час розробки депозитної політики є правильне формулювання мети та вибір відповідних інструментів для її реалізації. Так у роботі [3] виділено основні правила, які є основою депозитних операцій і можуть бути використані під час розробки депозитної політики:

депозитні операції організовуються таким чином, щоб сприяти одержанню банківського прибутку чи створенню умов для одержання прибутку в майбутньому;

у процесі організації варто забезпечувати розмаїтість суб'єктів депозитних операцій і сполучення різних форм депозитів;



під час здійснення банківських операцій необхідно забезпечувати взаємозв'язок і взаємоузгодженість між депозитними операціями й операціями щодо видачі позичок за термінами і сумами депозитів та кредитних вкладень;

особлива увага у процесі організації депозитних операцій має приділятися терміновим депозитам, що найбільшою мірою забезпечують підтримку ліквідності балансу банку;

під час організації депозитних операцій банк повинен прагнути до того, щоб резерви вільних (не залучених в активні операції) засобів на депозитних рахунках були мінімальні;

варто вживати заходів щодо розвитку банківських послуг і підвищення якості й культури обслуговування клієнтів, що сприяє залученню депозитів.

Виходячи зі специфіки депозитної політики, основною метою її здійснення, на думку автора, є залучення якомога більшого обсягу грошових коштів за найменшою ціною. Досягнення цієї мети фактично означатиме створення необхідних передумов і для досягнення основної мети діяльності будь-якого комерційного банку — одержання максимального прибутку. Для того щоб досягнути цієї мети, банку необхідно здійснювати планування і регулювання всіх банківських ресурсів, забезпечувати кількісну та якісну відповідності між розмірами і характером наявних у розпорядженні банку коштів та напрямками і строками кредитних вкладень.

Якісно розроблена депозитна політика, що має максимально задовольняти різноманітні цільові потреби клієнтів шляхом розробки і впровадження модифікацій окремих депозитів, передбачає встановлення детально обміркованих параметрів депозитних продуктів. Це дасть змогу залучати більшу кількість клієнтів, завойовувати нові сегменти ринку й проводити успішну конкурентну боротьбу.

Література: 1. Коцовська Р. Операції комерційних банків / Р. Коцовська, В. Ричаківська, Г. Табачук, Я. Груздевич, М. Вознюк. — К.: Львів: Б. в., 2004. — 515 с. 2. Панова Г. С. Кредитная политика коммерческого банка. — М.: ИКЦ "ДИС", 1997. — 464 с. 3. Банковское дело: Учебник / Под ред. О. И. Лаврушина. — М.: Финансы и статистика, 1998. — 576 с.

Боярчук І. С.

УДК 336.774.5

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ЗНИЖЕННЯ КРЕДИТНИХ РИЗИКІВ У ПРОЦЕСІ КРЕДИТУВАННЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ

В останні роки в умовах економічного зростання, збільшення доходів населення, підвищення його платоспроможного попиту діяльність банків стає дедалі більшою мірою соціально орієнтованою, спрямованою на надання послуг населенню, зокрема надання їм кредитів. Цей сегмент дуже цікавий як для банкірів, так і для населення. Люди отримують доступ до певних матеріальних благ уже сьогодні, а банки збільшують свої кредитні портфелі та формують клієнтську базу. Платоспроможний попит позитивно впливає на економіку України в цілому.

Аналіз сучасних тенденцій розвитку банківської системи України свідчить, що обсяги кредитування постійно зростають як в абсолютних, так і у відносних показниках. Кредитна діяльність сучасних банків досить багатогранна і включає різні форми та види позичок, наданих юридичним або фізичним особам для одержання доходів, а також банківські послуги кредитного характеру. У процесі управління кредитною діяльністю банку об'єктами є не лише кожна окрема кредитна операція, а й сукупність усіх наданих банком кредитів з їх взаємовпливом і взаємозалежністю, тобто кредитний портфель банку.

Сукупність усіх кредитів, наданих банком для одержання доходів, формує кредитний портфель. Обсяг кредитного портфеля оцінюється за балансовою вартістю всіх кредитів банку, у тому числі прострочених, пролонгованих, сумнівних. У структурі банківського балансу кредитний портфель розглядається як одне ціле та складова активів банку, котра характеризується показниками дохідності та відповідним рівнем ризику.

Дохідність і ризик — основні параметри управління кредитним портфелем банку. За співвідношенням цих показників визначається ефективність кредитної діяльності банку [1, с.125 – 126].

На сьогоднішній час кредити, надані фізичним особам, зростають, випереджаючи темпи порівняно не лише з доходами та заробітною платою працівників, а й з темпами кредитування економіки. Зі своєю величиною кредити, надані фізичним особам, дедалі більше наближаються до суми

© Боярчук І. С., 2009

вкладів залучених банками від населення. Звичайно, що збільшення обсягів операцій з фізичними особами негативно позначається на показниках прибутковості діяльності банків. Тому зі стрімким збільшення обсягів кредитування населення постає проблема зростання ризиків за зазначеними операціями, що несе загрозу фінансовій стабільності банків [2, с. 14 – 20].

Незалежно від якості кредитного портфеля та методів управління кредитним ризиком, усі банки тією чи іншою мірою стикаються з неповерненням кредитів. Проблемними кредитами називають такі, за якими своєчасно не проведено один чи кілька платежів, значно знизилась ринкова вартість забезпечення, виникли обставини, котрі викликають сумнів щодо повернення позички.

Сьогодні більшість аналітиків вважають найбільш ризиковими споживчі кредити, надані фізичним особам. Основними причинами ситуації, що склалася, на думку автора, є:

значний рівень конкуренції між банками, що зумовлює підвищення рівня ризиків з метою отримання доходів;

стрімке нарощування активних операцій (без належного економічного обґрунтування);

надання в багатьох випадках кредитів без отримання від фізичних осіб довідок про підтвердження джерел їх доходів.

На думку керівників бізнесу роздрібного кредитування, причиною такого зростання проблемних кредитів може бути те, що ринок роздрібного споживчого кредитування знаходиться на ранній стадії свого розвитку та оператори на ньому дуже молоді. Інші вважають недоліком недосконалість державних регуляторів.

На думку автора, проблема зниження кредитного ризику великою мірою залежить від досконалості застосовуваних банком методів його оцінювання. Ці методи можуть бути уніфіковані лише до певної міри, адже кожен банк має власну клієнтуру, свій сегмент ринку, галузеву специфіку, конкретні можливості. Тому необхідним є використання ряду заходів, які доцільно й необхідно застосовувати з метою зниження ступеня кредитного ризику для кожного банку.

Першим заходом має бути зниження ступеня кредитного ризику, яке здійснюється, поперше, шляхом адміністративного та економічного регулювання банківських ризиків з боку держави (в особі НБУ), а по-друге, банк здійснює передачу ризику (повністю чи частково) комусь іншому, наприклад, самому позичальнику або гаранту чи страховій компанії.

До адміністративного і економічного регулювання кредитних ризиків відносяться лімітування обсягів кредитних ризиків і створення резервів для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків. Лімітування обсягів кредитних ризиків відбувається згідно з нормативами, які НБУ встановлює банкам, до складу яких включені і нормативи кредитного ризику [3, с.13 – 17].

Максимальний розмір ризику на одного позичальника встановлюється у процентах до власного банківського капіталу, з яким співвідноситься загальна величина кредитів, виданих банком одному позичальнику або групі юридичних чи економічно пов'язаних між собою позичальників, враховуючи 100% суми позабалансових зобов'язань, виданих позичальнику (групі позичальників). Цей розмір не може перевищувати 25% власного капіталу. Економічний зміст даного показника полягає в обмеженні кредитного ризику для всього портфеля позик банку шляхом диверсифікації кредитних вкладень і недопущення надмірної концентрації заборгованості одним позичальником.

Для досягнення зазначеної мети застосовується також норматив "великих" кредитних ризиків, який визначає максимальний розмір значних позик, наданих банком. При цьому кредит одному позичальнику вважається "великим", якщо його сума (враховуючи векселі та всі позабалансові вимоги) перевищує 10% власного капіталу банку. Загальний обсяг "великих" кредитів, наданих банком, не повинен перевищувати 8-кратного розміру власних ресурсів. Обмеження обсягу значних кредитів дає змогу центральному банку впливати на якість кредитних портфелів банківських установ, спонукаючи останніх диверсифікувати позики залежно від різних клієнтів.

Наступним заходом у вирішенні проблеми зменшення кредитного ризику є передача ризику. Найпоширенішим цивільно-правовим видом передачі ризику позичальнику є застава, а передача ризику третій особі є гарантія і страхування (страховий поліс).

Застава як спосіб забезпечення повернення кредиту означає, що кредитор (банк) має право в разі невиконання боржником (позичальником) забезпеченого заставою зобов'язання одержати відшкодування з вартості заставленого майна переважно перед іншими кредиторами. Для того, щоб застава могла стати реальним забезпеченням повернення кредиту, необхідне дотримання низки економічних та юридичних вимог.

До економічних вимог відносяться: правильний вибір об'єкта застави, оцінка її вартості, визначення виду застави, організація в необхідних випадках контролю за зберіганням предметів застави.

Юридичні вимоги такі: чітке визначення прав та обов'язків заставодавця (позичальника) та заставодержателя (банку), правильне оформлення документів відповідно до виду застави, порядок реєстрації та зберігання документів щодо застави.

До основних стратегічних методів регулювання поставленої проблеми можна віднести аналіз та групування кредитів за якістю. При цьому рівень показника якості кредиту буде обернено пропорційним до рівня кредитного ризику. Він є реальною величиною, котра визначається за раніше наданими банком позиками. А також попередній аналіз платоспроможності позичальника або емітент банку.

Важливими у цьому напрямку є такі рекомендації:

1. Національному банку України ініціювати прийняття ВР закону "Про кредитні відносини", який би законодавчо врегулював усі взаємовідносини між кредиторами та боржниками.

2. Розробити механізм, який би не давав змогу банкам кредитувати фізичних осіб без наявності інформації про їх доходи (підвищення норми відрахувань у резерви).



3. Надання кредитів лише тим фізичним особам, які мають позитивну кредитну історію.
Реалізація рекомендованих вище заходів допоможе зберігати стабільність банківської системи та сприятиме зниженню ризиків у процесі кредитування фізичних осіб.

Література: 1. Примостка Л. О. Фінансовий менеджмент банку: Навч. посібн. – К.: КНЕУ, 1999. – 280 с.
2. Чавичалов І. О. Про клієнтів, ризики та пріоритети банківської системи // Дзеркало тижня. – 2005. – №18. – С. 14 – 20. 3. Васюренко О. В. Сучасні методи керування банківськими ресурсами. – Харків: Гриф, 2000. – 419 с. 4. Шпитко Є. О. Кредитний ризик комерційних банків // Економічна Правда. – 2007. – №7. – С. 12.

Бернатович Д. А.

УДК 658.14

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ РЕЗУЛЬТАТОМ ПІДПРИЄМСТВА

Фінансова діяльність як складова частина господарської діяльності підприємства повинна забезпечувати планомірні надходження й витрати фінансових ресурсів, виконання розрахункової дисципліни, досягнення раціональних пропорцій власного й позикового капіталу й найбільш ефективне його використання.

Щоб вижити в умовах ринкової економіки й не допустити банкрутства підприємства, потрібно добре знати, як управляти фінансами, якою повинна бути структура капіталу за складом й джерелами утворення, яку частку повинні займати власні кошти, а яку – позикові.

Головною метою є вирішення того, де, коли і як використати фінансові ресурси для ефективного розвитку виробництва й одержання максимуму прибутку.

Фінансовий результат – найважливіша характеристика діяльності підприємства. Вона визначає конкурентоспроможність, потенціал у діловому партнерстві, оцінює якою мірою гарантовані економічні інтереси самого підприємства і його партнерів у фінансовому й виробничому відношенні [1].

Функціонування підприємства будь-якої організаційно-правової форми визначається його здатністю створювати прибуток. Показники фінансових результатів (прибутку) характеризують абсолютну ефективність господарювання підприємства в усіх напрямках його діяльності: виробничої, збутової, постачальницької, фінансової й інвестиційної. Вони становлять основи економічного розвитку й зміцнення його фінансових відносин з усіма учасниками комерційної справи.

Щоб управляти прибутками, необхідно проводити об'єктивний систематизований аналіз формування, розподілу й використання прибутку, що дозволяє виявити резерви його зростання. Такий аналіз становить інтерес як для внутрішніх, так і зовнішніх суб'єктів, оскільки зростання прибутку визначає зростання потенційних можливостей підприємства, підвищує ступінь його ділової активності, збільшує розміри доходів засновників і власників, характеризує фінансовий стан підприємства.

Однією з найважливіших проблем розподілу прибутку є оптимальне співвідношення між часткою прибутку, що акумулюється в доходах бюджету, та часткою, що залишається у розпорядженні.

Порядок розподілу та використання прибутку на підприємстві фіксується в статуті та визначається положенням, що розроблюється відповідними підрозділами економічних служб та затверджується керівним органом підприємства. Згідно з уставом, підприємства можуть складати кошториси, що фінансуються з прибутку, або створювати фонди спеціального призначення: фонди накопичення (фонд розвитку виробництва або фонд виробничого та науково-технічного розвитку, фонд соціального розвитку) та фонди споживання (фонд матеріального заохочення).

Прибуток розподіляється між державою, власниками підприємства і самим підприємством. На підприємстві розподілу підлягає прибуток після сплати податків і виплати дивідендів. Розподіл цієї частини прибутку відображає процес формування фондів і резервів підприємства для фінансування потреб виробничого і соціального розвитку [2].

До витрат, пов'язаних з розвитком виробництва, відносять витрати на науково-дослідницькі, проектні, конструкторські та технологічні роботи, фінансування розробки нових видів продукції, витрати, пов'язані з технічним переозброєнням та реконструкцією діючого виробництва.

Розподіл прибутку на соціальні потреби включає витрати з експлуатації соціально-побутових об'єктів, фінансування будівництва об'єктів невиробничого призначення, культурно-масових заходів.

До витрат матеріального заохочення відносять заохочення за виконання особливо важливих виробничих завдань, виплата премій за створення нової техніки, витрати на матеріальну допомогу робочим та службовцям, надбавки до пенсій та ін.

© Бернатович Д. А., 2009

Нерозподілений прибуток має важливе резервне значення і може використовуватись у наступні роки для покриття можливих збитків, на фінансування різноманітних витрат [3].

Зростання прибутку створює фінансову базу для самофінансування, розширеного відтворення, рішення проблем соціального й матеріального заохочення персоналу. Прибуток є також одним з найважливіших джерел формування доходів бюджету і погашення боргових зобов'язань організації перед банками, іншими кредиторами й інвесторами. Показники прибутку є найважливішими в системі оцінки результативності й ділових якостей підприємства, ступеня його надійності й фінансового благополуччя.

Таким чином, механізм розподілу прибутку повинен бути побудований таким чином, щоб сприяти підвищенню ефективності виробництва, стимулювати розвиток нових форм господарювання. Економічно обґрунтована система розподілу прибутків повинна гарантувати виконання фінансових зобов'язань перед державою і максимально забезпечувати матеріальні та соціальні потреби підприємства.

Література: 1. Тренев Н. Н. Управление финансами. – М.: Финансы и статистика, 1999. – 496 с. 2. Гриньова В. М. Финанси підприємств: Навчальний посібник / В. М. Гриньова, В. О. Корда. – 3-тє вид. – Харків: Вид. Дім "ІНЖЕК", 2004. – 432 с. 3. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник / Под. ред. Е. С. Стояновой. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Перспектива, 2001. – 656 с.

УДК 658.14

Волкова Я. О.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА

За економічним змістом фінанси є складовою економічних явищ і процесів у системи розвитку промислових підприємств. Удосконалення фінансових відносин і управління ними можна розглядати як одне з головних завдань вітчизняної економіки на сучасному етапі. Ця проблема визначає необхідність вивчення механізмів формування і використання фінансових ресурсів та стимулює пошук шляхів підвищення ефективності управління ними. Саме тому тема управління фінансовими ресурсами є дуже актуальною на сучасному етапі розвитку економіки.

Існує безліч думок стосовно визначення поняття "фінансові ресурси". Розглядом цього питання займалися багато вчених, серед яких В. О. Антонов [1], І. В. Зятковський [2], М. Я. Коробов [3], В. М. Опарін [4], В. М. Родіонова [5].

Метою дослідження є визначення найбільш точного трактування поняття "фінансові ресурси".

Автором на підставі аналізу літературних джерел уточнено поняття фінансові ресурси – це грошові фонди цільового призначення, які формуються у процесі розподілу й перерозподілу національного багатства, сукупного суспільного продукту та національного доходу і використовуються у статутних цілях підприємств.

Фінансові ресурси необхідні для виготовлення продукції, розширення, відновлення виробництва, економічного стимулювання робітників та інше, тобто для здійснення необхідного руху коштів у його виробничій діяльності.

Для ефективного управління фінансовими ресурсами обґрунтовано, по-перше, джерела формування фінансових ресурсів підприємства. По-друге, розроблена відповідна класифікація джерел формування фінансових ресурсів. Фінансові ресурси підприємства формуються за рахунок власних і притриманих до них коштів – зовнішніх власних джерел коштів та внутрішніх власних джерел коштів, а також позикових коштів. Зовнішні власні джерела коштів – фінансові інструменти власності (прості акції, привілейовані акції), установчі й пайові внески, кошти державного і місцевого бюджетів, а також позабюджетних фондів, що використовуються на безповоротній та безоплатній основі, кошти галузевих цільових фондів, що використовуються на безповоротній основі, кошти асоціацій, холдингів, які надаються на безповоротній основі, інші види безповоротного і безоплатного надання коштів. Внутрішні власні джерела коштів – амортизаційні відрахування, прибуток, інші джерела. Позикові джерела коштів – позикові кошти, які формуються за рахунок фондового ринку (різноманітні види облігацій), позикові кошти, які формуються за рахунок кредитного ринку (довгостроковий банківський кредит, довгострокові займи і кредити небанківських установ, міжбанківський кредит), позикові кошти, які формуються на ринку внесків і депозитів (банківські внески і депозити фізичних і



юридичних осіб, внески з довгострокового страхування), позикові кошти, які надаються державою та її органами (довгострокові позики і кредити держави, довгостроковий податковий кредит і податкові пільги), інші позикові кошти.

По-третє, визначений механізм управління фінансовими ресурсами підприємства та надана характеристика основним елементам фінансового механізму підприємства. Процес управління фінансовим капіталом ґрунтується на певному механізмі. Основні елементи механізму управління фінансовим капіталом:

- державне регулювання формування фінансового капіталу;
- система методів, прийомів і способів управління формуванням і відтворенням фінансового капіталу;
- система формування фінансового капіталу за рахунок власних та позикових джерел коштів;
- внутрішньогосподарське регулювання процесу формування фінансового капіталу;
- державне регулювання використання фінансового капіталу;
- система методів і прийомів управління використанням фінансового капіталу;
- система використання фінансового капіталу в процесі формування оборотних активів.

Література: 1. Антонов В. О. Фінансові ресурси підприємства // Фінанси України. – 2003. – №1. – С. 96 – 104. 2. Зятковський І. В. Фінанси підприємств. Навч. посібник. – К.: КОНДОР, 2003. – 234 с. 3. Коробов М. Я. Фінанси промислових підприємств. – К.: Либідь, 1994. – 252 с. 4. Опарін В. М. Фінанси (загальна теорія). Навч. посібн. – К.: КНЕУ, 2005. – 238 с. 5. Финансы / Под ред. В. М. Родионовой. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 432 с.

Герасимчук О. П.

УДК 658.153

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМ КАПІТАЛОМ

У сучасних умовах особливого значення набуває дослідження проблем, пов'язаних з підвищенням ефективності використання обігових коштів підприємств, тому що незалежно від форм власності, галузевих і технологічних особливостей, масштабів виробництва, руху вартості ресурсів і їх кругообігу, вони стають можливі тільки завдяки обслуговуванню цих процесів обіговими коштами.

Питанням управління оборотним капіталом присвячено багато робіт зарубіжних і вітчизняних вчених-економістів: І. Ансоффа, Б. Агропонова, Ю. Абрамова, В. Андрейчука, С. Барнгольц, П. Буніча, А. Бірмана, О. Василика, О. Гальчинського, І. Долона, А. Золотарьова, С. Калабухової, А. Ковальової, М. Крейніної, В. Міщенко, В. Перламутрова, О. Стоянової, М. Чумаченка, В. Хойсра, В. Шокуна [1 – 3]. Разом з тим, вивчення та аналіз опублікованих з даної теми праць дозволяють зробити висновок, що питання пошуку й формування концептуальних і методичних підходів щодо вирішення завдань ефективного використання обігових коштів ще недостатньо розроблені як у науковому, так і в організаційно-практичному аспектах.

Метою дослідження є розгляд теоретико-методичних основ управління оборотним капіталом та розробка пропозицій щодо вдосконалення цього процесу.

У ході дослідження послідовно вирішені такі завдання:
проведено аналіз змісту категорії "оборотний капітал";

узагальнено теоретичні основи формування обігових коштів, на яких ґрунтується вибір вагомих напрямків підвищення ефективності їх використання;

проведено критичний аналіз існуючих підходів до вирішення проблеми ефективності використання обігових коштів;

досліджено структуру обігових коштів;

визначено вплив оборотного капіталу на ефективність виробництва; розроблено нові підходи до визначення структури джерел формування обігових коштів;

визначено напрямки вдосконалення процесу управління оборотним капіталом.

Оборотний капітал – це засоби, що обслуговують процес діяльності, які беруть участь одночасно й у процесі виробництва, і в процесі реалізації продукції [4]. До оборотного капіталу відносяться: кошти у касі й на розрахунковому рахунку підприємства, короткострокова дебіторська заборгованість, ліквідні цінні папери та товарно-матеріальні запаси. Основне призначення обігових коштів підприємства полягає у забезпеченні безперервності й ритмічності процесу виробництва.

Метою політики управління оборотним капіталом є визначення обсягу й структури поточних активів, джерел їхнього покриття й співвідношення між ними, достатнього для забезпечення довгострокової виробничої й ефективної фінансової діяльності підприємства [1]. Хронічне невиконання зобов'язань перед кредиторами може призвести до розриву економічних зв'язків. Сформульована

© Герасимчук О. П., 2009

мета має стратегічний характер; не менш важливим є підтримка обігових коштів у розмірі, який оптимізує управління поточної діяльністю. З позиції повсякденної діяльності найважливішою фінансово-господарською характеристикою підприємства є його ліквідність, тобто здатність вчасно гасити короткострокову кредиторську заборгованість. Для будь-якого підприємства достатній рівень ліквідності є однією з найважливіших характеристик стабільності господарської діяльності. Втрата ліквідності несе в собі не тільки додаткові витрати, але й періодичні зупинки виробничого процесу. Якщо кошти, дебіторська заборгованість та виробничо-матеріальні запаси підтримуються на відносно низьких рівнях, тоді вірогідність неплатоспроможності або нестачі засобів для здійснення рентабельної діяльності є високою. Зі зростанням величини чистого оборотного капіталу ризик ліквідності зменшується. Безумовно, взаємозв'язок має більш складний вигляд, оскільки не всі поточні активи рівною мірою позитивно впливають на рівень ліквідності. Проте можна сформулювати найпростіший варіант керування оборотними засобами, що зводить до мінімуму ризик втрати ліквідності: чим більше перевищення поточних активів над поточними зобов'язаннями, тим менший ступінь ризику; таким чином, потрібно прагнути до нарощування чистого оборотного капіталу [5].

Зовсім інший вигляд має залежність між прибутком і рівнем оборотного капіталу. При низькому рівні оборотного капіталу виробнича діяльність не підтримується належним чином, звідси – можлива втрата ліквідності, періодичні збої в роботі й низькому прибутку. При деякому оптимальному рівні оборотного капіталу прибуток стає максимальним. Подальше підвищення величини обігових коштів приведе до того, що підприємство буде мати в розпорядженні тимчасово вільні, бездіяльні поточні активи, а також зайві витрати фінансування, що спричинить зниження прибутку. У зв'язку з цим сформульований вище варіант керування оборотними засобами, пов'язаний зі зниженням ризику ліквідності, не зовсім правильний.

Таким чином, політика управління оборотним капіталом повинна забезпечити пошук компромісу між ризиком втрати ліквідності й ефективністю роботи. Цього можна досягти вирішенням двох завдань: забезпеченням платоспроможності та забезпеченням оптимального обсягу, структури та рентабельності активів.

Виходячи з того, що у процесі виробництва вартість сировини й матеріалів повністю входить у собівартість знову створюваного товару, вертаючись до підприємця після реалізації товарів у грошовій формі (за умови, що товар був реалізований за ціною не нижче його собівартості), а кошти, отримані підприємством після реалізації товару, повинні бути знову переведені в засоби виробництва для виготовлення нової партії товару, то доцільно зменшити час виробничого циклу за рахунок впровадження інновацій у виробничий процес. Це приведе до зменшення часу одного обороту обігових коштів. За рахунок зменшення виробничого циклу підприємство зможе виробляти більше продукції, що при високому попиті приведе до збільшення доходу підприємства.

У статті розкрито сутність управління оборотним капіталом та запропоновані заходи щодо покращення цього процесу за рахунок забезпечення конкурентоспроможності та оптимального обсягу, структури і рентабельності активів, а також за рахунок зменшення тривалості виробничого циклу.

Література: 1. Кашин С. Управление оборотным капиталом // Секрет фирмы. – 2004. – №37 (76). – С. 17 – 29. 2. <http://www.dstu.dp.ua/student/zaochn/inflist/fin/fin4.htm> 3. abc.informbureau.com/html/iaidioiue_eaieoae.html 4. Калабухова С. В. Анализ и управление оборотным капиталом предприятия // dissert.com.ua/contents/p-2/33546.html 5. Глущенко В. В. Совершенствование управления оборотным капиталом промышленного предприятия / В. В. Глущенко, Я. В. Гурьева // Вісник Української академії банківської справи. – 2004. – № 1(6). – С. 3 – 6. 6. Васина А. Принципиальный подход к определению причин ухудшения финансового состояния предприятия (организации) // <http://www.management.com.ua/finance/fin020.html> 7. Капітал акціонерного товариства: принципи формування, оптимізація структури // Ринок цінних паперів. – 2002. – №9. – http://securities.org.ua/securities_journal/review.php?num=8&pub=64 8. www.yur-gazeta.com/oarticle/1674/

УДК 658.331

Беребень Д. О.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ОЦІНКА РИЗИКУ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

Якість інвестиційного проекту визначає розрив між первісною кошторисною й реальною вартістю проекту, що істотно зменшує ризик не укластися у фінансовий план.

В економічних дослідженнях вивченню проблем оцінки ризику інвестиційних проектів приділяється значна увага. Теоретичні і практичні розробки питань, пов'язаних з управлінням інвестиційним

© Беребень Д. О., 2009



процесом підприємства, знайшли відображення в наукових працях таких вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, як: Л. М. Борщ, А. Ф. Гойко, І. В. Жабровець, Г. І. Іванов, Г. В. Кравчук, Я. С. Мелкумов, О. Р. Орлова, Н. О. Татаренко, В. Г. Федоренко, Є. Й. Шиллов, В. О. Ширко та ін.

Більшість підприємств в Україні при оцінці інвестиційного проекту використовують лише нормативні значення NPV, IP, IRR, рентабельність цього проекту. Але в сучасній ринковій економіці необхідно врахувати ризикові ситуації. Для оцінки ризиків треба використовувати такі методи: аналіз чутливості, метод сценаріїв, імітаційне моделювання ризиків.

Аналіз чутливості показників зводиться до дослідження залежності деякого результуючого показника від варіації значень показників, що беруть участь у його визначенні. Іншими словами, цей метод дозволяє отримати відповіді на запитання вигляду: що буде з результуючою величиною, якщо зміниться значення деякої початкової величини? Звідси його друга назва – аналіз "що буде, якщо" ("what if" analysis). Даний метод є хорошою ілюстрацією впливу окремих початкових чинників на кінцевий результат проекту.

Але, на думку автора, недоліком даного методу є передумова про те, що зміна одного чинника розглядається ізольовано, тоді як на практиці всі економічні чинники тією чи іншою мірою корельовано.

Метод сценаріїв дозволяє поєднати дослідження чутливості результуючого показника з аналізом імовірнісних оцінок його відхилень. У загальному випадку процедура використання даного методу в процесі аналізу інвестиційних ризиків включає виконання таких кроків:

визначають декілька варіантів змін ключових початкових показників (наприклад, песимістичний, найбільш імовірнісний і оптимістичний);

кожному варіанту змін приписують його імовірнісну оцінку;

для кожного варіанта розраховують вірогідне значення критерію NPV (або IRR, PI), а також оцінки його відхилень від середнього значення;

проводиться аналіз імовірнісних розподілів отриманих результатів.

Результати імітаційного моделювання можуть бути представлені у вигляді дискретного чи неперервного закону розподілу чистої поточної вартості як випадкової величини.

Обчислюється математичне сподівання випадкової величини NPV ($m(NPV)$) та середньоквадратичне відхилення ($\sigma(NPV)$) як ступеня ризику. Із низки згенерованих альтернативних варіантів інвестиційного проекту (вважатимемо, що їх кількість дорівнює K) обирається той (k^0), для якого коефіцієнт варіації ($CV(NPV)$), як одна з компонент вектора оцінки міри ризику, досягає свого мінімального значення, тобто:

$$k^0 = \text{Arg} \min_{k=1\dots K} (CV(NPV_k)), \quad (1)$$

$$CV(NPV_k) = \frac{\sigma(NPV_k)}{m(NPV_k)}, \quad k = 1\dots K. \quad (2)$$

У багатьох випадках інвестиційний проект вважають ефективним, якщо очікуване значення $m(NPV)$ не менше за суб'єктивно заданий (нормативний) проектний рівень m^* (m^* може мати як від'ємні, так і додатні значення). Цей рівень залежить від стратегічних і тактичних цілей інвестора, від ролі, яку повинен відігравати даний проект у загальній стратегічній інвестиційній програмі тощо (у найпоширенішому випадку приймається, що $m^* = 0$). Отже, обирається той (k^0) із K альтернативних варіантів проекту, для якого:

$$k^0 = \text{Arg} \max_{k=1\dots K} m(NPV_k). \quad (3)$$

Повинна також виконуватися така умова: $m(NPV_{k^0}) \geq m^*$.

Можливий і такий випадок, коли жоден із множини варіантів Z , яка складається із K альтернативних інвестиційних проектів, не задовольняє умовам:

$$m(NPV_k) \geq m^*, k = 1, \dots, K. \quad (4)$$

У цьому разі генеруються додаткові альтернативні варіанти проекту.

Необхідно наголосити, що описані вище підходи потрібно узагальнити з урахуванням того, що показники ефективності (привабливості) інвестиційних проектів, отримані в результаті імітаційного моделювання, є випадковими величинами, котрі, як правило, мають асиметричні закони розподілу. У цих випадках для оцінювання ризику доречно враховувати лише несприятливі відхилення реалізації випадкової величини NPV від її математичного сподівання $m(NPV)$. Одним із таких показників ступеня ризику може обиратися семіваріація (SV). Для дискретної випадкової величини NPV вона обчислюється за формулою:

$$SV = \sum_{i=1}^L p_i \times d_i^2, \quad (5)$$

де L — обсяг вибірки (кількість імітаційних прогонів);

d_i — несприятливі відхилення реалізації випадкової величини від її сподіваного значення, тобто:

$$d_l = \begin{cases} 0, \text{ якщо } NPV_l \geq m(NPV) \\ NPV_l - m(NPV), \text{ якщо } NPV_l < m(NPV), l = 1, \dots, L. \end{cases} \quad (6)$$

Семіквадратичне відхилення (SSV) обчислюється за формулою:

$$SSV = \sqrt{SV}. \quad (7)$$

За аналогією із коефіцієнтом варіації вводиться також і такий показник ступеня ризику, як коефіцієнт семіваріації:

$$CSV(NPV) = \frac{SSV(NPV)}{m(NPV)}. \quad (8)$$

Таким чином, розрахувавши коефіцієнти варіації та семіваріації, можна оцінити ступень ризику інвестиційних проектів та обрати кращий варіант інвестування.

У цілому метод дозволяє отримувати достатньо наочну картину для різних варіантів реалізації проектів, а також надає інформацію про чутливість і можливі відхилення, а застосування програмних засобів типу Excel дозволяє значно підвищити ефективність подібного аналізу шляхом практично необмеженого збільшення кількості сценаріїв і введення додаткових змінних.

Усі ці методи дають змогу оцінити реальний ризик проекту та своєчасно попередити зменшення прибутку у випадку настання ризикової ситуації.

Література: 1. Борщ Л. М. Інвестиції в Україні: стан, проблеми і перспективи розвитку. – К.: Знання-Прес, 2002. – 322 с. 2. Гордиенко А. В. Инвестиции в оборотные средства – выгодно ли это? // Финансы. – 2003. – №2. – С. 46 – 50. 3. Мелкумов Я. С. Организация и финансирование инвестиций. – М.: Изд. ПРИОР, 2001 – 426 с. 4. Орлова О. Р. Инвестиции. – М.: МЗ-ПРЕСС, 2003. – 187 с. 5. Татаренко Н. О. Теорія інвестицій. – Суми: Університетська книга, 2000 – 252 с. 6. Федоренко В. Г. Инвестознавство: Підручник / В. Г. Федоренко, А. Ф. Гойко; [За наук. ред. В. Г. Федоренка. – К.: МАУП, 2002. – 408 с. 7. Шилов Є. Й. Економіка будівництва. Інвестиції та їх регулювання. Визначення ефективності інвестиційного процесу. – К.: Лібра, 2003. – 472 с. 8. Ширко В. О. Инвестиционный климат в Украине / В. О. Ширко, В. А. Адамс. – К.: Экко, 2003. – 250 с.

УДК 368.32.4

Грищенко Є. В.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ПРОБЛЕМИ ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ "ФІНАНСОВА НАДІЙНІСТЬ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ"

Цілі й завдання сучасного етапу розвитку страхового ринку України потребують удосконалення напрямів і методів економічної діяльності (найважливішим елементом якої є фінансова діяльність), методології оцінки результатів економічної діяльності страхових компаній, серед яких найважливіше місце посідає фінансова надійність.

Науково-теоретичний аналіз поняття "фінансова надійність" страхової компанії, її ролі в життєдіяльності, конкурентоспроможності – необхідний етап у розв'язанні проблем не лише на мікро-, а й на макрорівні.

Одним з актуальних завдань є запропонування сучасних методичних підходів до означеної проблеми, методики оцінки, вимірювання, аналізу фінансової стійкості, факторних складових показників фінансової діяльності.

В умовах ринкових відносин пріоритетним завданням аналізу фінансової надійності діяльності страхової компанії стає не стільки облік грошових потоків, скільки дослідження фінансово-економічного стану і його фінансової стійкості. Фінансова стійкість – одна з найважливіших характеристик стану будь-якої організації та її поведінки щодо зовнішніх і внутрішніх змін, однак досі немає



чіткого й адекватного визначення цього поняття. Здебільшого у роботах при аналізі фінансової стійкості досліджують абсолютні значення коефіцієнтів фінансової стійкості і мають на увазі під цим поняттям "статичний" стан з набором відповідних результуючих коефіцієнтів (платоспроможність, рентабельність, ліквідність). При цьому не розглядають можливу динаміку їх зміни під впливом динаміки зовнішніх або внутрішніх умов. Інакше кажучи, в економічній літературі існує суперечність, тому що саме поняття "стійкості" означає здатність відновлюватися або зберігати початковий стан [1]. У цьому випадку стійкий фінансовий стан є станом з такою здатністю, а не просто з набором показників.

В економічній літературі використовується кілька трактувань поняття "фінансова стійкість". Не заперечуючи значущості наявних визначень, можна констатувати суб'єктивність поглядів авторів і відсутність загальноприйнятого підходу до поняття "фінансова стійкість".

У роботах одних авторів визначення ґрунтується на аналізі статистичних показників – коефіцієнтів і їх критеріїв. Тобто якщо параметри діяльності і розміщення фінансових ресурсів відповідають критеріям позитивної характеристики фінансового стану, то це свідчить про фінансову стійкість підприємства [2].

За фінансовим словником "фінансова стійкість – характеристика фінансового стану підприємства. Забезпечується високою часткою власного капіталу в його загальній сумі [3].

Іншими авторами фінансова стійкість трактується як платоспроможність у часі, постійне балансування, перевищення доходів над витратами або як постійне в часі співвідношення між залученим і власним капіталом. Автори визначають фінансову стійкість страхової компанії як такий стан її фінансових ресурсів, який забезпечує платоспроможність і подальший розвиток організації в умовах ризику, пов'язаного зі страховим захистом суб'єктів ринку. Це фактично означає здатність забезпечувати свої зобов'язання, адаптуватися до рухомого ризикового середовища, реалізовуватись як страховик у ринковій економіці [1].

Дехто з авторів дає визначення фінансової стійкості на підставі законодавчих норм. У Законі України "Про страхування" сам термін "фінансова стійкість" є невизначеним. Вважається, що виконання обов'язків страховика з виплат за зобов'язаннями має забезпечуватись трьома умовами платоспроможності: наявністю сплаченого статутного фонду і гарантійного фонду страховика; створенням страхових резервів, достатніх для майбутніх виплат; перевищенням фактичного запасу платоспроможності над розрахунковим нормативним запасом платоспроможності [4].

В. А. Сухов [5] пропонує чітко розмежувати поняття фінансової стійкості, платоспроможності і ліквідності. Зокрема ліквідність розглядається як здатність підприємства розрахуватись за невідкладними зобов'язаннями, а платоспроможність – як здатність підприємства сплатити як уже подані претензії, так і ті зобов'язання, термін виконання яких ще не настав. Справедливо наголошується, по-перше, що платоспроможність є "частковим виявом фінансової стійкості страховика, оскільки відображає його здатність платити за зобов'язаннями в нормальних умовах"; а по-друге, що фінансова стійкість страховика – це "здатність виконувати прийняті зобов'язання за договорами страхування при дії несприятливих факторів, зміні економічної кон'юнктури".

С. С. Осадець [3] наводить багато в чому схоже визначення: "Фінансова надійність страховика – це його здатність виконати страхові зобов'язання, що прийняті за договорами страхування і перестраховання у разі впливу несприятливих факторів. Тому стійка фінансова надійність страхових операцій дає можливість страховикові виконати усі зобов'язання за будь-яких несприятливих обставин".

Таким чином, можна констатувати, що існує неточність, розмитість у визначенні понять фінансової стійкості і стійкого фінансового стану.

Виділяють фактори фінансової стійкості (як причина) і показники фінансової стійкості (як результат або наслідок діяльності). Фактори є рушійними силами, умовами, причинами, які визначають той чи інший показник. Розрізняють внутрішні фактори (якими може управляти сама компанія) і зовнішні (які диктуються ззовні, ринком і його кон'юктурою). Такий розподіл багато в чому умовний, оскільки один і той самий фактор у різних умовах може виступати як внутрішнім, так і зовнішнім.

Дослідивши цю проблему та декомпозивавши тлумачення терміна "фінансова надійність страховика", автором було запропоновано таке визначення: фінансова надійність страховика – це здатність страховика виконувати прийняті на себе страхові зобов'язання за договорами страхування та перестраховання, яка забезпечується розміром статутного фонду, збалансованим страховим портфелем, якісно розрахованими тарифними ставками та розміром страхових резервів.

Таким чином, наукова новизна дослідження полягає в уточненні визначення поняття "фінансова надійність страхової компанії", яке чітко відокремлює його від більш "стійких" понять, таких як "фінансова стійкість" та "платоспроможність".

Література: 1. Вовчак О. Д. Страхування: Навч. посібн. – 3-тє вид., стереотип. – Львів: "Новий світ – 2000", 2006. – 480 с. 2. Страхування: теорія та практика: Навч.-метод. посібник / За заг. ред. проф. Н. М. Внукової. – Харків: Бурун Книга, 2004. – 371 с. 3. Страхування: Підручник / Кер. авт. кол. і наук ред. С. С. Осадець. – К.: КНЕУ, 2002. – 528 с. 4. Сазонець І. Л. Послуги акціонерних страхових компаній: Навч. посібн. для студ. екон. спец. – Донецьк.: ДАУБП, 1999. – 60 с. 5. Плиса В. Й. Страхування: Навч. посібн. – К.: Каравела, 2005. – 392 с.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇХ КЛАСИФІКАЦІЯ

Основною успішної діяльності підприємства є його формування та використання фінансових ресурсів, визначення їх оптимальної структури.

Фінансові ресурси є фундаментальною категорією, що породжують безліч точок зору на їх визначення, зміст і структуру. Усі вони схожі та різняться одне від одного.

Спираючись на це, даному визначенню необхідне уточнення та доповнення. Однак існуючі поняття фінансових ресурсів відокремлюють їх від таких категорій, як "капітал", "фінансовий капітал", "грошові кошти", "робочий капітал".

В. М. Опарін визначає, що доцільним є розмежування дослідження категорії "фінансові ресурси" при класифікації їх на мікрорівні і на макрорівні. Важливість і актуальність такого зауваження пояснюється тим, що формування та використання фінансових ресурсів здійснюється на двох рівнях: державному та на рівні підприємств. При цьому фінанси підприємств займають пріоритетне становище, оскільки обслуговують процес створення, перерозподілу та кінцевого споживання валового внутрішнього продукту. Однак, визначаючи такий поділ фінансових ресурсів фактично розділяє їх на фінансові ресурси держави, виділяючи при цьому ту чи іншу основу формування цих ресурсів. Тобто підкреслюються лише часткові характеристики фінансових ресурсів. Розподіл представників обох напрямків наведено в таблиці.

Таблиця

Визначення поняття "фінансові ресурси підприємства" на макро- і мікрорівнях

Мікрорівень	Макрорівень
В. Г. Белоліпецький: "Фінансові ресурси фірми – це частина грошових коштів у формі доходу і зовнішніх надходжень, призначених для виконання фінансових зобов'язань та здійснення затрат із забезпечення розширеного відтворення" [1].	В. В. Буряковський: "Фінансові ресурси підприємств – це грошові фонди цільового призначення, які формуються в процесі розподілу й перерозподілу національного багатства, валового внутрішнього продукту, національного доходу й використовуються для здійснення уставних цілей підприємства" [2].
В. В. Буряковський: "Фінансові ресурси – це грошові кошти, що акумулюються у фондах цільового призначення для здійснення певних витрат" [2].	К. В. Павлюк: "Це грошові нагромадження і доходи, які утворюються в процесі розподілу й перерозподілу валового внутрішнього продукту й зосереджуються у відповідних фондах для забезпечення безперервності розширеного відтворення і задоволення інших суспільних потреб".
Н. В. Колчина: "Фінансові ресурси підприємства – це сукупність власних грошових доходів і надходжень ззовні (залучені й позикові кошти), призначених для виконання фінансових зобов'язань підприємства, фінансування поточних витрат і витрат, пов'язаних з розширенням виробництва" [3].	В. К. Сенчагов: "Фінансові ресурси народного господарства – це сукупність грошових нагромаджень, амортизаційних відрахувань та інших грошових коштів, які формуються у процесі створення розподілу та перерозподілу суспільного продукту"
В. М. Опарін: "Фінансові ресурси – це сума коштів, спрямованих в основні засоби та обігові кошти підприємства" [4].	
А. М. Поддєрьогін: "...до фінансових ресурсів належать усі грошові фонди й та частина грошових коштів, яка використовується в нефондовій формі" [5]	

Багато економістів ототожнюють фінансові ресурси з грошовими коштами деякі, автори, розглядаючи фінансові ресурси на макрорівні, обмежуються визначенням їх грошовими фондами. Однак, готівка, кошти на рахунках у банках та депозити до запитання не вміщують у собі таке поняття, як фінансові ресурси. Тлумачення фінансових ресурсів як грошових коштів занадто вузьке, тому що, крім грошових, існують ще й негрошові операції, які здійснюються у процесі фінансової діяльності підприємства і впливають на їх результат і знаходять відображення у фінансовій звітності. Інші автори [2] дають ще більш вузьке трактування фінансових ресурсів, розуміючи під ними лише грошові фонди цільового призначення, а це означає, що ті грошові кошти, які використовуються в нефондовій формі, до складу фінансових ресурсів підприємства не входять.



З грошовими коштами ототожнює фінансові ресурси підприємства О. І. Волкова [6], тобто з поля зору зникають ті грошові кошти, які перетворені в матеріалізовану форму (вкладені в основні засоби, запаси, цінні папери тощо).

А. А. Садеков, Л. В. Фролова, Л. В. Шаруга вважають, що фінансові ресурси є не лише вихідним видом для створення й діяльності підприємств, які, перетворюючись у засоби виробництва та робочу силу, забезпечують процес виробництва, а й обов'язковою умовою безперервності процесу виробництва на підприємстві. І пояснюють це тим, що навіть за достатньої наявності на підприємстві основних фондів і кваліфікованої робочої сили підприємства неспроможні здійснювати виробничу діяльність, якщо не забезпечені необхідним оборотним капіталом і наявними грошовими ресурсами зокрема. Тобто фінансові ресурси є вхідним видом ресурсів, які формують інші ресурси для організації виробничих та бізнес-процесів, забезпечують процес виробничого перетворення ресурсів підприємства та вартісного відтворення.

Найдосконалішим, з точки зору автора, визначенням фінансових ресурсів, є визначення В. М. Опаріна [4], в якому фінансові ресурси - це не лише грошові кошти, а всі кошти, які вкладені в основні засоби і обігові кошти. Так, на макрорівні під фінансовими ресурсами підприємства, які формуються у процесі розподілу і перерозподілу валового внутрішнього продукту з метою забезпечення розширеного відтворення і задоволення інших суспільних потреб, розуміється сукупність грошових коштів у фондовій, нефондовій або матеріалізованій формі.

На мікрорівні під фінансовими ресурсами підприємства розуміють сукупність грошових коштів, які перебувають у фондовій, нефондовій формі або перетворені у відповідну матеріалізовану форму і призначені для виконання фінансових зобов'язань, здійснення поточних витрат і витрат щодо забезпечення розширеного відтворення.

З метою покращення фінансової діяльності на підприємстві доцільним є здійснення всебічного аналізу фінансових ресурсів як в цілому, так і окремих їх видів. Із цього випливає необхідність визначення суми фінансових ресурсів, які є в розпорядженні підприємства. Вирішенню цієї проблеми сприяє їх класифікація за однорідними ознаками. Питання класифікації фінансових ресурсів підприємства висвітлені в роботах багатьох економістів [2, 4, 7].

Так, М. В. Романовський [7] пропонує класифікацію фінансових ресурсів, яка точно і вичерпно характеризує склад фінансових ресурсів підприємства, але лише за однією ознакою – за джерелами формування.

Колектив авторів під керівництвом російського економіста О. І. Волкова [6] запропонував класифікацію фінансових ресурсів підприємства також за однією ознакою. Головна увага, на відміну від вищезгаданих класифікацій, приділяється не розгляду джерел формування фінансових ресурсів, тобто коштів, за рахунок яких вони формуються, а розгляду їх походження, тобто звідки вони залучаються (з фінансового ринку, завдяки перерозподілу чи є власними).

За В. Г. Білолипецьким за походженням фінансові ресурси підприємства підрозділяються на внутрішні (власні) і зовнішні (залучені); в свою чергу, внутрішні в реальній формі представлені у вигляді чистого прибутку, а в перетвореній – у вигляді зобов'язань перед службовцями фірми, податковими органами та іншими фірмами. Зовнішні чи залучені фінансові ресурси поділяються також на власні і позикові, що обумовлено формою капіталу (як підприємницького, так і позикового), в якій він вкладається зовнішніми учасниками в розвиток даної фірми. Безумовно, ґрунтуючись на твердженні, що формування того чи іншого виду фінансових ресурсів є результатом вкладення підприємством підприємницького чи позикового капіталу, класифікація, запропонована В. Г. Білолипецьким, має наукову цінність, хоча схожість назв та термінів і викликає плутанину [1].

І. В. Зятковський запропонував класифікацію капіталу за джерелами його формування, а також розгляд фінансового капіталу, до складу якого входить: 1) власний капітал (амортизаційні відрахування, чистий прибуток, статутний капітал, емісійний дохід); 2) залучений капітал (стійкі пасиви, до складу яких входять мінімальна кредиторська заборгованість із заробітної плати і нарахувань на заробітну плату; заборгованість за податками і зборами, за розрахунками з покупцями обігової тари; резерв на покриття майбутніх платежів; а також інші ресурси); 3) позичений капітал (довгострокові кредити банків, облігаційні позики, кошти керівних організацій, отримані підприємством з умовою повернення; кредити інвестиційних фондів на фінансування капітальних інвестицій на умовах повернення; кредити іноземних інвесторів; інші позичені кошти) [3].

В. В. Буряковський та його співавтори у дослідженні [2] розрізняють фінансові ресурси загальнодержавні, регіональні та фінансові ресурси підприємства. Класифікації фінансових ресурсів підприємства цей колектив авторів майже не приділяє уваги, називаючи основні елементи фінансових ресурсів, не об'єднавши їх в однорідні групи. Хоча в умовах ринкової економіки пошук фінансових джерел розвитку підприємства має велике значення, класифікація фінансових ресурсів лише за цією ознакою є недостатньою для повного, всебічного їх аналізу.

Як відомо, над питаннями класифікації фінансових ресурсів підприємства, визначення їх складу працює багато економістів, більшість з яких [2; 5; 8] дотримується точки зору щодо класифікації лише за єдиною ознакою, а саме – за джерелами формування; інші науковці [4] – за різними ознаками, чим безперечно роблять неабиякий внесок у розвиток фінансової науки. Усі вищезгадані класифікації мають деякі відмінності, хоча їх економічна сутність однакова.

Пропонується узагальнена класифікація фінансових ресурсів, що наведена на рисунку.

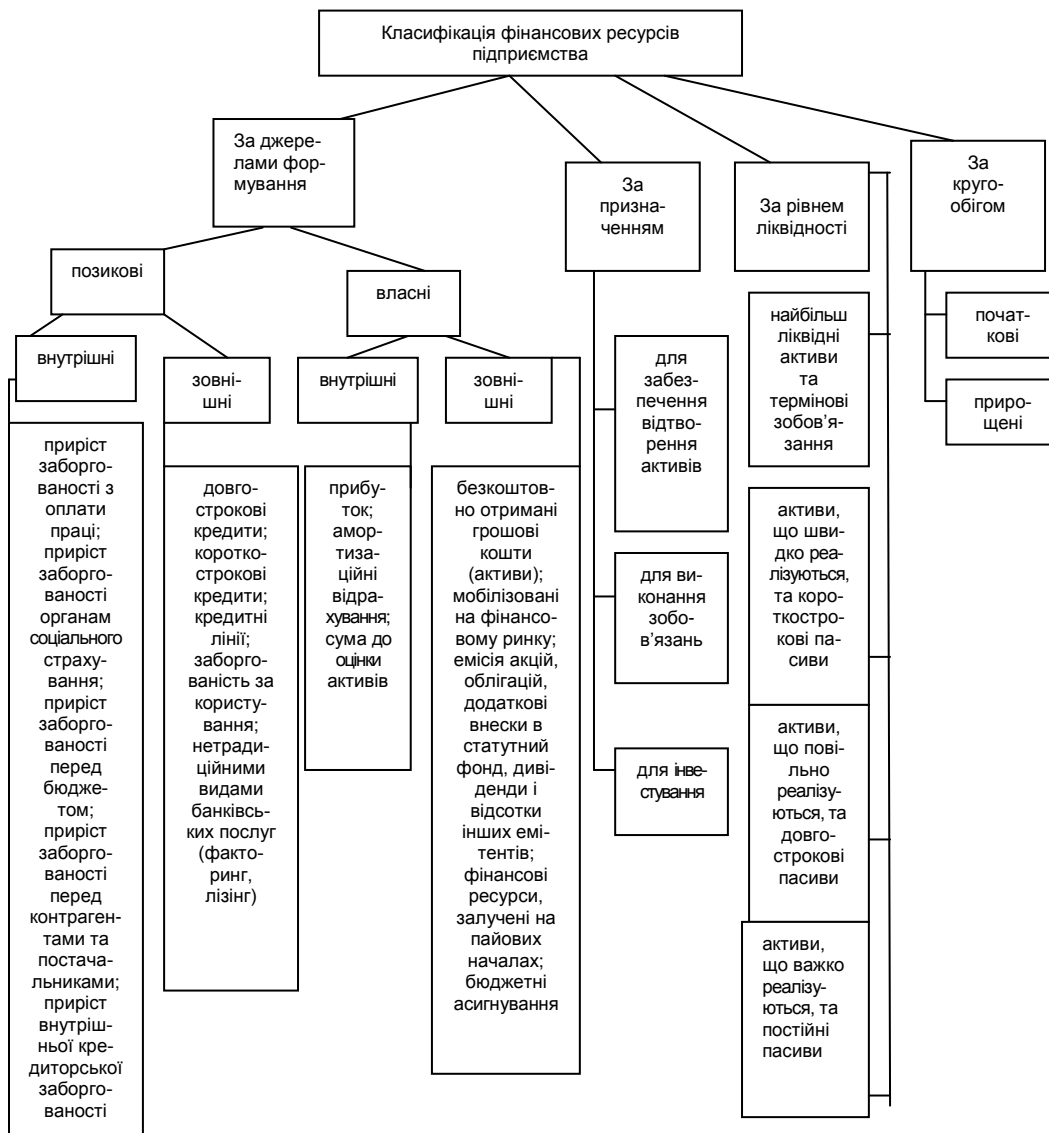


Рис. 1. Класифікація фінансових ресурсів

Таким чином, розглянувши визначення категорії "фінансові ресурси" підприємства, запропоновані різними науковцями, визначення В. М. Опаріна, на думку автора, відображає дотримання таких вимог до трактування економічних категорій, як чіткість і лаконічність, зазначення предмета, характеру та мети економічних відносин. Були розглянуті класифікації фінансових ресурсів, виділені основні з них, на основі чого запропонована узагальнена класифікація фінансових ресурсів за джерелами формування, за кругообігом, за призначенням та рівнем ліквідності.

Література: 1. Белоплицкий В. Г. Финансы фирмы: Курс лекций. Учебн. пособ. / Под ред. В. И. Мерзлякова. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 296 с. 2. Бураковский В. В. Финансы предприятий: Учебн. пособ. / В. В. Бураковский, В. Я. Кармазин, С. В. Каламбет; [Под ред. В. В. Бураковского. – Днепропетровск: Пороги, 1998. – 246 с. 3. Финансы предприятий: Учебник для вузов по экон. спец. / Под ред. Н. В. Колчиной. – 2-е изд. перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – С. 28 – 3. 4. Опарін В. М. Фінансові ресурси та суспільний капітал // Вісник НБУ. – 2001. – № 7. – С. 26 – 28. 5. Финансы підприємств: Підручник / Кер. авт. кол. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. – 4-те вид., перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2002. – 572 с. 6. Экономика предприятия: Учебник для студентов вузов, обучающихся по экон. спец. / Под ред. О. И. Волкова. – 2-е изд. перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 518 с. 7. Финансы: Учебник для вузов по экон. спец. / Под ред. М. В. Романовского. – СПб.: Гос. унив. экон. и фин. – М.: Перспектива; Юрайт 2000. – 520 с. 8. Зятковский І. В. Фінансове забезпечення діяльності підприємств. – Тернопіль: Економічна думка, 2000. – 232 с.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ РИЗИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ З ОГЛЯДУ НА ЗАХИЩЕНІСТЬ ВКЛАДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ

Постійним, супроводжуваним фактором банківської діяльності є ризик, що підтверджує як теорія, так й практика, а одним із найважливіших елементів банківської справи в цілому є ефективне управління ним. При цьому таке управління має полягати не стільки у їх нейтралізації, скільки у реалізації превентивних заходів щодо їх запобігання. З огляду на це особливого значення набуває впровадження у процес управління фінансовою банківською діяльністю методичного забезпечення щодо своєчасного виявлення імовірності виникнення кризової ситуації.

В економічній літературі, присвяченій аналізу банківської діяльності, наводиться багато різноманітних показників щодо оцінювання її ефективності [1], проте, на думку автора, заслуговує на увагу методичний підхід до оцінювання ризиків у діяльності банків, який запропоновано у роботі [2].

Метою роботи є апробація згаданої методики на статистичних матеріалах Слов'янського відділення Промінвестбанку та виявлення можливості її практичного застосування не тільки для сукупності банків, а й у процес управління фінансовою діяльністю конкретного банку.

Для визначення ступеня ризику рівня ризиків діяльності банку з огляду на захищеність вкладів фізичних осіб у праці [2] запропоновано систему аналітичних коефіцієнтів за шістьма стандартами, що підлягають оцінці: СК (стандарти капіталу) – вони надають змогу визначити та оцінити достатність капіталу банку; СА (стандарти активів) – відображають ступінь якості й ризиковості активів; СМ (стандарти менеджменту) – за їх допомогою оцінюють якість управління банком та успішність політики, що провадиться керівництвом для досягнення максимальної ефективності в інтегрованому управлінні активами й пасивами; СЕ (стандарти ефективності) – надають змогу оцінити прибутковість банку з точки зору її достатності для майбутнього розвитку установи; СЛ (стандарти ліквідності) – відображають здатність банку своєчасно виконувати вимоги грошових виплат за зобов'язаннями та готовність задовольнити погребі в позичках без втрат; Т (темпи приросту) – надають змогу визначити, в якому напрямі розвивається банк, темпи розвитку або спаду його ділової активності, оцінити можливості банківської установи в майбутньому. За кожним показником стандарту виставляється оцінка від 1 до 3. Оптимальній межі ризику відповідає оцінка 1, а найбільш ризиковим є значення 3. Інтервали оцінювання коефіцієнтів зазначених стандартів подано у табл. 1 [2].

Таблиця 1

Показник стандарту	Інтервал значення для оцінки 1 / 2 / 3 відповідно
1	2
Стандарт капіталу: К1 – питома вага капіталу в пасивах	10 – 20% / 6 – 10% та 20 – 50% / менше 6% та понад 50%
К2 – співвідношення між вкладами фізичних осіб і балансовим капіталом	до 2,5 (за умови, що питома вага вкладів у зобов'язаннях не перевищує 40%) / до 2,5 (за умови, що частка вкладів у зобов'язаннях становить від 40 до 50%) та від 2,5 до 3,5 (за умови, що питома вага вкладів у зобов'язаннях не перевищує 50%) / понад 3,5
К3 – відношення балансового капіталу до дохідних активів	понад 15% / 10–15% / менше 10%
К4 – відношення суми прострочених та сумнівних (проблемних) кредитів до балансового капіталу	менше 17% / 17 – 35% / понад 35% та за умови, що балансовий капітал менше 0
Стандарт активів: А1 – відношення дохідних до сукупних активів	65 – 75% / 60 – 65% або 75 – 80% / менше 60% або понад 80%
А2 – показник кредитного ризику	60 – 75% / 50 – 60% або 75 – 80% / менше 50% або понад 80%
А3 – рівень сумнівної та простроченої заборгованості	менше 5% / 5 – 10% / понад 10%
А4 – коефіцієнт відношення суми резервів за активними операціями до сукупних активів	менше 5% / 5 – 10% / понад 10%
А5 – коефіцієнт відношення дебіторської заборгованості до недохідних активів	менше 5% / 5 – 20% / понад 20%

1	2
A6-коефіцієнт відношення залишкової вартості основних засобів та нематеріальних активів до дохідних активів	менше 10% / 10 – 15% / понад 15%
A7 – коефіцієнт захисту від ризиків	понад 7% / 3,5 – 7% / менше 3,5%
Стандарт менеджменту: M1 – коефіцієнт використання зобов'язань	70 – 80% / 65 – 70% / 80 – 90%
M2 – питома вага вкладів громадян у зобов'язаннях	до 40% / 40 – 50% / понад 50%
M3 – відношення вкладів громадян до дохідних активів	менше 30% / 30 – 50% / понад 50%
M4 – коефіцієнт залежності від міжбанківського ринку	до 8% / 8 – 15% / понад 15%
M5 – коефіцієнт дієздатності банку	менше 0,70 / від 0,70 до 1,0 / понад 1,0
M6 – відношення адміністративних витрат до сукупних витрат	менше 35% / 35 – 45% / понад 45%
M7 – мультиплікативний ефект капіталу	понад 3,0% / від 3,0 до 0% / менше 0%
M8 – питома вага строкових вкладів у строкових зобов'язаннях	менше 50% / 50 – 70% / понад 70%
Стандарт ефективності: E1 – прибутковість активів	понад 1,5% / 0,75 – 1,5% / менше 0,75%
E2 – прибутковість капіталу	понад 15% / 10 – 15% / менше 10%
E3 – чиста процентна маржа	понад 4,5% / 3,5 – 4,5% / менше 3,5%
Стандарт ліквідності: L1 – коефіцієнт миттєвої ліквідності	понад 30% / 20 – 30% / менше 20%
L2 – відношення ліквідних активів до вкладів громадян	понад 80% / 40 – 80% / менше 40%
L3 – співвідношення високоліквідних активів та сукупних зобов'язань	понад 20% / 15 – 20% / менше 15%
Оцінка темпів зростання: T1 – річні темпи зростання активів	понад 30% / 10 – 30% / менше 10%
T2 – річні темпи зростання зобов'язань	понад 30% / 10 – 30% / менше 10%
T3 – річні темпи зростання балансового капіталу	понад 30% / 10 – 30% / менше 10%

Отже, оцінювання фінансового стану та рівня ризиків у діяльності банку з точки зору захищеності вкладів фізичних осіб здійснюється за допомогою 28 показників. За кожним із них присвоюється певна оцінка, визначена за трибальною шкалою шляхом розрахунку структурних середніх.

Сукупний рейтинг є загальною оцінкою фінансової стійкості банку і розраховується так.

Для кожного року бали за показниками підсумовуються та ця сума ранжується за роками у порядку зростання. Мінімальна кількість балів, яку може набрати банк, – 28, максимальна – 84. Залежно від реальних оцінок, які одержав банк за аналізований період, визначається мінімальна та максимальна кількість балів. Виходячи із цих балів, розраховується рейтингова оцінка за диференційованою шкалою від 1 до 4. Розрахунок здійснюється з точністю до цілих значень. Для розрахунку граничних меж рейтингових оцінок використовується такий алгоритм.

Значення ширини інтервалу обчислюється за формулою:

$$i = \frac{(x_{\max} - x_{\min})}{4},$$

де i – ширина інтервалу;

x_{\min} – найменша кількість набраних балів у ранжованому ряду динаміки;

x_{\max} – найбільша кількість набраних балів у ранжованому ряду динаміки.

Для рейтингу 1 граничні межі розраховуються за формулами: а) щодо значення нижньої межі – $c_{\min}^1 = x_{\min}$; б) щодо значення верхньої межі – $c_{\max}^1 = c_{\min}^1 + i$. Для рейтингу 2: а) щодо значення нижньої межі – $c_{\min}^2 = c_{\max}^1 + i$; б) щодо значення верхньої межі – $c_{\max}^2 = c_{\min}^2 + i$. Для рейтингу 3: а) щодо значення нижньої межі – $c_{\min}^3 = c_{\max}^2 + i$; б) щодо значення верхньої межі – $c_{\max}^3 = c_{\min}^3 + i$. Для рейтингу 4: а) щодо значення нижньої межі – $c_{\min}^4 = c_{\max}^3 + i$; б) щодо значення верхньої межі – $c_{\max}^4 = x_{\max}$ [2].

Банк, що отримав загальну рейтингову оцінку 1, вважається надійним та фінансово стійким, ризики для вкладників незначні. Щодо банку, який отримав оцінку 2, висувають зауваження неприципового характеру, він є практично надійним, вважається стійким, ризики для вкладників – помірні. Банк з рейтинговою оцінкою 3 має суттєві недоліки в роботі, які можуть призвести до значних проблем, пов'язаних з платоспроможністю і ліквідністю. Ризики для вкладників підвищені. Банк, що отримав загальну рейтингову оцінку 4, має серйозні проблеми, його платоспроможність під загрозою, ризики для вкладників високі.



Графічне зображення динаміки бальної оцінки подано на рисунку, а значення показників стандартів для Слов'янського відділення Промінвестбанку – у табл. 2.

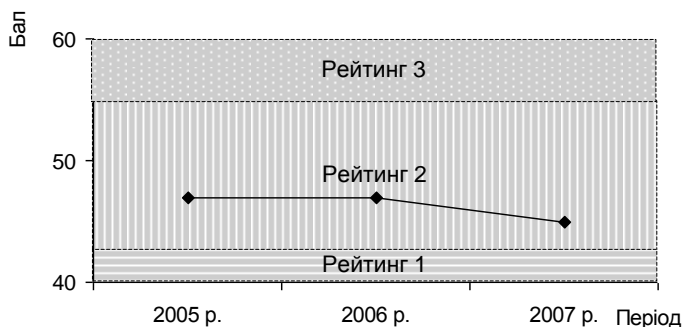


Рис. Динаміка бальної оцінки стандартів

Таблиця 2

Результати оцінки стандартів для Слов'янського відділення Промінвестбанку

Показник	Значення показника та його оцінка за роками					
	2005 р.	Оцінка	2006 р.	Оцінка	2007 р.	Оцінка
Стандарт капіталу						
K1, %	4,28	3	4,26	3	3,46	3
K2, %	10,17	3	9,85	3	10,38	3
K3, %	5,38	3	5,55	3	4,51	3
K4, %	0,00	1	0,00	1	0,00	1
Стандарт активів						
A1, %	79,50	2	76,80	2	76,80	2
A2, %	75,40	2	66,70	1	69,70	1
A3, %	0,00	1	0,00	1	0,00	1
A4, %	3,30	1	2,10	1	0,90	1
A5, %	1,80	1	3,70	1	2,30	1
A6, %	3,20	1	2,60	1	2,40	1
A7, %	7,80	1	7,02	1	4,30	2
Стандарт менеджменту						
M1, %	75,50	1	66,80	2	77,90	1
M2, %	43,50	2	42,10	2	40,10	2
M3, %	54,70	3	54,70	3	46,80	2
M4, %	27,80	3	25,70	3	33,80	3
M5, %	0,83	2	0,78	2	0,77	2
M6, %	41,20	2	42,00	2	39,90	2
M7, %	7,20	1	8,60	1	6,40	1
M8, %	74,80	3	79,30	3	79,30	3
Стандарт ефективності						
E1, %	3,60	1	4,30	1	3,10	1
E2, %	0,00	3	0,00	3	0,00	3
E3, %	3,60	1	4,30	1	3,10	1
Стандарт ліквідності						
L1, %	647,30	1	1143,70	1	1828,80	1
L2, %	182,80	1	182,90	1	213,80	1
L3, %	79,60	1	77,00	1	85,80	1
Оцінка темпів зростання						
T1	130,00	1	147,00	1	195,30	1
T2	128,60	1	157,90	1	174,20	1
T3	131,90	1	146,50	1	158,70	1

Як свідчать дані рисунку та табл. 2 досліджуваний банк упродовж трьох аналізованих років отримав загальну оцінку, що дорівнює 47, 47 та 45 балів відповідно за 2005 – 2007 рр.

Таким чином, Слов'янське відділення Промінвестбанку отримало рейтингову оцінку 2, а, отже, банку можуть висуватися зауваження не принципового характеру, оскільки згідно з рейтинговою характеристикою він є практично надійним, стійким, а ризики для його вкладників є помірними.

Проте слід відзначити, що керівництву банку доцільно звернути увагу на погіршення у 2007 р. стандарту менеджменту (показник М3 порівняно з попередніми роками отримав оцінку 2), що проявилось у зниженні на 8% питомої ваги вкладів громадян у дохідних активах, тобто набуває актуальності проблема підвищення ефективності використання банком залучених коштів. Не застосування превентивних заходів щодо вирішення зазначеної проблеми може призвести до підвищення ступеня ризику для вкладників щодо втрати їх вкладів.



З огляду на можливість впровадження апробованої методики для практичного застосування у процесі управління фінансовою діяльністю окремого банку, то слід відзначити, що її впровадження можливе за виконання такої умови: при обчисленні ширини інтервалу за формулою для визначення рейтингу замість X_{\min} та X_{\max} (найменшої/найбільшої кількості набраних балів у ранжованому ряді динаміки відповідно) доцільно використовувати мінімально і максимально можливе значення сумарної бальної оцінки. Це пов'язано з тим, що при їх близьких значеннях (як це було для досліджуваного банку) ускладнюється отримання адекватної оцінки динаміки бальної оцінки, що може спотворювати реальні зміни у стандартах оцінки.

Загалом, обґрунтування доцільності застосування банком певного методичного забезпечення оцінювання ступеня різних видів ризиків у практичну діяльність можливе при урахуванні як особливостей функціонування банківської установи, так й її зовнішнього середовища, у чому і полягає подальший напрямок дослідження.

Література: 1. Парасій-Вергуненко І. М. Аналіз банківської діяльності: Навч.-метод. посібник для самостійного вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2003. – 348 с. 2. Раєвська Т. Практичні підходи до оцінки ризиків у діяльності банків // Вісник НБУ. – 2005. – №8. – С. 9 – 14.

УДК 658.14

Дмитрюк М. А.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ОЦІНКА ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ У СИСТЕМІ ДІАГНОСТИКИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Фінансова безпека підприємства становить такий стан фінансово-господарської системи підприємства, який дає змогу уникнути зовнішніх загроз і протистояти внутрішнім чинникам дезорганізації діяльності за допомогою наявних фінансових ресурсів та стабільних зовнішніх джерел фінансування діяльності. Цей термін традиційно вживався в юридичній практиці для позначення системи прав зі збереження ресурсів і результатів їх продуктивного використання.

Головною метою управління фінансовою безпекою підприємства є забезпечення найефективнішого функціонування, найпродуктивнішої роботи операційної системи та економічного використання фінансових ресурсів, забезпечення відповідного рівня ефективності господарських процесів підприємства, а також постійного стимулювати нарощування наявного потенціалу та його стабільного розвитку.

Та в умовах ринкової економіки функціонування економічної інфраструктури відбувається під впливом ряду зовнішніх та внутрішніх ризик-факторів. Ризики супроводжують будь-яку операцію суб'єкта господарювання, незалежно від виду діяльності, та, як наслідок, несуть певний рівень фінансової загрози, а саме недоотримання прибутку, зменшення реальної вартості капіталу, втрата частки капіталу та ін. [1].

Загалом, усі ризики підприємницької діяльності можна класифікувати так [2]:

1. За сферами виявлення:

Економічний – ризик, пов'язаний зі змінами економічних факторів у ході реалізації інвестиційного проекту.

Політичний – ризик виникнення різноманітних адміністративно-законодавчих обмежень інвестиційної діяльності, які пов'язані зі зміною інвестиційної політики держави.

Соціальний – ризик страйків, здійснення під тиском робітників незапланованих соціальних програм та інші аналогічні види ризиків.

Екологічний – ризик виникнення екологічних катастроф і різних стихійних лих (землетруси, лісові пожежі, повені і т. д.), які негативно впливають на інвестиційний проект.

Криміногенний – ризик рекету, крадіжок майна, нечесності партнерів тощо.

2. За формами інвестування:

Ризики реального інвестування – ризики, пов'язані з помилковим вибором місцезнаходження об'єкта будівництва, порушення графіків поставок необхідних матеріалів, комплектувальних деталей за проектами, суттєвим зростанням цін на інвестиційні товари, неправильним підбором підрядчиків та з іншими факторами, що знижують ефективність інвестиційного проекту.

Ризики фінансового інвестування – цю групу ризиків пов'язано з непродуманим вибором фінансових інструментів для інвестування, фінансовими труднощами чи банкрутством окремих емітентів, непередбаченими змінами умов інвестування і т. п. Ризики інвестицій у фінансові інструменти мають таку структуру:

ризики втраченого зиску;

ризики зниження дохідності, а саме:

відсоткові ризики;
кредитні ризики;
біржові ризики;
селективні ризики;
ризика втрати ліквідності;
ризика банкрутства.

3. За джерелами виникнення в економічній літературі виділяють:

Системний ризик – на цей вид ризику наражаються всі учасники інвестиційної діяльності і форм інвестування. Він значною мірою визначається зміною стадій економічного розвитку країни чи кон'юнктурних циклів розвитку інвестиційного ринку та іншими аналогічними факторами, на які інвестор не може вплинути, добираючи об'єкти інвестування [3].

Несистемний ризик – цей вид ризику притаманний конкретному об'єкту інвестування чи діяльності конкретною інвестора. Він може бути пов'язаний з некваліфікованим менеджментом проекту, посиленням конкуренції на певному сегменті інвестиційного ринку, нерациональною структурою інвестиційних ресурсів та іншими аналогічними факторами, негативним наслідком, яких значною мірою можна запобігти за допомогою ефективного управління інвестиційним процесом [4].

Для інтегральної оцінки рівня економічної безпеки можна рекомендувати методика, що базується на використанні традиційних показників, темпів їх зміни та ймовірності реалізації специфічних ризиків. Процедура проведення розрахунків складається з таких етапів:

1. Визначення нормативного рівня показників кожної складової фінансової безпеки (показники фінансової стійкості).

2. Визначення системи цільових показників, сформованої на попередньому етапі, на поточний період, а також визначення темпів їх зміни (вибір того чи іншого показника здійснюється керівництвом підприємства на базі корпоративної стратегії розвитку).

3. Визначення системи ризиків, якими переобтяжено діяльність підприємства, їх перегруповання за складовими та оцінка ймовірності їх реалізації (формування спектра можливих загроз за кожною складовою).

4. Визначення порівняльних індексів за кожним показником у розрізі складових економічної безпеки підприємства (під порівняльним індексом слід розуміти співвідношення фактичного значення кожного показника з його нормативним (середньо галузевим) значенням).

Слід зазначити, що оцінка рівня ризиковості капіталу підприємства є одним з основних елементів в системі управління фінансовими ризиками підприємства.

У сучасній практиці корпоративних фінансів для кількісної оцінки сукупного ризику та окремих його складових можуть використовуватися ряд різноманітних фінансово-математичних моделей, найбільш розповсюдженими серед яких є такі:

середнє квадратичне відхилення або дисперсія очікуваної величини цільового показника:

$$\sigma = \sqrt[2]{\sigma^2} = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (X_i - \bar{X})^2}{n-1}}, \quad (1)$$

де σ – середнє квадратичне відхилення або абсолютна величини ризику;

σ^2 – дисперсія;

X_i – абсолютне значення цільового показника в i -му періоді;

\bar{X} – очікувана величина цільового показника (розраховується як математичне очікування абсолютних значень цільових показників за n періодів);

n – кількість періодів, що аналізуються і передують плановому.

Для кількісної оцінки ризиків, пов'язаних із активами, що мають активний ринок обігу, наприклад, цінні папери, може використовуватися коефіцієнт β :

$$\beta = \frac{\text{cov}(R_j, R_m)}{\sigma_m^2}, \quad (2)$$

де β – коефіцієнт використовується як кількісна оцінка системного ризику;

$\text{cov}(R_j, R_m)$ – коваріація між R_j та R_m ;

R_j – очікувана величина цільового показника для j -го активу;

R_m – очікувана величина цільового показника для ринку даного активу;

σ_m^2 – дисперсія.

Для оцінки рівня ризиків було проведено розрахунок коефіцієнта варіації, який показує ступінь відхилення значень показника від його середньої величини. Коефіцієнт варіації є відносною величиною та не впливає на абсолютне значення показника, що досліджується. За допомогою коефіцієнта варіації можна оцінити коливання показників, які виражені у різних одиницях виміру. Даний показник може коливатись у рамках від нуля до 100%. Чим більший рівень коефіцієнта варіації, тим вищий ризик значного відхилення показника від середнього значення. В економічній статистиці встановлено таке ранжування рівня коефіцієнта варіації:

до 10% – слабка варіативність оцінюваного показника;

10-25% – помірна варіативність оцінюваного показника;
вище 25% – висока варіативність показника.

Таким чином, за допомогою математичних розрахунків можна визначити кількісні та якісні характеристики ризиків, що, в свою чергу, надає певну інформацію для фінансових менеджерів щодо вибору того чи іншого управлінського фінансового рішення. Оцінка ризиків є важливим інструментом фінансового планування на підприємстві, оскільки за результатами математичних розрахунків визначаються найбільш прийнятні за даних умов ризику та розробляються заходи щодо їх нейтралізації.

Так, з метою діагностики капіталу підприємства слід оцінити рівень ризиковості обігового капіталу підприємства як основного джерела його прибутковості у розрізі його елементів: джерел фінансування та напрямків використання фінансових ресурсів підприємства. Вихідною інформацією для розрахунків рівня мінливості елементів є фінансова звітність підприємства (Форма №1) в динаміці за 2005 – 2008 рр. Так, в табл. 1. наведено дані пасиву балансу.

Таблиця 1

Динаміка джерел фінансування активів підприємства за 2005 – 2007 рр.

IV. Поточні зобов'язання	2005 р.	2006 р.	2007 р.	Середнє	Дисперсія	Середньо-квадратичне	Коефіцієнт варіації
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	67,10	67,10	6 688,40	1364,52	10570098,52	3251,17	238,26%
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	12 112,20	13 340,20	16 588,20	8408,12	34986443,53	5914,93	70,35%
Поточні зобов'язання за розрахунками:							
З одержаних авансів	16,90	92,30	86,60	39,16	1856,64	43,09	110,03%
З бюджетом	52 499,9	57 499,9	10 753,6	24150,68	698443500,58	26428,08	109,43%
З страхування	346,40	302,50	331,50	196,08	17419,97	131,98	67,31%
З оплати праці	844,50	890,80	980,10	543,08	134249,90	366,40	67,47%
З учасниками	1 675,90	1 675,90	1 675,90	1005,54	449382,53	670,36	94,81%
Із внутрішніх розрахунків	185 525,1	431 739,5	574 637,4	238380,40	51083398113,3	226016,3	94,81%
Інші поточні зобов'язання	19 606,70	10 128,30	347,50	6016,50	77912665,43	8826,82	146,71%
Усього за розділом IV	272 694,70	516 386,50	612 089,20	280234,08	55317542797,62	235196,8	83,93%

Розрахунок коефіцієнта варіації за елементами поточних пасивів вище приведених підприємств виявив високі значення коефіцієнта варіації визначено за таким складовими джерел фінансування:

- поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями – 238%;
- кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги – 70,35%;
- поточні зобов'язання з одержаних авансів – 110,03%;
- поточна заборгованість з бюджетом – 109,43%;
- поточна заборгованість з внутрішніх розрахунків – 94,81%;
- інші поточні зобов'язання – 146,71%.

Найменш стійкою та передбачуваною на підприємстві складається ситуація з поточними зобов'язаннями за позабюджетними платежами. Окрім того підприємство вкрай не вчасно розраховується з контрагентами. Це може бути пов'язано з тим, що, як вказувалось вище, вона має серйозні проблеми щодо повернення дебіторської заборгованості. Дана тенденція негативно впливає на ділову репутацію та знижує його конкурентоспроможність у систему своєї галузевої приналежності. Менший розмах варіації мають короткострокові кредити банків та поточні зобов'язання за одержаними авансами.

У табл. 2 представлено вихідні дані та результати розрахунків коефіцієнта варіації за обіговими активами підприємства.

Таблиця 2

Розрахунок коефіцієнта варіації за елементами оборотних активів підприємства

II. Оборотні активи	2005 р.	2006 р.	2007 р.	Середнє	Дисперсія	Середньо-квадратичне	Коефіцієнт варіації
1	2	3	4	5	6	7	8
Запаси:							
виробничі запаси	114 322,00	96 075,10	98 230,50	61725,52	1759632306,46	41947,97	67,96%
тварини на вирощуванні та відгодівлі	4 235,20	4 938,80	4 040,40	2642,88	3253264,59	1803,68	68,25%

1	2	3	4	5	6	7	8
незавершене виробництво	14 881,80	4 080,60	5 097,40	4811,96	34006013,69	5831,47	121,19%
готова продукція	2 012,30	6 757,00	7 484,20	3250,7	10583432,17	3253,22	100,08%
товари	6 082,90	4 459,20	3 215,10	2751,44	4743350,18	2177,92	79,16%
Векселі одержані	40,00	40,00	133,00	42,6	2728,56	52,24	122,62%
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:							
чисто реалізаційна вартість	525,50	841,00	416,90	356,68	88897,50	298,16	83,59%
первісна вартість	13 328,30	1 123,70	632,70	3016,94	38531034,37	6207,34	205,75%
резерв сумнівних боргів	12 802,80	282,70	215,80	2660,26	38166431,30	6177,90	232,23%
Дебіторська заборгованість за розрахунками:							
з бюджетом	4 035,20	163,00		839,64	3791480,24	1947,17	231,91%
за виданими авансами	114,00	842,30	1 127,40	416,74	259263,49	509,18	122,18%
із внутрішніх розрахунків	33 168,90	8 916,10	3 879,50	9192,9	201052471,27	14179,30	154,24%
Інша поточна дебіторська заборгованість	1 154,00	2 589,90	704,70	889,72	998229,45	999,11	112,30%
в національній валюті	691,60	497,30	1 249,80	487,74	207461,91	455,48	93,39%
інші оборотні активи	2 418,50	997,70	853,60	853,96	822815,58	907,09	106,22%
Усього за розділом II	183 681,90	131 198,00	126 432,50	88262,48	4135091672,54	64304,68	72,86%

Розрахунок коефіцієнта варіації за елементами обігових коштів вищенаведених підприємств виявив висхідні тенденції управління обіговим капіталом суб'єктів господарювання, та все ж таки слід ураховувати галузеві особливості діяльності підприємств. Так, високі значення коефіцієнта варіації визначено за такими складовими обігових коштів:

- незавершене виробництво;
- векселі одержані;
- дебіторська заборгованість, резерв сумнівних боргів;
- дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом, за виданими авансами, з нарахованих доходів;
- дебіторська заборгованість за розрахунками;
- інші оборотні активи;
- грошові кошти в національній валюті;
- товари;
- готова продукція.

Значення коефіцієнта варіації на даних підприємствах мають такі елементи обігових коштів – дебіторська заборгованість, резерв сумнівних боргів, основну частину яких складає безнадійна дебіторська заборгованість. Це свідчить про високу нестійкість підприємства щодо збуту продукції та неефективну політику при укладанні угод з контрагентами – покупця. Додатково за результатами динаміки показників, які характеризують стан розрахунків споживачів його продукції, можна стверджувати про таке: використання підприємством векселів призводить періодично до втрати своєї ліквідності та фінансової стійкості. Це вказує на те, що у системі управління фінансовими потоками не використовуються сучасні ефективні фінансові інструменти, як наприклад, акредитивна форма розрахунків з контрагентами. Значне коливання суми запасів свідчить про нестабільність закупок сировини та матеріалів, що для підприємств з коротким виробничим циклом є небезпечним фактором.

Таким чином, слід відмітити, що на загальний рівень фінансової безпеки підприємства основний вплив здійснюють елементи обігового капіталу, рівень коефіцієнта за якими є найвищим у загальній структурі оборотного капіталу підприємства.

Література: 1. Горячева К. С. Механізм управління фінансовою безпекою підприємства: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.01. – К.: НАУ, 2006. – 17 с. 2. Бланк И. А. Управление финансовой безопасностью предприятия. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 784 с. 3. Ареф'єва О. В. Планування економічної безпеки підприємств / О. В. Ареф'єва, Т. Б. Кузенко. – К.: Вид. Європ. ун-ту, 2004. – 170 с. 4. Безух О. Захист від недобросовісної конкуренції в системі забезпечення безпеки підприємства // Підприємство, господарство і право. – 2004. – №7. – С. 40 – 43. 5. Журавльова Т. А. Забезпечення економічної безпеки фінансового розвитку. Ч. 2. Т. 2. – С. 169 – 172.

ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА

Фінансові ресурси, що використовуються підприємством у процесі своєї фінансово-господарської діяльності для фінансування активів створюють певну структуру капіталу підприємства. Обсяг і структура фінансових ресурсів підприємства безпосередньо пов'язані з рівнем розвитку виробництва, його ефективністю. Успіх управління фінансовими ресурсами прямо залежить від структури капіталу підприємства. Структура капіталу може сприяти або перешкоджати зусиллям підприємства зі збільшення його активів.

Вагомий внесок у розвиток теоретичних аспектів оптимізації структури капіталу зробили такі економісти, як І. А. Бланк [1], М. Міллер [2], Ф. Модільяні [2], М. Гордон [3], К. Уолш [4], М. Мескон [5], С. Майерс [6], Є. Брігхем [7].

Мета статті полягає у подальшому розвитку процесів формування оптимальної структури фінансових ресурсів підприємств, зважаючи на особливості їх функціонування.

Проблеми можливості та доцільності оптимізації структури капіталу завжди знаходилися у центрі уваги економістів. Основне питання зводилося до такого: чи існує оптимальна структура капіталу та як вона впливає на вартість капіталу й вартість самого підприємства.

При вирішенні цього питання було сформовано два основні підходи до методів управління структурою капіталу: традиційний та теорія Ф. Модільяні – М. Міллера.

Відповідно до традиційного підходу оптимальна структура капіталу існує, а ціна капіталу залежить від його структури. Ціна капіталу залежить від ціни власної та позикової його складових. При зміні структури капіталу ціна цих джерел змінюється.

Ф. Модільяні та М. Міллер у власній теорії дотримуються протилежної думки – ціна капіталу не залежить від його структури, а, отже, її не можливо оптимізувати [8].

Політика формування структури капіталу становить складову частину загальної політики управління підприємством. Оптимальна структура капіталу є таким співвідношенням використання власних і позикових коштів, за якого забезпечується найбільш ефективна пропорційність між коефіцієнтом фінансової рентабельності та коефіцієнтом фінансової стійкості підприємства, тобто максимізується його ринкова вартість [1].

Вважається аксіомою, що структура капіталу повинна відповідати виду діяльності і вимогам підприємства. Співвідношення позикових засобів і ризикового капіталу повинне бути таким, щоб забезпечити задовільну віддачу від вкладень. Гнучкість в зміні структури капіталу може бути необхідним елементом успіху [9].

При формуванні структури капіталу, що забезпечуватиме умови найбільш ефективного його використання, треба враховувати такі чинники, як галузеві особливості операційної діяльності підприємства, стадію життєвого циклу підприємства, кон'юнктуру товарного та фінансового ринків, рівень рентабельності операційної діяльності, відношення кредиторів до підприємства, рівень оподаткування прибутку, рівень концентрації власного капіталу тощо.

Рішення використовувати чи ні позикові кошти як додаткове джерело фінансування обумовлює виникнення двох видів ризику: виробничого та фінансового. Виробничий ризик визначається коливаннями рівня рентабельності активів підприємства, які зумовлені змінами величини отриманого прибутку [10].

Фінансовий ризик при використанні позикових коштів можна розглядати як ризик, що пов'язаний з нестачею коштів для виплати відсотків та суми погашення позик. На ступінь фінансового ризику вказує сила фінансового важеля.

Фінансовий леверидж є об'єктивним чинником, що виникає з появою позикових коштів в обсязі капіталу, який використовується підприємством, що дозволяє йому отримати додатковий прибуток на власний капітал.

Показник, що відображає рівень прибутку, який додатково утворюється на власний капітал при різній частці використання позикових коштів, називається ефектом фінансового левериджу.

Процес оптимізації структури капіталу проведено на підставі даних Харківського державного приладобудівного заводу ім. Т. Г. Шевченка. Враховуючи форму власності підприємства, єдиним джерелом залучення додаткових позикових коштів є короткострокові та довгострокові кредити. Для визначення можливості залучення додаткового позикового капіталу треба, у першу чергу, скористатися механізмом фінансового левериджу.

Розрахунок ефекту фінансового левериджу наведено в таблиці.

Таблиця

Ефект фінансового левериджу ДП ХПЗ ім. Т. Г. Шевченка

Показники	
1. Середня сума власного капіталу, тис. грн	414 033
2. Середня сума позикового капіталу, тис. грн	37 589
3. Середня сума усього капіталу (активів), тис. грн	453 397
4. Коефіцієнт фінансового левериджу	0,091
5. Ставка податку на прибуток, виражена десятичним дробом	0,25
6. Податковий коректор фінансового левериджу	0,75
7. Сума валового прибутку, тис. грн	6 216
8. Середній розмір відсотків за кредит, що сплачуються підприємством за використання позикового капіталу, %	17
9. Коефіцієнт валової рентабельності активів, %	1,37
10. Диференціал фінансового левериджу, %	-15,63
11. Ефект фінансового левериджу	-1,07

На даному підприємстві ефект фінансового левериджу має від'ємне значення та дорівнює -1,07. Використання підприємством додаткового позикового капіталу за наявних показників буде давати лише негативний ефект та приносиме збитки.

При розрахунку ефекту фінансового левериджу можна виділити три основні складові частини.

Першою складовою є податковий коректор фінансового левериджу, який дорівнює 0,75. Оскільки ставка податку на прибуток в Україні встановлена законодавчо на рівні 25% та не залежить від діяльності підприємства, можна сказати, що ця складова практично не впливає на рівень ефекту фінансового левериджу підприємства.

Другою складовою ефекту фінансового левериджу є коефіцієнт фінансового левериджу, який характеризує суму позикового капіталу, що використовується підприємством, з розрахунку на одиниць власного капіталу. На даному підприємстві він дорівнює 0,091, тобто підприємство майже не залує позиковий капітал. Проте, перш ніж збільшувати частку позикового капіталу, треба проаналізувати значення диференціалу фінансового левериджу, адже при негативному його значенні будь-який приріст коефіцієнта фінансового левериджу призведе до ще більшого темпу зниження коефіцієнта рентабельності власного капіталу.

Диференціал фінансового левериджу є третьою складовою ефекту фінансового левериджу. Він є головною умовою, що формує позитивний ефект фінансового левериджу. На даному підприємстві диференціал фінансового левериджу має негативне значення та дорівнює -15,63. Саме це формує негативний ефект фінансового левериджу на підприємстві.

Для досягнення підприємством позитивного значення ефекту фінансового левериджу слід звернути особливу увагу на суму валового прибутку, який воно отримує. Показник рентабельності валового прибутку, при незмінності інших показників, що формують ефект фінансового левериджу, повинен збільшитися хоча б на 17%.

Для підвищення рівня валового прибутку підприємству рекомендується:

1) переглянути свою цінову політику та обсяги реалізації своєї продукції, тому що, у першу чергу, саме значення доходу від реалізації продукції є досить невисоким, що впливає на рівень валової рентабельності;

2) оптимізувати асортиментну політику. Диверсифікація та розширення асортименту товарів народного споживання може принести додатковий прибуток, що призведе до збільшення валової рентабельності активів;

3) проводити ретельні маркетингові дослідження ринків відповідних товарів;

4) підвищувати якість та конкурентоспроможність продукції, що випускається;

5) вжити заходи щодо зменшення рівня собівартості продукції, який на даному підприємстві є достатньо великим порівняно з доходом від реалізації, шляхом оновлення й модернізації основних фондів.

Проте, слід відмітити, що єдиного стабільного нормативу співвідношення власних та позикових коштів не існує, у зв'язку з тим, що частка власного та позикового капіталу в загальній сумі активів підприємств і рівень фінансового левериджу залежать від галузевих особливостей підприємства.

Таким чином, одержав подальший розвиток процес формування оптимальної структури фінансових ресурсів підприємства залежно від особливостей його функціонування. Було розроблено заходи щодо підвищення валового прибутку підприємства, що сприятиме досягненню підприємством позитивного значення ефекту фінансового левериджу.

Література: 1. Бланк И. А. Финансовый менеджмент. Учебный курс. – 2-е изд., перераб. и доп. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2006. – 656 с. 2. Modigliani F. The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment / F. Modigliani, M. Miller // American Economic Review. – June. – 1998. – P. 261 – 297. 3. Гордон М. Инвестиции / М. Гордон, У. Ф. Шарп. – М.: Мир, 1997. 4. Уолш К. Ключевые показатели менеджмента: как

анализировать, сравнивать, контролировать данные, определяющие стоимость компании: Пер. с англ. – 2-е изд. – М.: Дело, 2001. – 360 с. 5. Мескон М. Основы менеджмента: Пер. с англ. / М. Маскон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: Дело, 1992. – 702 с. 6. Майерс С. Принципы корпоративных финансов. Пер. с англ. / С. Майерс, Р. Брейли. – М.: ЗАО "Олимп-Бизнес", 1997. – 1120 с. 7. Брігхем С. Основи фінансового менеджменту. Пер. з англ. – К.: Молодь, 1997. – 1000 с. 8. Музиченко А. О. Методи оптимізації структури фінансових ресурсів // Економіка, фінанси і право. – 2005. – №6. – С. 12 – 15. 9. Ревенко Н. Г. Управління ресурсами промислових підприємств в умовах перехідного періоду. Монографія. – К.: Бюлетень Вищої атестаційної комісії України, 2000. – 256 с. 10. Финансовый менеджмент: Учебн. пособ. / Под ред. проф. Е. И. Шохина. – М.: ИД ФБК – ПРЕСС, 2002. – 408 с. 11. Мішина С. В. Організаційно-економічний механізм управління фінансовими ресурсами на підприємстві / С. В. Мішина, О. Ю. Мішин. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2006. – 176 с.

УДК 658.15

Долішній А. В.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

АЛГОРИТМ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Управління фінансовим потенціалом підприємств і розробка концептуальних основ даного процесу набуває необхідності з метою максимально повної реалізації потенційних можливостей підприємств у мінливих умовах їх функціонування, що характеризуються, крім високого ступеня стохастичності і підвладності негативним зовнішнім збурюванням. Такий підхід дозволить з мінімальними витратами та максимальним ефектом досягти кінцевих цілей розвитку, а також сформувати оптимальну структуру управління фінансово-економічним потенціалом, яка реагує в режимі реального часу на зміни напрямів розвитку підприємства.

При управлінні фінансовим потенціалом підприємств особливу увагу слід приділити організації системи випереджального виявлення найбільш важливих факторів, що впливають на якість і своєчасну організацію даного процесу, а також систематизації й урахуванню дестабілізуючих факторів зовнішнього середовища, які безпосередньо на нього впливають.

Розробка послідовних етапів і подальша реалізація процесу управління фінансовим потенціалом передбачає проведення ряду попередніх організаційних заходів, зокрема:

аналіз динаміки основних фінансово-економічних процесів, що відбуваються на підприємстві в поточний момент часу за всіма функціональними напрямками, тобто оцінка зміни рівня фінансово-економічного потенціалу;

визначення напрямів і подальша розробка програми розвитку підприємства відповідно до визначених довгострокових цілей його функціонування;

збір, аналіз і обробка інформаційних потоків, що надходять із внутрішнього і зовнішнього контуру підприємства з метою формування системи інформаційного супроводу процесу управління фінансовим потенціалом підприємства.

Зазначені заходи, з одного боку, створюють основні вихідні передумови для прийняття управлінських рішень щодо фінансового потенціалу підприємства, а з іншого – формують укрупнені етапи даного процесу.

Послідовність управління фінансовим потенціалом можна представити як алгоритмічний підхід, що формує представлення, в свою чергу, про етапи управління даним процесом. Побудова даного процесу по своїй структурі близька до поняття алгоритму, оскільки реалізація певних етапів, його складових, виконується в покроковій послідовності. Дотримання даного принципу забезпечує стандартизацію підходу до управління фінансовим потенціалом на основі обов'язкового виконання вимог дотримання послідовності виконуваних дій. Найбільш доцільною формою, що забезпечує послідовне і більш дієве управління фінансовим потенціалом, є алгоритмізація розглянутого процесу. Алгоритм управління фінансовим потенціалом підприємства становить структурну послідовність побудови логічної схеми організації і управління даним процесом.

Слід зазначити, що алгоритм, на думку ряду авторів, повинний формуватися в розрахунку на конкретного виконавця і бути керівництвом до дії [1]. Іншими словами, що алгоритм становить зрозуміле і точне розпорядження виконавцю зробити певну послідовність дій для досягнення зазначеної мети чи рішення поставленого завдання [2].

Таким чином, оптимально побудований алгоритм дозволяє реалізовувати оптимальні підходи до управління фінансово-економічним потенціалом підприємства на кожному з етапів даного процесу.



Структура алгоритму включає такі етапи:
визначення цілей розвитку підприємства;
визначення цілей управління фінансово-економічним потенціалом;
прийняття аналітичних рішень;
визначення завдань;
розробку управлінських рішень;
оцінку й аналіз;
висновки.

Таким чином, наявність уніфікованого, послідовного підходу дозволяє удосконалити процес управління фінансовим потенціалом підприємств, кінцевою метою якого є підвищення його ефективності та оптимізація діяльності підприємства відповідно до розроблених напрямів розвитку підприємства. Реалізація розробленого принципового алгоритму управління фінансовим потенціалом підприємств здійснюється з урахуванням тенденцій функціонування підприємства в мінливому зовнішньому середовищі в режимі реального часу на основі відповідного інформаційного забезпечення.

Література: 1. Василенко В. О. Антикризове управління підприємством: Навч. посібн. – К.: ЦУЛ, 2003. – 504 с. 2. Зуб А. Т. Системный стратегический менеджмент: методология и практика / А. Т. Зуб, М. В. Локтионов. – М.: Генезис, 2001. – 752 с.

Дюбанькова А. О.

УДК 336.773

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

МОЖЛИВІСТЬ ЗМЕНШЕННЯ КРЕДИТНОГО РИЗИКУ ПРИ КРЕДИТУВАННІ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР КОМЕРЦІЙНИМ БАНКОМ

Кредитні ризики, внаслідок пріоритетності та високої дохідності кредитних операцій, є визначальними у діяльності банків. Негативна дія факторів кредитних ризиків завдає банкам значних втрат і є однією з найвагоміших причин можливості його банкрутства. За цих умов однією з найактуальніших проблем функціонування їх є регулювання кредитних ризиків. Це вимагає обрання нових методологічних засад, які допоможуть комерційним банкам уникнути негативних наслідків і підвищити свою рентабельність.

Дослідження останніх років [1 –3] були спрямовані на методологічне забезпечення досягнення зменшення кредитного ризику комерційного банку та на аналіз кредитоспроможності підприємницьких структур. Ці питання знайшли своє відображення у наукових працях та статтях таких вчених: А. Мороза, О. Василика, М. Савлука. Проте на українському банківському ринку і надалі залишається актуальною проблема вирішення питання кредитного ризику.

Метою статті є виявлення нових методологічних підходів щодо поліпшення організації кредитування підприємницьких структур комерційним банком з метою зменшення кредитного ризику.

Регулювання кредитних ризиків ґрунтується на дослідженні факторів виникнення цих ризиків та передбачає застосування адекватного інструментарію впливу на них. Дослідження сукупності чинників, що визначають рівень кредитних ризиків, та особливостей їх дії є важливою складовою стратегічної моделі регулювання кредитних ризиків, формування якої у банках дасть змогу підвищити ефективність кредитних операцій підприємницьким структурам.

Дослідження факторів кредитних ризиків передбачає ідентифікацію та систематизацію основних груп чинників цих ризиків відповідно до сфер їх виникнення, визначення дії факторів ризиків на прибутковість кредитних операцій, ранжування чинників відповідно до вагомості їх впливу на рівень кредитних ризиків та результати кредитних операцій.

Алгоритм дослідження факторів кредитних ризиків у банках має таку послідовність:

- 1) ідентифікація та систематизація факторів кредитних ризиків;
- 2) оцінювання впливу чинників кредитних ризиків у кожній класифікаційній групі;
- 3) ранжування факторів кредитних ризиків та їх груп за вагомістю впливу;
- 4) формування моделі оцінювання кредитних ризиків.

© Дюбанькова А. О., 2009



Вивчення підходів щодо класифікації факторів ризиків, аналіз кредитної діяльності та діючої практики регулювання кредитних ризиків у банках дали змогу ідентифікувати чинники кредитних ризиків та систематизувати їх у групи. Ідентифікація та характеристика факторів кредитних ризиків, порівняльний аналіз форм і методів оцінки ризикоутворюючих чинників дають підставу стверджувати, що для визначення впливу факторів на рівень кредитних ризиків та ранжування їх за значущістю впливу доцільно використати експертну форму дослідження та непараметричні методи оцінки.

Другий етап дослідження передбачає розроблення анкет для респондентів. Умова анкетування полягає у здійсненні адекватної, з точки зору кредитного аналітика банків, порівняльної оцінки значущості впливу чинників кредитних ризиків при здійсненні кредитування підприємницьких структур на рівень його ризиковості.

Третій етап дослідження заснований на виборі експертів. Перевага надається експертам з досвідом та стажем роботи, експертам, які мали участь у прийнятті рішень щодо видачі кредитів підприємницьким структурам та управлінні кредитним ризиком. Експертами українських банків стали ризик-менеджери, члени кредитного комітету з управління ризиками, керівники кредитних відділів та відділів, що здійснюють управління ризиками. Тобто можна побачити, що до анкетування були залучені експерти на всіх управлінських рівнях банку. З метою отримання результатів анкетного дослідження, які відображують реальні тенденції впливу чинників кредитних ризиків у банках, вибірка формується на засадах пропорційності, репрезентативності, повноти відображення думок експертів, економії часу та ресурсів.

Четвертий етап дослідження дозволяє статистично оцінити вплив факторів кредитних ризиків на результати кредитних операцій, пов'язаними з підприємницькими структурами, але це дуже складний і часом неможливий процес, тому що ці фактори не тільки випадкові за своєю природою, але й діють у випадкових комбінаціях. Тому наступний, п'ятий етап ґрунтується на проведенні та обробці результатів експертного оцінювання, які відображають сукупний вплив різноманітних факторів на рівень кредитних ризиків банку. Кожен з експертів повинен визначити для вказаних груп чинників ризиків відповідний бал за дев'ятибальною шкалою, в якій кожний фактор у групі порівнюється з іншим.

Для досягнення успішного кредитування підприємницьких структур комерційним банком необхідно забезпечити повернення наданих позичок та підвищити дохідність дохідних операцій. Застосування всіх удосконалених методів визначення ризику дає змогу банку об'єктивно оцінювати можливість підприємницької структури своєчасно повернути позику. Але визначений ризик не завжди можна знищити, або зменшити, тому необхідне застосування перекладу (трансферу) частини кредитного ризику на іншу фінансово-кредитну установу із збереженням прийнятного для себе рівня прибутку і ефективнішого використання ресурсів банку.

Трансфер кредитного ризику становить розподіл ризиків між іншими учасниками ринку – банками, підприємствами, будівельними, страховими, інвестиційними, факторинговими та лізинговими компаніями, іншими фінансовими організаціями. Трансфер кредитного ризику вигідний не тільки для банківської установи, але і для сторони, яка його приймає.

Разом з трансфером кредитного ризику необхідним є удосконалення системи показників кредитоспроможності з метою створення дієвої методики для розрахунків інтегрального показника кредитоспроможності підприємницької структури на основі зазначених критеріїв. У систему показників кредитоспроможності необхідно ввести величини, які описуються за допомогою оцінкових суджень.

Для організації кредитування підприємницьких структур комерційним банком кредитні ризики можна розглянути як збурення, що впливає на систему видачі кредитів, існування ймовірності їх довгострокового повернення чи прострочення або неповернення. Можна запропонувати динамічну модель для вирішення проблеми кредитного ризику, наведену у формулі (1):

$$K(t) = -\int_{\tau}^b \theta_k(t) K_{\tau}(t) d\tau + \int_1^m ((1 - \eta_1^k - \eta_2^k) \times \theta_k(t - \tau) K_{\tau}(t - \tau) \times (1 + u_k(t - \tau)) \times \tau + \eta_2^k \times \int_1^2 (\theta_k(t - \tau) K_{\tau}(t - (\tau + \theta_1^{\tau})) \times (1 + u_{k^*}(t - (\tau + \theta_1^{\tau}))) d\theta_1^{\tau}) d\tau, \quad (1)$$

де $K(t)$ – обороти за кредитним контуром у часі t , причому $K(t)$ – дебетовий оборот (видача кредитів):

$K(t - \tau)$ – кредитовий оборот (погашення кредитів);

m – максимальний строк кредитних договорів;

τ – запізнення, що характеризує строк дії кредитного договору;

t_0 – початковий час;

t_1 – час розрахунку;

u_k – процентна ставка за кредитами;

θ_1^{τ} – час прострочення повернення кредитів ($\theta^{\tau} \geq 0$), або час, який залишився до запланованого строку повернення кредитів ($\theta^{\tau} \leq 0$), виданих на строк τ ;

θ_k – коефіцієнт відхилення реального обсягу виданих кредитів від прогнозованого;



η_1^k – частка неповернених кредитів;

η_2^k – частка кредитів, що повертаються із запізненням, прострочені.

Керування процентної ставки за кредитами у комерційному банку може мати такий вигляд, наведений за формулою (2):

$$u_k(t) = (X(t) - X^{opt}(t))\alpha_k + u_k^{opt}, \quad (2)$$

де α_k – коефіцієнт підсилення;

$X^{opt}(t)$ – оптимальний обсяг коштів на поточному рахунку у час t .

Для максимізації прибутку банку необхідно оптимізувати процентні ставки за кредитами. Для оптимізації необхідно взяти умову, що кількість виданих кредитів дорівнює кількості залучених коштів, тоді рівняння буде мати такий вигляд, наведений за формулою (3):

$$K_0 - bu_k - D_0 - au_d = 0. \quad (3)$$

Процентні ставки упродовж цього періоду не змінюються і будуть мати такий вигляд (4):

$$u_k K(t) - u_d D(t) = u_k K(t+1) - u_d D(t+1), \quad (4)$$

при $u_k = const$;

$u_d = const$.

За допомогою задачі Лагранжа побудуємо розв'язок. У цьому випадку критерій оптимізації за формулою (5) буде мати такий вигляд:

$$R = K_0 u_k - bu_k^2 - D_0 u_d - au_d^2. \quad (5)$$

Розв'язок за допомогою цього критерію має такий вигляд (рівняння 6, 7, 8):

$$\begin{cases} \frac{\partial F}{\partial u_k} = K_0 - 2b - \lambda \times b = 0 \\ \frac{\partial F}{\partial u_d} = -D_0 - 2a - \lambda \times a = 0 \\ \frac{\partial F}{\partial \lambda} = -K_0 + bu_k + D_0 + au_d = 0 \end{cases} \quad (6)$$

$$A = \begin{bmatrix} -2b & 0 & b \\ 0 & -2a & a \\ b & a & 0 \end{bmatrix}; \quad (7)$$

$$B = \begin{bmatrix} -K_0 \\ D_0 \\ K_0 - D_0 \end{bmatrix}. \quad (8)$$

З цих рівнянь можна побачити, що оптимальними процентними ставками за кредитами та депозитами будуть відповідно перші два елементи вектора $X = A^{-1}B$.

Таким чином, отримані аналітичні рівняння для визначення оптимальних процентних ставок для побудованої моделі за лінійних функцій попиту та певних припущень. У реальній ситуації для українських банків існує лише один вихід – імітаційне моделювання.

Література: 1. Аналіз діяльності комерційного банку: Навчальний посібник / За ред. Ф. Ф. Бутинця та А. М. Герасимовича. — Житомир: ПП "Рута", 2001. — 384 с. 2. Мещеряков А. А. Фінансовий менеджмент у банках: Навч. посібн. / А. А. Мещеряков, Л. В. Лисяк. — К.: Центр навчальної літератури, 2006. — 208 с. 3. Парасій-Вергуненко І. М. Аналіз банківської діяльності: Навч.-метод. посібн. для самост. вивч. дисц. — К.: КНЕУ, 2003. — 347 с.

УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах ринкових відносин підприємство несе повну економічну відповідальність за результати своєї діяльності, а, отже, вимушене шукати найбільш ефективні і адекватні сьогодшній економічній ситуації методи управління. На рівні підприємств необхідність у проведенні раціональної фінансової політики стає однією з основних умов виживання в умовах ринку, досягнення стійкого й збалансованого їх розвитку [1].

Економічна життєдіяльність підприємства зумовлюється багатьма факторами, вона проявляється, насамперед, в ефективному використанні капіталу, у тому числі оборотного. Питанням формування й управління оборотним капіталом присвячено багато робіт учених-економістів, таких, як: Ю. Долгоруков, О. Коновалова, Ю. Потійко, Р. Севастьянов, Р. Сорока.

Метою дослідження є розробка методологічних підходів до виявлення раціональної структури джерел формування та управління обіговими коштами.

Досягнення поставленої мети вимагало рішення таких завдань:

розгляд основних характеристик капіталу;

визначення стратегічних цілей і тактичних завдань управління оборотним капіталом.

Для здійснення своїх завдань підприємства повинні мати в своєму розпорядженні основний і оборотний капітал. У спеціальній літературі даються різні підходи щодо визначення цієї категорії. Так, І. О. Бланк вважає, що "капітал характеризує реальну вартість коштів в грошовій, матеріальній і нематеріальній формах, які інвестовані у формування його активів" [2].

Капітал – це частина фінансових ресурсів, які задіяні в господарському обороті й приносять доходи з цього обороту [3]. Тобто в цьому значенні капітал розглядається як перетворена форма фінансових ресурсів. До того ж у всьому світі фінансова звітність побудована таким чином, що різницю між фінансовими ресурсами і капіталом виявити неможливо. Адже в стандартній звітності представлені не фінансові ресурси як такі, а їх перетворені форми – зобов'язання і капітал.

Від стану оборотних активів багато в чому залежить успішне здійснення виробничого циклу підприємства, тому що недолік обігових коштів паралізує виробничу діяльність підприємства, перериває виробничий цикл і в остаточному підсумку приводить підприємство до відсутності можливості оплачувати за своїми обов'язками і до банкрутства. Тому одне з найактуальніших завдань у забезпеченні підвищення ефективності виробничої діяльності державних підприємств на сучасному етапі – суттєве вдосконалення управління їх оборотними активами [4].

Покращення використання обігових коштів з розвитком підприємництва набуває актуального значення, оскільки звільнені при цьому матеріальні і грошові ресурси є додатковим внутрішнім джерелом подальших інвестицій. Раціональне і ефективне використання обігових коштів сприяє підвищенню фінансової стабільності підприємства і його платоспроможності. У цих умовах підприємство своєчасно і повністю виконує свої розрахунково-платіжні зобов'язання, що дозволяє на належному рівні виконувати комерційну діяльність.

Ефективність використання обігових коштів характеризується системою економічних показників, одним з яких є співвідношення розміщення їх у сфері виробництва і сфері обігу. Чим більше обігових коштів обслуговують сферу виробництва, тим більш раціонально вони використовуються [5].

Таким чином, висока актуальність теми вимагає від спеціалістів урахування особливостей формування та управління обіговим капіталом, вивчення оптимізаційних моделей співвідношення власних та позикових коштів і застосування отриманих знань на практиці.

Література: 1. Долгоруков Ю. А. Управление эффективностью использования оборотных средств в промышленности // Финансы Украины. – 2005. – №11. – С. 103 – 109. 2. Бланк И. А. Управление формированием капитала. – К.: Ника-Центр, 2000. – С. 211. 3. Воробйов Ю. М. Особливості формування фінансового капіталу підприємств // Финансы підприємства. – 2002. – №2. – С. 32 – 44. 4. Потійко Ю. А. Формування оптимального розміщення оборотних активів суб'єктів господарювання // Финансы Украины. – 2001. – №7. – С. 80 – 88. 5. Севастьянов Р. Использование аналитических инструментов для оптимизации использования оборотных средств предприятия // Экономика. Финансы. Право. – 2003. – №2. – С. 13 – 14.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

УДОСКОНАЛЕННЯ ПРИНЦИПІВ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ

Кредит є важливою категорією ринкової економіки, що відображає реальні зв'язки і відносини економічного життя суспільства. Кредит завжди був і залишається важливим важелем у стимулюванні розвитку виробництва. За його допомогою прискорюється процес обігу капіталу як на макро-, так і на мікроекономічному рівнях. Опосередковуючи всі стадії відтворювального процесу, кредит сприяє досягненню вищої рентабельності виробництва і прибутковості капіталу.

Кредит виник на певному етапі розвитку людського суспільства, з практичних потреб розвитку виробництва, його пристосування до умов постійного дефіциту капіталу – грошових і матеріальних ресурсів.

Українські банки широко використовують систему кредитування для розвитку та збільшення своїх прибутків. У таблиці дається характеристика змін руху ресурсів за 2001 – 2007 рр.

Таблиця

Основні показники кредитної діяльності банків України на 1 жовтня 2007 року

Назва показника	01.01. 2001	01.01. 2002	01.01. 2003	01.01. 2004	01.01. 2005	01.01. 2006	01.01. 2007	01.10 2007
Кредитний портфель	23 637	32 097	46 736	73 442	97 197	156 385	269 688	410 350
У тому числі:								
кредити, надані суб'єктам господарювання	18 216	26 564	38 189	57 957	72 875	109 020	167 661	241 809
кредити, надані фізичним особам	941	1 373	3 255	8 879	14 599	33 156	77 755	127 969
Довгострокові кредити	3 309	5 683	10 690	28 136	45 531	86 227	157 224	249 215
У тому числі кредити, надані суб'єктам господарювання	2 761	5 125	9 698	23 239	34 693	58 528	9 0576	137 859
Проблемні кредити (прострочені та сумнівні)	2 679	1 863	2 113	2 500	3 145	3 379	4 456	6 304

Розглядаючи дану таблицю, варто зауважити, що порівняно з 2001 роком всі показники значно зросли. Кредити, надані суб'єктам господарювання у 2001 році становили 18 216 тис. грн, а в 2007 році – вже 241 809 тис. грн. Кредити, надані фізичним особам, зросли на 127 028 тис. грн. порівняно з 2001 роком. Так само зросли довгострокові кредити на 245 906 тис. грн відповідно. Така ситуація на ринку банківського кредитування є наслідком розвитку банківської системи та кредитних відносин.

Кредитні відносини в економіці базуються на певній методологічній основі, одним з елементів якої виступають принципи, яких суворо дотримуються під час практичної організації будь-яких операцій на ринку позичкових капіталів, такі, як поверненість кредиту, терміновість, платність, забезпеченість кредиту, цільовий характер. Зупинимось на двох принципах кредитування, які є дуже схожими за своєю сутністю: поверненість кредиту та терміновість.

На ці принципи кредитування вказують М. І. Савлук та Б. С. Івасів [1, 2].

Поверненість кредиту Б. С. Івасів трактує як принцип, що відображає необхідність своєчасного повернення отриманих від кредитора фінансових ресурсів після їх використання позичальником. Він знаходить своє практичне відображення в погашенні конкретної позики, що забезпечує відновленість кредитних ресурсів банку як необхідної умови продовження його статутної діяльності.

Терміновість кредиту відображає необхідність його повернення в точно зазначений строк, зафіксований в кредитній угоді. Порушення зазначених умов є для кредитора достатньою умовою для застосування до позичальника економічних санкцій у формі збільшення проценту, а при подальшому відстроченні – фінансові вимоги у судовому порядку.

О. В. Васюренко, говорячи про принципи кредитування, називає: поверненість кредиту, терміновість, платність, забезпеченість кредиту, цільовий характер. Перші він трактує як кредит, що має бути повернений позичальником банку у визначений строк зі сплатою відповідного процента за користування ним, взагалі об'єднуючи дані принципи.

О. М. Перук, виділяючи принципи кредитування, називає: поверненість кредиту, терміновість, платність, забезпеченість кредиту, цільовий характер. Але при визначенні терміновості та поверненості дає визначення лише одному з них, роблячи акцент на тому, що за своєю сутністю вони дуже схожі.

© Кендись О. В., 2009

Так, на думку автора, терміновість – це повернення кредиту позичальником банку в заздалегідь обумовлений строк. Від дотримання цього принципу залежить можливість надання нових кредитів, оскільки одним із ресурсів кредитування є повернені позички.

Таким чином, розглянувши принципи кредитування, відмічаємо схожість за своєю сутністю принципів "поверненість кредиту" та "терміновість кредиту". Тому автор пропонує залишити такі принципи кредитування: платність, забезпеченість кредиту, цільовий характер та поверненість.

Література: 1. Гроші та кредит: Підручник / За заг. ред. М. І. Савлука. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2002. – 598 с. 2. Гроші та кредит: Підручник / За ред. Б. С. Івасіва. – К.: КНЕУ, 1999. – 402 с. 3. Вожжов А. Капітал комерційних банків як складова ресурсів банківської системи / А. Вожжов, О. Клименко // Банківська справа. – 2003. – №4. – С. 83. 4. Вступ до банківської справи / За ред. М. І. Савлука. – К.: Лібра, 1998. – 344 с. 5. Гроші та кредит: Навч.-метод. посібн. для самостійного вивчення дисципліни / За ред. М. І. Мируна. – К.: КНЕУ, 1999. – 76 с. 6. Олексієнко М. Кредит і кредитні правовідносини: економічна природа і практика законодавчого регулювання / М. Олексієнко, В. Ольшанський, Д. Лилак, Е. Першиков. – К.: Козаки, 1997. – 144 с.

УДК 336.57:364.05

Колодько М. А.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ВИЗНАЧЕННЯ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ

Аналіз наукової літератури показав, що в наш час на недостатньо глибокому науковому рівні опрацьовані питання фінансування сфери соціального страхування. Не повною мірою досліджені проблеми змісту фінансового забезпечення соціальних послуг, методи такого забезпечення, а також немає цілісної концепції забезпечення, яка б була адаптована до вітчизняних реалій.

Як показує практика, в Україні ще не створено реальної системи страхового захисту, яка відповідає сучасним вимогам. Стан ринку соціальних послуг в Україні неповною мірою відповідає тенденціям його розвитку, що негативно впливає на розвиток і функціонування національної економіки та потребує розв'язання як в теоретичному, так і в практичному плані.

У зв'язку з цим важливим є дослідження проблем формування цільових фондів, ефективності та оптимальності використання ними фінансових ресурсів відповідно до поставлених перед ними завдань у процесі спрямування до нового типу системи соціального страхування.

Переважаюча більшість виплат в Україні фінансується за рахунок субвенцій з Державного бюджету, що дає змогу уніфікувати підходи до запровадження раціональної системи управління наданими коштами та їх контролю [1]. Своєчасні контрольні заходи дозволяють попередити чи усунути недоліки в програмі, недостатньо сумлінне ставлення до виконання своїх обов'язків керівниками та безпосередніми виконавцями програми.

Проблемам фінансування соціальних витрат приділяється увага з боку громадських організацій, недержавних пенсійних фондів, різноманітних благодійних та близьких до них за призначенням соціальних фондів. Тому розкриття особливостей фінансування кожної зі сфер (галузей) соціального страхування є актуальним на сучасному етапі розвитку економіки України та, зокрема, системи соціального забезпечення.

Гарантом збереження, ефективного й цільового використання фінансових страхових ресурсів є високий і надійний потенціал соціального забезпечення, який закладено в інститут соціального страхування, але проблематика функціонування соціального страхування не представлена в Бюджетному та Податковому кодексах.

Фінансування соціальних заходів в Україні здійснюється під впливом економічних, організаційних, соціальних факторів, з використанням коштів соціального страхування, коштів державного, місцевих бюджетів та спеціальних фондів. Велика частина фінансових ресурсів країни перерозподіляється через Пенсійний фонд України. Окремим питанням формування фінансової бази соціальних програм є створення недержавних пенсійних фондів [1]. Створення недержавних пенсійних фондів в Україні є важливим етапом у перерозподілі доходів громадян з метою накопичення грошей "на старість".

© Колодько М. А., 2009



Окремим видом соціального страхування є страхування з тимчасової втрати працездатності. Нині % всіх витрат Фонду цього виду соціального страхування проходять за взаємозаліками [2].

Автори у своїх дослідженнях виділяють проблеми фінансування соціальної сфери, до яких слід віднести:

декларативність та нормативну непридатність більшості законів при їх використанні [3];

невідповідність нормативам, встановленим українським та міжнародним законодавствами.

Зрозуміло, що подальша консервація такої ситуації не дозволить забезпечити протягом наступного періоду істотне зростання рівня життя населення та подолати демографічної кризи [4];

пошук джерела коштів. Зокрема, СІПА спираються на приватну ініціативу, залучаючи до соціального страхування і фінансування соціальних програм кошти самих страхованих. Швеція, навпаки, широко залучає кошти підприємців і застосовує бюджетний перерозподіл. Спільною в цих системах є наявність цілісної системи законів і засобів державного регулювання, які забезпечують населенню необхідний ступінь соціальної захищеності. Участь підприємців у фінансуванні соціальних виплат забезпечується розгалуженою законодавчою системою, яка, окрім прямих вимог до виплати, передбачає пільги в оподаткуванні, амортизації, першочергову видачу держзамовлень тощо [5].

С. Пирожков [4] вважає головною проблемою у соціальній сфері – оптимальне забезпечення задоволення всезростаючих потреб за рахунок обмежених фінансових ресурсів, оскільки їх основним джерелом був і залишається державний бюджет. Крім проблем, які, як-то кажуть, лежать на поверхні, – а це недостатні розміри, непослідовність і фрагментність фінансування, є й значно глибші – неефективність структури цього фінансування і слабка соціальна спрямованість бюджету загалом.

Соціальна інфраструктура, яка включає органи підтримки і розвитку культури, освіти, виховання, систему охорони здоров'я і фізичної культури, пенсії і різні соціальні виплати сьогодні розглядається як обов'язкова умова повноцінного функціонування суспільно-економічної системи. Однак існує проблема пошуку балансу між розвитком економічної і соціальної сфер [5].

Світова фінансова наука і практика визначають такі джерела фінансування соціальної сфери, як плата за надані послуги; бюджетні асигнування; фінансові ресурси підприємств; кошти спонсорів, меценатів і благодійних організацій та фондів; страхування, кредит.

Нині в Україні використовуються практично всі джерела, однак вони не мають систематизації, тобто:

не розроблено чітких принципів і критеріїв, форм і методів фінансування кожної галузі й напрямку;

не визначено категорій громадян, які мають користуватися соціальними послугами на платній основі, а які – на безплатній, тобто за рахунок бюджету чи інших джерел. Сьогодні в Україні при виділенні бюджетних асигнувань переважає принцип малозабезпеченості [6].

Використовуючи досвід країн із розвинутою ринковою економікою, слід розглянути такі джерела фінансового забезпечення соціальної сфери, як меценатство та спонсорство. Ринок неминуче породжує соціальну диференціацію громадян, внаслідок чого утворюється значна за чисельністю група людей, які не забезпечуються ні державними управлінськими структурами, ні підприємствами та організаціями. Фінансова допомога для такої категорії громадян може надходити тільки в порядку благодійності, некомерційної (неприбуткової) діяльності організацій і окремих осіб, спрямованої на задоволення потреб соціального розвитку; інвестування соціальної сфери.

Благодійні фонди функціонують на правах юридичної особи і є самоврядними суб'єктами. До таких фондів можна віднести позабюджетний національний фонд соціального захисту матерів і дітей "Україна – дітям", створений з метою підвищення ефективності заходів, передбачених національними програмами з питань материнства та дитинства і залучення для цього недержавних джерел фінансування, тобто позабюджетних коштів та ін. Кошти міжнародних благодійних організацій, що замінюють ще слабке за своїм потенціалом меценатство, сприяють поступовому переходу країни до використання власних ресурсів для соціального розвитку. Ресурси благодійних організацій в основному спрямовані на фінансування об'єктів інфраструктури для малозабезпечених прошарків населення [6].

Узагальнюючи все вищесказане можна зробити висновок, що джерелами фінансування соціальної сфери можуть бути: державний бюджет (у вигляді субвенцій, дотацій); місцеві бюджети; фонди страхування (Пенсійний фонд, Фонд страхування на випадок безробіття, Фонд соціального страхування з тимчасової втрати працездатності та ін.); кошти меценатів, спонсорів.

Таким чином, можна відзначити, що існує багато джерел фінансових ресурсів, з яких фінансується соціальна сфера країни, але вони потребують систематизації для більш ефективного їх використання, покращення діяльності та функціонування соціальної сфери України.

Література: 1. Плохотнюк Г. Фінансування соціальних заходів: фактори впливу та їх оптимізація / Г. Плохотнюк, І. Кичко // Економіка, фінанси, право. – 1999. – №8. – С. 16 – 18. 2. Косенко О. Соцстрах виходить з "тіні" // Соціальний захист. – 2005. – №9. – С. 6 – 7. 3. Куценко В. Социально-экономическая сфера Украины: состояние, проблемы, перспективы // Персонал. – 2004. – №2. – С. 87 – 91. 4. Пирожков С. Соціальна сфера: час реформ // Україна і світ сьогодні. – 2006. – №5. – С. 6. 5. Ляхович Г. Особливості фінансування соціальної сфери // Економіка, фінанси, право. – 2004. – №6. – С. 23 – 24. 6. Казнова М. Модель фінансового забезпечення соціальної сфери // Фінанси України. – 1998. – №6. – С. 83 – 90. 7. Гнибіденко І. Ф. Інноваційна модель системи соціального захисту населення // Проблеми науки. – 2004. – №9. – С. 7 – 12. 8. Новіков В. Актуальні питання реформування системи соціального захисту населення // Соціальний захист. – 2005. – №3. – С. 6 – 11.

МІСЦЕВІ БЮДЖЕТИ ТА НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ ЇХ ВИКОНАННЯ

Останніми роками в Україні набула великої актуальності проблема нестачі фінансових ресурсів в органів місцевого самоврядування та нестабільність їх дохідних джерел. За таких умов серйозним чинником стабілізації економічної ситуації в країні має стати ефективне формування місцевих фінансів, здатне перетворити територіальні громади із дотаційних на суб'єкти, які самостійно, за рахунок власних доходів, спроможні розв'язувати будь-які соціально-економічні проблеми. У розвинених країнах світу територіальні громади, котрі спираються на власні фінанси, є стабілізатором соціально-політичного ладу та фінансово-економічної ситуації у державі [1].

Проблемами фінансової незалежності органів місцевого самоврядування займалися багато представників економічної науки. Серед видатних вітчизняних вчених слід виділити внесок В. І. Кравченка, І. Л. Сазонця, О. О. Сунцової, О. П. Кириленка, В. Я. Швеця, І. О. Луїної тощо.

Проте, це питання й досі не втратило актуальності і потребує подальшого дослідження, адже саме фінансова самостійність є передумовою здійснення функцій і завдань, що покладені на місцеве самоврядування. До того ж, самостійність регіонів завжди буде формальною, якщо існуватиме фінансова залежність від центральної влади.

Тому метою даної роботи є розроблення теоретичних та науково-методичних рекомендацій щодо удосконалення процесу формування і виконання місцевих бюджетів.

Як переконує досвід розвинених країн, фінансові проблеми регіонів розв'язуються через надання місцевим органам влади стабільно закріплених дохідних джерел, розширення сфери місцевого оподаткування та реформування всієї системи міжбюджетних відносин у країні. Адже нестабільність доходів місцевих бюджетів, відсутність ефективного механізму міжрегіонального розподілу державних доходів негативно позначаються на розвитку регіонів.

Розподіл доходів між окремими видами бюджетів повинен забезпечити бюджет кожного рівня величиною доходів, достатніх для фінансування закріплених за цим рівнем видаткових зобов'язань. Щодо України, то у розподілі доходів між різними ланками бюджетної системи існує ціла низка проблем:

1) відсутність у Бюджетному кодексі розподілу повноважень місцевих органів влади на делеговані їй власні, що веде до зниження рівня відповідальності органів влади за фінансування видатків, а отже, до економічно неефективного використання обмежених бюджетних коштів;

2) використання при розрахунку трансфертів індексу відносної податкоспроможності регіону, який може переглядатися тільки раз на три роки, не дає змоги врахувати зміни, що відбуваються у податковій базі регіону у процесі ринкових трансформацій і структурних реформ;

3) відсутність у складі доходів, що не враховуються при розрахунку трансфертів, вагомих дохідних джерел. Найбільшими джерелами у цій групі є місцеві податки і збори, плата за землю, податок на промисел, єдиний податок, питома вага яких не перевищує 5% у загальній сумі доходів місцевих бюджетів України. За рахунок таких досить незначних податків неможливо фінансувати великий обсяг місцевих суспільних благ. Таким чином, державні органи влади фактично контролюють прийняття рішень місцевими органами влади щодо фінансування більшої частини бюджетних послуг;

4) передача 100% надходжень із ПДВ і податку на прибуток підприємств до державного бюджету призвела до зниження зацікавленості місцевих органів влади у збільшенні бази оподаткування. Це, у свою чергу, створює серйозні проблеми для поповнення державного бюджету і, як наслідок, для надання трансфертів місцевим бюджетам.

Ситуація, що склалася, позбавляє місцеві органи влади фінансової самостійності та на довгі роки закріплює залежність розвитку місцевої економіки і соціальної сфери від можливостей і бажання вищих органів влади вирішувати проблеми, що виникли в межах певної адміністративно-територіальної одиниці.

Назріла необхідність пошуку ефективного механізму поповнення фінансовими ресурсами місцевих бюджетів, який би визначав нові принципи формування місцевих бюджетів, чітке розмежування функцій і повноважень усіх рівнів влади, а звідси – видатків кожного виду бюджету, і, що головне, – доходів між різними ланками бюджетної системи. При цьому питання бюджетної політики, оподаткування і міжбюджетних відносин повинні розглядатись і вирішуватись комплексно, оскільки вони тісно взаємопов'язані, і жоден з цих елементів не може бути реформованим без урахування двох інших.



З метою підвищення зацікавленості органів місцевого самоврядування у залученні на свою територію як юридичних, так і фізичних осіб необхідно змінити систему розподілу податку на доходи фізичних осіб між місцевими бюджетами. Діюча система справляння податку з доходів фізичних осіб передбачає його надходження до місцевого бюджету за місцем роботи платника податку. Це означає, що до місцевих бюджетів не надходить податок від доходів громадян, основне місце роботи яких знаходиться поза територією певного населеного пункту. З цією проблемою вже зіткнулись адміністративно-територіальні утворення, розташовані навколо великих міст. На думку автора, виходом з даної ситуації є введення єдиного порядку сплати податку на доходи фізичних осіб за місцем проживання громадянина.

Зарахування частини податку на доходи фізичних осіб до місцевого бюджету за місцем проживання платника дає змогу, з одного боку, пов'язати мешканців адміністративно-територіальних одиниць з відповідними місцевими бюджетами через систему оподаткування; з іншого – спрямувати діяльність місцевих органів влади відповідно до інтересів місцевих жителів [2].

З метою підвищення доходів місцевих бюджетів необхідно встановити довгострокові нормативи відрахувань від податку на прибуток підприємств, що значно вплинуло б на повноту зборів від даного податку на всіх рівнях бюджетної системи, сприяючи зацікавленості в цьому місцевих органів влади. Для одержання своєї частки від податку органи влади на місцях зацікавлені у збільшенні загального обсягу цього податку, що надходить на підвідомчій території до бюджетної системи, включаючи вищі бюджети. Це також дозволило б ліквідувати штучну дотаційність високорозвинених регіонів, скоротити дотаційність інших і зустрічні фінансові потоки між рівнями бюджетної системи. Стосовно нерівномірності податкової бази, то її вплив на доходи бюджетів різних рівнів можна враховувати через введення від'ємних трансфертів.

Дуже важливо підвищувати частку власних доходів місцевих бюджетів. Цьому має сприяти розвинута система місцевих податків і зборів, яка покликана забезпечити основні надходження до бюджетів міських, селищних і сільських рад, підтримати і розвивати місцеву інфраструктуру, роль якої дедалі зростає у проведенні соціальної та економічної політики.

На думку автора, реформування системи місцевого оподаткування потрібно, насамперед, почати зі зміни ставлення до місцевих податкових важелів і не розглядати їх як другорядні податки в складі системи оподаткування, а суттєво підняти їх значення та роль у формуванні фінансових ресурсів місцевої влади. Це стане можливим лише тоді, коли відбудеться перегляд складу та структури місцевих податків і зборів.

Тому важливим елементом реформування системи місцевого оподаткування є відмова від неефективних податків і зборів, які не мають ні фіскального, ні регулюючого значення.

Органам місцевого самоврядування, на думку автора, слід передати ті фіскальні інструменти, які фактично є місцевими (тобто зараховуються до місцевих бюджетів). До таких належить плата за землю та податок з власників транспортних засобів. Ці податкові платежі мають високу прибутковість і стабільно надходять до бюджетів. Крім того, базу оподаткування плати за землю доцільно встановлювати на місцевому рівні, а органи місцевої влади без великих додаткових витрат (порівняно з іншими місцевими платежами) можуть організувати систему контролю за сплатою таких податків.

До місцевих податків і зборів необхідно віднести податки на бізнес (податок на промисел, плата за торговий патент на певні види підприємницької діяльності, плата за ліцензії). Такі податки потрібно віддати в розпорядження місцевих органів влади з правом встановлення на них ставок. Загроза виникнення податкової конкуренції слугуватиме інструментом обмеження ставок таких податків [3].

Доцільним є включення до системи місцевого оподаткування екологічних податків. При чому потрібно ввести екологічні податки на продукт, який забруднює навколишнє середовище. Такі податки ввійдуть до ціни і їх застосування не лише сприятиме зниженню загального рівня забруднення, а й стимулюватиме виробництво нової, екологічно чистої продукції, адже такий додатковий фінансовий тягар збільшує ціну шкідливої продукції.

Для підвищення фінансової незалежності місцевих органів влади потрібно всебічно розвивати систему місцевих облігаційних запозичень як додаткового ресурсу місцевої влади.

Місцеві облігації є одним з головних інструментів, який дає можливість забезпечити грошовими коштами спорудження та утримання ряду об'єктів, функціонування яких має важливе значення для даної місцевості, наприклад, шкіл, парків, університетів, лікарень, місцевих електростанцій тощо, а також для фінансування різного роду місцевих проектів будівництва мостів, підприємств з переробки відходів, очисних споруд, насосних станцій, системи водозабезпечення та ін.

Для успішного функціонування ринку місцевих позик необхідна наявність добре розвинутої ринкової інфраструктури, насамперед, незалежних рейтингових агентств та консалтингових фірм [4].

Також для удосконалення процесу випуску і розміщення місцевих облігацій необхідна розробка адекватної нормативно-правової бази, спрямованої на встановлення чітких і послідовних правил здійснення місцевих запозичень і надання місцевих гарантій та на створення ефективного і безпечного механізму фінансування органами місцевого самоврядування пріоритетних напрямків соціально-економічного розвитку міст.

В останні роки особливої ваги набуває проблема управління комунальною власністю як джерелом потенційних доходів місцевої влади. У процесі становлення інституту місцевого самоврядування відбулося розмежування суспільної (народної) власності на приватну, акціонерну, комунальну та власність центральної влади.

За сучасних соціально-економічних умов розвитку країни та регіонів підприємства житлово-комунального господарства є здебільшого збитковими, а тому постає необхідність трансформації місцевою владою цього інституту місцевих фінансів. До функціонування цієї сфери необхідно залучати приватний сектор, разом з тим, через регламентацію правового статусу різних форм підприємств житлово-комунального господарства, закріпити за місцевою владою право власності на них [5].

Таким чином, вирішення цілого комплексу проблем стосовно формування і використання місцевих фінансів значною мірою визначило б розширення економічної самостійності регіонів України. Адже, від того, наскільки політично незалежні і фінансово забезпечені адміністративно-територіальні одиниці, залежить стабільність і незалежність всієї держави.

Література: 1. Мних М. В. Роль та значення місцевих фінансів у розвитку місцевого самоврядування // Економічний часопис–XXI. – 2004. – №1. – С. 17 – 18. 2. Луніна І. С. Стратегія реформування місцевих бюджетів в Україні // Дзеркало тижня. – 2006. – №21 (600). – С. 7. 3. Герчаківський С. В. Місцеве оподаткування в Україні: традиції, реалії та напрями удосконалення // Фінанси України. – 2003. – №2. – С. 44 – 49. 4. Кириленко О. П. Історичний досвід, стан і перспективи розвитку місцевих запозичень в Україні // Журнал європейської економіки. – 2005. – №1. – С.82 – 104. 5. Швець В. М. Місцеві фінанси – завдання подальшої трансформації // Регіональна економіка. – 2004. – №4. – С. 156 – 162.

УДК 658.155

Кондратова С. В.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОБ'ЄКТ УПРАВЛІННЯ

Фінансові ресурси суб'єктів господарювання є однією з найважливіших ланок фінансової системи України. Належна забезпеченість, оптимальна структура та ефективне використання фінансових ресурсів є умовою успішного функціонування будь-якого підприємства.

З метою покращення фінансової діяльності на підприємстві доцільним є здійснення всебічного аналізу фінансових ресурсів як в цілому, так і окремих їх видів. Із цього випливає необхідність визначення кількісного розміру фінансових ресурсів, які є в розпорядженні підприємства. Вирішенню цієї проблеми сприяє їх класифікація за однорідними ознаками. Питання класифікації фінансових ресурсів підприємства висвітлені в роботах багатьох економістів [1 – 6].

Так, М. В. Романовський [4] пропонує класифікацію, яка вичерпно характеризує склад фінансових ресурсів підприємства. Залежно від джерел формування він класифікує фінансові ресурси на: власні (надходження, сформовані за рахунок прибутку минулих років; чистий прибуток звітного періоду; інші фінансові ресурси), власні цільового призначення (резерви майбутніх витрат і платежів; цільове фінансування і надходження; страхове відшкодування) та позикові (довгострокові кредити; короткострокові кредити).

На думку І. В. Зятковського [2], фінансові ресурси підприємства можна розподілити на: власні кошти (статутний капітал; кошти засновників, спрямовані на поповнення статутного фонду; резервний капітал; кошти міжнародної технічної допомоги; інвестиційний фонд; фонд валютних цінностей) і позичені (кредити банків; факторинг; лізинг).

Класифікація фінансових ресурсів колективом авторів під керівництвом А. М. Поддєрьогіна [5] також враховує джерела їх формування. Згідно з цією класифікацією фінансові ресурси підприємства формуються при заснуванні підприємства (внески засновників у статутні фонди), формуються за рахунок власних і притриманих коштів (надходження та доходи), мобілізуються на фінансовому ринку (кредитні інвестиції та надходження коштів від продажу цінних паперів), надходять в порядку розподілу і перерозподілу (бюджетні субсидії; страхові відшкодування; дивіденди, відсотки на цінні папери інших емітентів; фінансові ресурси, утворені з пайових внесків; фінансові ресурси, що надійшли від галузевих структур).

© Кондратова С. В., 2009



Колектив авторів під керівництвом О. І. Волкова [6] пропонує класифікацію фінансових ресурсів підприємства також за однією ознакою. Проте головна увага приділяється не розгляду джерел формування фінансових ресурсів, тобто коштів, за рахунок яких вони формуються, а розгляду їх походження, тобто звідки вони залучаються (з фінансового ринку, завдяки перерозподілу, чи є власними).

Інші автори [1] майже не приділяють уваги класифікації фінансових ресурсів, називаючи їх основні елементи, не об'єднавши в однорідні групи. Вони пропонують розглядати фінансові ресурси в розрізі загальнодержавних, регіональних та фінансових ресурсів підприємства, що є недостатнім для їх повного і всебічного аналізу.

В. М. Опарін [3] пропонує класифікувати фінансові ресурси підприємства за трьома ознаками: за кругообігом (початкові і прирощені), за правом власності (власні, надані, позичені), за використанням (матеріалізовані і в обігу). Ця класифікація є найбільш повною з точки зору групування фінансових ресурсів за різними ознаками, хоча і не охоплює всіх їх видів.

Як відомо, над питанням класифікації фінансових ресурсів підприємства, визначення їх складу працює багато економістів, більшість з яких дотримуються точки зору щодо класифікації лише за однією ознакою [1; 2; 4 – 6], а саме – за джерелами формування; інші науковці [3] – за різними ознаками, чим безперечно роблять неабиякий внесок у розвиток фінансової науки. Усі вищезгадані класифікації мають деякі відмінності, хоча їх економічна сутність однакова. Відмінність полягає в понятійно-категорійному апараті та ознаках, за якими групуються різні види фінансових ресурсів підприємства.

При розробці класифікації фінансових ресурсів підприємства варто враховувати такі аспекти: визначення мети, з якою розробляється класифікація; здійснення класифікації за різними ознаками; прив'язка класифікації до джерел інформації. У розрізі врахування вищезазначених аспектів можна запропонувати класифікацію, яка наведена на рисунку.



Рис. Багатокритеріальна класифікація фінансових ресурсів підприємства

Така класифікація груп і видів фінансових ресурсів легко може бути прив'язана до джерел інформації, тобто до форм звітності, що дозволяє розширити практичне значення застосування класифікації у процесі управління фінансовими ресурсами.

Література: 1. Бураковский В. В. Финансы предприятий: Учебн. пособ. / В. В. Бураковский, В. Я. Кармазин, С. В. Каламбет; [Под ред. В. В. Бураковского. – Днепропетровск: Пороги, 1998. – 246 с. 2. Зятковский І. В. Фінансове забезпечення діяльності підприємств. – Тернопіль: Економічна думка, 2000. – 232 с. 3. Опарін В. М. Фінансові ресурси та суспільний капітал // Вісник НБУ. – 2001. – №7. – С. 26 – 28. 4. Финансы предприятий: Учебник для студентов вузов, обучающихся по экон. спец. / Под ред. М. В. Романовского. – СПб.: Изд. дом "Бизнес-пресса", 2000. – 528 с. 5. Фінансовий менеджмент: Навч.-метод. посібн. для самост. вивч. дисц. / За ред. А. М. Поддєрьогіна. – К.: КНЕУ, 2001. – 294 с. 6. Экономика предприятия: Учебник для студентов вузов, обучающихся по экон. спец. / Под ред. О. И. Волкова. – 2-е изд. перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 518 с.

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ ПІДПРИЄМСТВА: ХАРАКТЕРИСТИКА ТА ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ

Матеріальним носієм фінансових відносин виступають фінансові ресурси. Саме це є однією з ознак, які відокремлюють фінанси із сукупності економічних категорій. Можна стверджувати, що фінанси як сукупність економічних відносин знаходять своє конкретне вираження у фінансових ресурсах, які здебільшого здійснюють свій рух у фондовій формі.

Актуальність теми дослідження полягає у тому, що підприємству для фінансування своєї діяльності необхідний достатній обсяг фінансування, який, в свою чергу, залежить від оптимальності структури джерел фінансових ресурсів і ефективності їх використання. Якщо коштів на підприємстві не буде вистачати, то підприємство може втратити свою фінансову стійкість, що негативно відобразиться на ефективності його діяльності. Тому потрібно вивчати питання формування та управління фінансовими ресурсами задля більш раціонального використання власних і позикових коштів.

Теоретичні та практичні аспекти управління фінансовими ресурсами підприємницьких структур розглянуті у працях таких відомих економістів, як М. Я. Коробов, В. М. Родіонова, О. Д. Василик, В. М. Опарін, А. М. Поддєрьогін, С. В. Большаков, І. О. Бланк та багато інших вітчизняних та зарубіжних вчених.

В українській думці існує дуже багато визначень фінансових ресурсів підприємства. Така неоднозначність відображає, по-перше, відірваність вітчизняної науки від тих процесів, перетворень і явищ, які нині відбуваються в українській економіці. По-друге, це свідчить про певне нерозуміння функціонування ринкової економіки та її законів.

При цьому кожний автор дає своє визначення фінансовим ресурсам. Тому важливим завданням дослідження проблеми управління фінансових ресурсів є перш за все уточнення їх економічного змісту.

Проаналізувавши визначення вчених-економістів, можна зробити висновок, що найбільш вужке поняття фінансових ресурсів наведене у А. М. Поддєрьогіна [1], який вважає, що це грошові кошти, що знаходяться у розпорядженні підприємств.

В. М. Родіонова та О. Д. Василик [2] дають майже однакові визначення фінансових ресурсів – це грошові накопичення і доходи, які призначені для здійснення затрат та забезпечення розширеного відтворення виробництва.

За визначенням М. Я. Коробова [3], фінансові ресурси – це позикові та власні грошові фонди цільового розподілу національного багатства, ВВП і національного доходу та використовуються у статутних цілях підприємства.

З точки зору визначення С. В. Большакова [1] можна стверджувати, що фінансові ресурси є специфічною частиною грошового обігу підприємства, яка проявляється у формуванні і накопиченні грошових доходів та цільових грошових фондів, джерелом формування яких виступає валовий дохід.

На думку В. М. Опаріна [5] під фінансовими ресурсами слід розуміти суму коштів, спрямованих в основні засоби та обігові кошти підприємства.

І. В. Зятковський наводить узагальнений підсумок усіх визначень фінансових ресурсів: "Як свідчить ретроспективний аналіз визначень фінансових ресурсів, дослідники кваліфікують їх як сукупність фондів грошових коштів, доходів, відрахувань або надходжень, що перебувають у розпорядженні підприємств".

Таким чином, із наведених вище визначень можна зробити висновок, що фінансові ресурси – це грошові накопичення, доходи і надходження, а також фонди грошових ресурсів, які знаходяться в розпорядженні підприємства та призначені для формування активів підприємства, грошових резервів, виконання фінансових зобов'язань та задоволення суспільних потреб.

Із поняттям фінансових ресурсів нерозривно пов'язане таке поняття, як фонди підприємства, тому завданням дослідження також стало з'ясування їх співвідношення один до одного.

У ході дослідження було визначено, що жодне сучасне підприємство не може дозволити собі такої розкоші, щоб спочатку залучати кошти, а вже потім перетворювати їх у фінансові ресурси для подальшого використання. Це обумовлено тим, що жодна копійка не надходить на підприємство просто так. Обов'язково проти кожної копійки, залученої підприємством, виступає або товар, або зобов'язання підприємства у вигляді цінних паперів тощо. Підприємство в сучасних умовах не може тримати довго на розрахунковому рахунку залучені кошти або ж формувати спочатку спеціальні фонди з них, а вже потім вкладати в реальні основні й оборотні засоби. Чим швидше підприємство пустить в обіг кошти, тим більшу величину прибутку воно може отримати в майбутньому. Отже,



спочатку відбувається прогнозування розвитку, а вже потім для втілення в життя цього прогнозу залучаються відповідні кошти. Такий процес на підприємстві одразу кожному залучену копійку перетворює у фінансовий ресурс, а згодом – через купівлю основних і оборотних засобів – у капітал.

Слід відзначити, що сьогодні поняття "фонди" як організаційна форма руху коштів зникає з лексики підприємства, адже навіть у фінансовій звітності жодного разу не згадуються фонди, а мова йде тільки про "капітал". За результатами дослідження також виявлено, що фінансисти дедалі частіше використовують поняття "капітал", навіть ототожнюють це поняття з фінансовими ресурсами, тому слід визначитися з їх співвідношенням.

Капітал є реальним об'єктом, на який можна постійно впливати з метою отримання нових доходів фірми та виконання нею своїх зобов'язань. Тобто, капітал – це об'єктивний фактор виробництва, частина фінансових ресурсів, які використовуються підприємством у своїй діяльності. Отже, капітал є перетвореною формою фінансових ресурсів, тому неможна ототожнювати поняття "фінансові ресурси" і "капітал".

Принципова різниця між капіталом і фінансовими ресурсами полягає в тому, що на будь-який момент часу фінансові ресурси більші або дорівнюють капіталу підприємства. При цьому, якщо фінансові ресурси дорівнюють капіталу, то це означає, що у підприємства немає ніяких фінансових зобов'язань.

Отже, під фінансовими ресурсами на сьогодні слід розуміти сукупність усіх грошових ресурсів, які надійшли на підприємство за певний період або на певну дату у процесі господарської діяльності.

Література: 1. Фінанси підприємств: Підручник / За ред. А. М. Поддєрьогіна. – 4-е вид., перероб і доп. – К.: КНЕУ, 2002. – 571 с. 2. Василик О. Д. Теорія фінансів: Підручник. – К.: НІОС. – 2000. – 76 с. 3. Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств: Навч. посібн. – К.: Товариство "Знання", КОО, 2000. – 378 с. 4. Большаков С. В. Финансы предприятий: теория и практика: Учебник. – М.: Книжный мир, 2005. – 617 с. 5. Опарін В. М. Фінансові ресурси: проблеми визначення та розміщення // Вісник НБУ. – 2000. – №5. 6. Финансы / Под ред. В. М. Родионовой. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 125 с.

Катречко М. Ю.

УДК 658.14

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

УПРАВЛІННЯ СТРУКТУРОЮ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

На багатьох підприємствах управління структурою капіталу здійснюється інтуїтивно або згідно з традиціями, без належного аналітично-математичного обґрунтування, незважаючи на те, що існує глибока теоретична розробленість методів управління такою структурою.

Тому метою роботи є теоретичне обґрунтування практичних рекомендацій щодо удосконалення системи управління структурою капіталу підприємства.

Для досягнення поставленої мети потрібно вирішити такі завдання:

- 1) розгляд основних характеристик капіталу.
- 2) визначення та проведення аналізу основних методів управління капіталу підприємства;

Об'єктом дослідження є процес управління структурою капіталу підприємства.

Предметом дослідження є удосконалення системи управління структурою капіталу у процесі функціонування підприємства.

Проблемі управління структурою капіталу в сучасній економіці приділяється значна увага. Про це свідчить велика кількість наукових праць, присвячених цій проблемі. Значний внесок у вирішення цієї проблеми зробили такі вчені, як Є. Брігхем [1], І. А. Бланк [2], В. В. Ковалев [3], Ю. М. Воробйов [4], Е. В. Негашев [5] та ін.

Перед будь-яким підприємством у ринковій економіці завжди стоять два основні завдання: залучення капіталу (фінансових ресурсів) та його (їх) ефективне використання.

Процес формування усіх фінансових ресурсів у ринкових умовах, що формуються, тісно пов'язаний з початковим накопиченням капіталу – створенням статутного фонду. Для початку діяльності підприємства необхідно мати певний стартовий капітал, який би дозволив профінансувати першочергові заходи щодо налагодження фінансово-господарської діяльності. Таку функцію можуть відіграти позичені кошти (позика або банківський кредит), але найчастіше засновники підприємства наділяють новостворене підприємство певним обсягом коштів чи майна, формуючи його статутний фонд.

© Катречко М. Ю., 2009

В умовах реальної господарської діяльності капітал підприємства у грошовій формі тривалий час зберігатися не може, оскільки має сприяти утворенню нових доходів.

Головна мета управління структурою капіталу полягає в забезпеченні необхідного рівня самофінансування виробничого розвитку підприємства, який характеризується як питома вага власних фінансових ресурсів у загальному обсязі капіталу.

Таким чином, висока актуальність теми на даному етапі розвитку економіки України вимагає удосконалення та пристосування загальновідомих методів управління структурою капіталу до специфічних умов перехідної економіки нашої країни.

Література: 1. Бригхем Ю. Финансовый менеджмент: Полный курс: В 2 т. / Ю. Бригхем, Л. Гапенски; [Пер. с англ. под ред. В. В. Ковалева. – СПб.: Экономическая школа, 2001. – Т.1. – 497 с. 2. Бланк И. А. Управление формированием капитала. – К.: "Ника-Центр", 2000. – 512 с. 3. Ковалев В. В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. – М.: Финансы и статистика, 1997. 4. Воробйов Ю. М. Особливості формування фінансового капіталу підприємств // Фінанси підприємства. – 2002. – №2. 5. Негашев Е. В. Анализ финансов предприятия в условиях рынка: Учебн. пособ. – М.: Высшая школа, 1997. – 192 с.

УДК 368.021

Кришталь Д. Б.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ПРОБЛЕМА ФОРМУВАННЯ ТАРИФІВ ЗІ СТРАХУВАННЯ КАСКО В УКРАЇНІ

Цілі й завдання сучасного етапу розвитку страхового ринку України потребують удосконалення напрямів і методів формування страхових тарифів. Актуальним на сьогоднішній день є питання формування тарифів та додаткового обслуговування зі страхування КАСКО українськими страховиками.

Найпопулярніший вид транспортного страхування КАСКО з кожним роком стає все менш рентабельним. Розмір тарифів суттєво не збільшувався вже декілька років, а вартість запасних частин, ремонту й сервісного обслуговування автомобілів, навпаки, має постійну тенденцію до зростання. Однак, побоюючись втрати клієнтів, переважна більшість страховиків продовжують втримувати низькі тарифи, субсидуючи збитки за рахунок інших видів страхування.

Якщо в найкоротший час не підвищити вартість полісів хоч на 30%, деякі страхові компанії можуть збанкрутувати. Високі темпи зростання ринку страхування КАСКО, які досягнули приблизно 50% в кінці 2007 року, пояснюється двома найсуттєвішими моментами: по-перше, зростає дохідність населення – в результаті чого люди купують нові та більш дорогі автомобілі; по-друге зростає страхова культура населення. Важливо відмітити, що зазначена вище динаміка зростання ринку страхування КАСКО не буде вічною. Так, першим дзвоником для страховиків стало уповільнення темпів зростання ринку автокредитування. З початком 2008 року спостерігається зниження обсягів продажу кредитних автомобілів приблизно на 15-20%. Передусім це пов'язано як з наслідками світової фінансової кризи, коли банківські установи, відчуваючи погіршення ліквідності, почали скорочувати свої програми довгострокового кредитування, так і з перенасиченням ринку – практично всі, хто хотів купити автомобіль, це вже зробили. Як наслідок, експерти очікують, що вже в 2009 році зменшаться темпи зростання ринку КАСКО, а через 3-4 роки темпи зростання даного сегменту можуть зменшитися до 15% [1].

На сьогоднішній час вартість поліса КАСКО терміном на один рік складає 5-10% від страхової суми. Її розмір залежить від виду авто, його віку, водійського стажу водія, набору ризиків, можливості ремонту на СТО, а також від розміру франшизи й обліку зносу деталей.

Страхування одного й того ж автомобіля при схожих умовах може коштувати від 4,5% до 11,5% від ціни нового авто. Якщо вона складає 50 тис. грн, розрив між тарифами може складати від 2250 до 5747 грн на рік.

Розглянемо на прикладі різницю вартості полісу КАСКО при страхуванні в десяти провідних страхових компаніях. Для прикладу був узятий новий автомобіль Daewoo Lanos вартістю 50 тис. грн. Водій за легендою був молодий чоловік 30 років, зі стажем водіння 5 років. Отримані результати вартість повного КАСКО в різних компаніях наведено в таблиці.

© Кришталь Д. Б., 2009

Вартість полісу повного КАСКО в провідних страхових компаніях

Страхова компанія	Розмір страхового тарифу (вартість КАСКО)	Бонуси, додаткові умови
1. "Провіта"	4,501 – 6% (2 250 – 3000 грн)	
2. "ТАС"	4,6% (2 300 грн)	Оплата ремонту на СТО офіційного дилера
3. "Княжна"	4,9% (2 450 грн)	Збиток до 3000 грн без довідки ДАІ; у випадку аварії виплати – без урахування зносу авто; знижка 3% на ОСАЦВ; оплачується евакуація не дорожче 500 грн, у випадку поломки авто, клієнту оплачується таксі не дорожче 100 грн. Додаткові умови – франшиза в наслідок викрадення – 5%
4. "Універсальна"	4,94% (2 470 грн)	Додаткові умови – франшиза в наслідок викрадення – 8%
5. "Дженералі Гарант"	5,45% (2 725 грн)	
6. "Вексель"	5,51% (2 755 грн)	Розстрочка платежу, у випадку аварії виплати відбуваються без урахування зносу авто. Додаткові умови – франшиза – 0,25% зі збитку від пошкодження
7. "Українська страхова група"	5,6% (2 800 грн)	Ремонт скла без урахування франшизи. Додаткові умови – франшиза в наслідок викрадення – 5%
8. "PZU Україна"	5,75% (2 875 грн)	
9. "Європейський страховий альянс"	5,8% (2 900 грн)	
10. "ІНГО Україна"	11,49% (5 745 грн)	Оплата довідок, експертиз; евакуація

Розглянувши дані таблиці, можна зробити висновок, що вартість полісу КАСКО не завжди є вирішальним фактором при виборі страховальником тієї чи іншої страхової компанії. На перше місце при виборі страхової компанії виходить не вартість полісу, а якість обслуговування та обсяг додаткових послуг.

Література: 1. Сучасний стан КАСКО в Україні // www.strahovka.com.ua 2. Закон України "Про страхування" від 7 березня 1996 року N85/96-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – №18. – Ст. 78. 3. Страхування: теорія та практика: Навч.-метод. посібник / За заг. ред. проф. Н. М. Внукової. – Харків: Бурун Книга, 2004. – 371 с.

Вільєверде-Кокурян К.

УДК 658.331

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ВИЯВЛЕННЯ ТА ОЦІНКА РІВНЯ РИЗИКОВОСТІ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах ринкової економіки в системі управління портфелем фінансових ризиків підприємства визначення сукупного ризику підприємства є одним з базових етапів для розробки заходів їх мінімізації та усунення. Сьогодні середовище функціонування підприємства характеризується швидкою зміною як зовнішніх, так і внутрішніх факторів, що, в свою чергу, суттєвим чином впливає на рівень фінансових ризиків підприємства та в цілому на його сукупний ризик. З метою оцінки рівня сукупного ризику одним з першочергових завдань є визначення його складових, а саме виокремлення ризиків за елементами капіталу підприємства окремо [1].

Об'єктом у роботі виступає функціонування суб'єктів господарювання в умовах ринкової економіки.

Предметом роботи є організаційно-фінансовий механізм управління фінансовими ризиками на підприємстві.

Даній проблематиці присвячено роботи ряду провідних вчених-економістів, які зробили значний внесок у розвиток теорії і практики управління фінансовими ризиками таких, як: І. А. Бланка, Н. В. Хлістунова, Е. С. Стоянова, І. Т. Балабанов, С, Хьюс, Б. М. Мізюк, Г. О. Крамаренко, В. Базілевич, О. Є. Чорна та ін.

Та до сьогодні в економічній літературі відсутня одностайна думка щодо механізмів управління фінансовими ризиками підприємств. Саме тому розробки у даній галузі є актуальними та мають цінність.

Для оцінки сукупного ризику підприємства доцільно визначити ступінь ризиковості капіталу підприємства у розрізі його елементів.

Системоутворюючі ризик-фактори сукупного ризику підприємства за елементами його капіталу наведені в таблиці.

Таблиця

Портфелі ризиків елементів капіталу підприємства

№ з/п	Елементи капіталу підприємства	Портфель ризик-факторів за елементами капіталу підприємства (системоутворюючі ризик-фактори сукупного ризику підприємства)
1	Необоротні активи (довгострокові напрямки використання коштів)	ризик морального та фізичного старіння основних засобів; ризик збільшення витрат на обслуговування основних засобів виробництва; ризик зашвидкого морального зносу нематеріальних активів; ризик неповернення довгострокової дебіторської заборгованості; ризик неотримання або недоотримання позитивних фінансових результатів від довгострокових інвестицій (інвестиційний ризик); ризик зменшення запасу фінансової стійкості та рентабельності (або ризик порушення рівноваги фінансового розвитку); ризик знецінення реальної вартості капіталу (у формі фінансових активів підприємства) – інфляційний ризик
2	Оборотні активи (короткострокові напрямки використання коштів)	ризик зниження фінансової стійкості; ризик зниження або втрати ліквідності; можливість неповернення депозитних внесків (непогашення депозитних сертифікатів) – депозитний ризик; ризик неплатоспроможності (ризик незбалансованої ліквідності); ризик недоодержання передбачуваних доходів у результаті безпосереднього впливу зміни обмінного курсу іноземної валюти (валютний ризик); ризик неповернення дебіторської заборгованості внаслідок вибору неточної кредитної політики (кредитний ризик); інноваційний ризик внаслідок негативного ефекту використання нових фінансових інструментів стягнення кредиторської заборгованості; криміногенний ризик; ризик затримки доставки сировини; ризик недостатності забезпечення виробничого процесу; ризик збільшення матеріальних витрат на виробництво; ризик збільшення витрат на зберігання виробничих запасів; ризик зміни кон'юнктури ринку та скорочення обсягів реалізації; ризик морального старіння виготовленої продукції; ризик збільшення витрат зі збереження виробленої продукції – інфляційний ризик
3	Довгострокові джерела фінансування	ризик зменшення суми чистого прибутку підприємства; ризик збільшення суми резервного капіталу; ризик появи вилученого капіталу у структурі довгострокових джерел фінансування; ризик нестачі власних фінансових коштів для забезпечення стабільного виробничого процесу; інфляційний ризик (можливість знецінення реальної вартості капіталу у формі фінансових активів підприємства, а також очікуваних доходів від здійснення фінансових операцій в умовах інфляції)
4	Короткострокові джерела фінансування	податковий ризик (імовірність введення нових податків, збільшення рівня діючих ставок і т. д.); процентний ризик (непередбачувані зміни процентної ставки на фінансовому ринку (як депозитної, так і кредитної); ризик зниження фінансової стійкості (або порушення рівноваги фінансового розвитку) через недосконалість структури капіталу; ризик збільшення фінансової залежності підприємства від своїх кредиторів (зменшення значення коефіцієнта автономії)



Згідно з даними таблиці можна стверджувати, що деякі системоутворюючі ризик-фактори сукупного ризику підприємства, що визначалися за елементами капіталу підприємства повторюються, тобто впливають одночасно на декілька елементів капіталу та їх вплив на сукупний ризик підприємства більший за інші ризики.

Так, наприклад, інфляційний ризик присутній як при управлінні оборотними та необоротними активами, так і при управлінні довгостроковими джерелами фінансування, тому що цей вид фінансового ризику характеризується можливістю знецінення реальної вартості капіталу (у формі фінансових активів підприємства), а також очікуваних доходів від здійснення фінансових операцій в умовах інфляції.

У теперішніх умовах інфляційний ризик є одним з найпоширеніших у діяльності підприємств, оскільки рівень інфляції за останній рік знаходився на рівні 14%, а у поточному році її плановий показник складає близько 9% річних, але за даними перших місяців поточного року можна зробити припущення, що її значення все ж таки перевищить заплановану межу, оскільки у квітні за даними статистики рівень інфляції склав 3,1%.

Так, інфляція у квітні порівняно з груднем 2007 року склала 13,1%. У таких умовах даний вид ризику суттєво впливає на сукупний рівень ризику підприємства. Управління інфляційним ризиком є дещо важким, тому що на це впливає безліч факторів, як об'єктивних, так і суб'єктивних, які іноді важко передбачити та вжити відповідні заходи для зменшення його значення.

Цей вид ризику може спричинити появу та зростання значень інших фінансових ризиків, таких, як ризик неплатоспроможності, ризик зниження та втрати ліквідності, ризик знецінення необоротних активів (основних засобів, нематеріальних активів тощо), а також ризик знецінення вартості очікуваних доходів. Тобто, вплив цього ризик-фактора на сукупний ризик підприємства зростає, оскільки саме цей вид фінансового ризику може впливати на загальний рівень ризиковості з декількох боків.

Але задля того, щоб зрозуміти та визначити значення сукупного ризику підприємства, необхідно оцінити рівень ризиковості капіталу підприємства у розрізі його статей активів та пасивів.

Оцінка рівня ризиковості здійснюється за допомогою розрахунку таких показників: середньоарифметичного, дисперсії, середньоквадратичного відхилення та коефіцієнта варіації.

Коефіцієнт варіації у даному розрахунку показує відносну міру розсіювання можливих значень за кожним окремим елементом капіталу, тобто ступінь ризику зміни його значень від запланованих показників [2].

Аналіз та класифікація елементів капіталу підприємства за рівнем їх ризиковості відбувається з використанням кластерного аналізу, за допомогою якого визначається група ризиків підприємства за рівнем їх ризиковості. Групування елементів капіталу відбувається за рівнем коефіцієнта варіації задля визначення групи найбільш ризикових елементів капіталу з метою формування механізмів управління саме цією найбільш ризиковою групою елементів.

Кластерний аналіз передбачає здійснення процедури нормалізації за такою формулою [3]:

$$\hat{x}_{ij} = \frac{|x_{ij} - \dot{x}_{ij}|}{\max/\min x_j - \dot{x}_j},$$

де \hat{x}_{ij} – нормалізоване значення j-го показника в i-му періоді;

\dot{x}_j – найгірше значення j-го показника з точки зору його впливу на якість функціонування об'єкта;

$\max/\min x_j$ – найкраще значення j-го показника.

Результати кластерного аналізу капіталу підприємства у розрізі статей активу наведені на рис. 1.

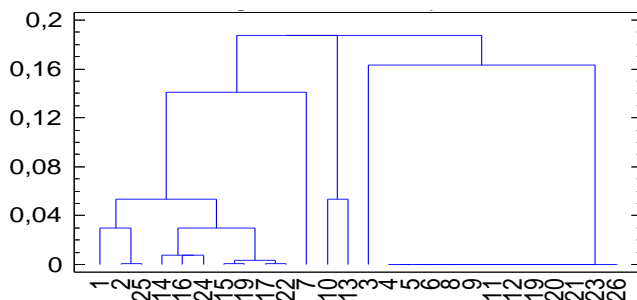


Рис. 1. Дендрограма кластеризації елементів напрямків витрачання фінансових ресурсів підприємства методом "найближчого сусіда" за критерієм "евклідової відстані". Розподіл елементів за рівнем ризиковості в періоді 2004 – 2007 рр.



Як видно з рис. 1, групу найбільш ризикових елементів активу підприємства, ступінь залежності між якими у межах одного кластеру є сильним, складають такі елементи активу балансу:

- дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги (чиста реалізаційна вартість та первісна вартість) – 58% та 65% відповідно;
- інша поточна дебіторська заборгованість – 64%;
- відстрочені податкові активи – 96%;
- запаси (виробничі запаси) – 29%;
- готова продукція – 37%;
- основні засоби (залишкова вартість) – 14%.

Ця група елементів активів підприємства потребує особливої уваги у процесі управління напрямками витрачання фінансових ресурсів, оскільки ризики саме цих елементів активу найбільшим чином впливають на сукупний ризик на фінансову стійкість та платоспроможність підприємства, та, в свою чергу, на фінансові показники діяльності підприємства в цілому.

Наступним етапом виявлення найбільш ризикових елементів капіталу підприємства є кластеризація статей пасиву балансу за рівнем коефіцієнта варіації. Результати кластерного аналізу капіталу підприємства у розрізі статей пасиву наведені на рис. 2.



Рис. 2. Дендрограма кластеризації елементів джерел фінансування підприємства методом "найближчого сусіда" за критерієм "евклідової відстані".
Розподіл елементів за рівнем ризиковості в періоді 2004 – 2007 рр.

Як видно з рис. 2, групу найбільш ризикових елементів пасиву підприємства складають такі елементи:

- відстрочені податкові зобов'язання – 93%;
- інші поточні зобов'язання – 83%;
- кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги – 142%;
- поточні зобов'язання за розрахунками з бюджетом – 69%.

Склад найбільш ризикованих елементів пасиву має об'єктивні причини.

Таким чином, підприємству слід звертати увагу на групу вищезазначених ризикових елементів пасиву підприємства.

По-перше, поточні зобов'язання підприємства є такими, що можуть швидко змінюватися, оскільки на них впливає безліч як внутрішніх, так і зовнішніх факторів, а саме, як показали результати аналізу структури капіталу підприємства, протягом аналізованого періоду підприємство практично увесь час фінансує оборотні засоби за рахунок власних коштів, кредитні ресурси залучались періодично та носили цільовий характер. По-друге, динаміка короткострокових зобов'язань підприємства – тобто джерел фінансування його поточної діяльності, є особливо важливою з точки зору поточної фінансової стійкості, тому динаміку цих змін треба постійно моніторити та розробляти систему заходів щодо запобігання суттєвих змін цих показників.

Таким чином, практична значущість отриманих результатів за аналізом рівня ризиковості елементів капіталу підприємства та виокремлення їх у групи за східними характеристиками полягає у можливості визначення будь-яким суб'єктом господарської діяльності власного портфеля ризик-факторів за елементами капіталу та пошуку ефективних інструментів мінімізації чи усунення їх негативних проявів на етапі виникнення ризику. Також, за допомогою розробки схеми відповідностей "елемент капіталу – відповідний портфель ризику" стає можливим визначення рівня сукупного ризику підприємства.

Задля визначення елементів капіталу підприємства, що найбільш схильні до волатильності та значних відхилень від їх середнього значення, як у позитивний, так і негативний бік, необхідно оцінити рівень ризиковості капіталу підприємства у розрізі статей джерел формування фінансових ресурсів та напрямків їх витрачання.

Аналіз та класифікація елементів капіталу підприємства за рівнем їх ризиковості в роботі проведено за допомогою методики кластерного аналізу, яка полягає у групуванні елементів капіталу підприємством за рівнем ризиковості задля визначення групи найбільш



ризикових елементів капіталу підприємства з метою розробки механізмів управління сукупним фінансовим ризиком підприємства у цілому та пріоритетно групою найбільш ризикових елементів.

Література: 1. Вітлінський В. В. Ризикологія в економіці та підприємстві / В. В. Вітлінський, Г. І. Великоіваненко. – К.: КНЕУ, 2004. – 480 с. 2. Харко А. Ю. Ризики в управлінні фінансовою діяльністю / А. Ю. Харко, В. Ю. Харко // *Фінанси України*. – 2002. – №7. – С. 79 – 84. 3. Качалов Р. М. Факторы риска в деятельности производственного предприятия // *Предприятия в условиях рыночной адаптации: анализ, моделирование, стратегия*: Сб. статей / Под. ред. Г. Б. Клейнера. – М.: ЦСМИ РАН, 1996. – С. 82 – 94. 4. Гранатуров В. М. Ризики підприємницької діяльності: Проблеми аналізу / В. М. Гранатуров, О. Б. Шевчук. – К.: Держ. Вид.-інформ. агенство "Зв'язок", 2000. – 150 с. 5. Смоляк В. А. Анализ методов оценки рисков предприятия // *Управління розвитком*. – 2002. – №2. – С. 73 – 76. 6. Прозоровская Л. В. Исследование процесса оценки финансовых рисков / Л. В. Прозоровская, Л. В. Бацких // *Финансы и кредит*. – 2006. – № 33. – С. 57 – 64.

Медвідь О. В.

УДК 658.15(477)

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ВИЗНАЧЕННЯ ЕТАПІВ МЕХАНІЗМУ РЕОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

У сучасних економічних умовах успішний соціально-економічний розвиток України можливий за умови ефективного функціонування підприємств. Підвищення результативності їх діяльності забезпечує зростання економічного потенціалу держави, і навпаки – виникнення кризових явищ на окремих підприємствах негативно відбивається на економічній системі в цілому. За таких умов саме підприємства повинні стати у центрі подальших економічних реформ з метою створення функціонально ефективною, стратегічно зорієнтованою та демократичною економікою.

Однією з найважливіших проблем, з якою стикаються вітчизняні підприємства, є недостатня ефективність організації управління їх фінансовими ресурсами. З огляду на те, що фінансові ресурси – найважливіший чинник економічного зростання, реорганізацію управління фінансовими ресурсами підприємств необхідно сьогодні трактувати як центральну ланку усього комплексу заходів, спрямованих на його забезпечення.

Спроможність підприємства досягнути успіху на ринку залежить від ефективності управління його фінансовими ресурсами. Добре організоване управління є необхідною складовою для їх успішної роботи в умовах жорсткої ділової конкуренції.

На думку автора, найправильнішим за сучасних економічних умов є трактування управління фінансовими ресурсами підприємств як процесу навчання управлінським діям у сфері використання грошових ресурсів фондового та нефондового характеру, що складається з трьох етапів [1]:

виявлення та формулювання проблеми чи завдання управління фінансовими ресурсами, що повинно бути вирішене на базі використання попередньо здобутого досвіду й наявної інформації; прийняття управлінського рішення щодо використання фінансових ресурсів та його реалізація; аналізу результатів прийнятого рішення з погляду можливих способів його модифікації чи зміни, а також їх врахування у процесі накопичення досвіду, який може бути використано у майбутньому.

Поряд з управлінням в економічній науці та практиці господарювання часто використовується термін "організація". Організація як об'єкт цього дослідження відрізняється від функції процесу управління. У розумінні автора, організація пов'язана з утворенням системи і забезпеченням її стійкого функціонування, а управління – з процесами, що відбуваються в системі, створеній організацією. У зв'язку з цим під організацією управління фінансовими ресурсами підприємств розуміємо створення ефективною управлінської системи та її постійне удосконалення. Саме останнє завдання і має вирішувати реорганізація.

Таке розуміння сутності реорганізації, на думку автора, дає можливість: чітко визначити проблему та мету діяльності системи управління; вибрати правильний об'єктивний спосіб дослідження складних економічних процесів; відібрати комплекс методів і засобів, що дають змогу дося-

© Медвідь О. В., 2009

гнути поставленої мети шляхом проектування здатної до адаптації економічної системи; побудувати та забезпечити функціонування цієї системи.

Аналіз економічної літератури, присвяченої дослідженням вказаних проблем [2; 3], дозволив визначити основні етапи процесу реорганізації управління фінансовими ресурсами підприємств та проаналізувати кожен з них.

1. Оцінка стимулу. Основним стимулом, що актуалізує потребу реорганізації, є зниження ефективності функціонування системи управління фінансовими ресурсами підприємств. Доцільно поділяти ефективність діяльності системи управління фінансовими ресурсами на 3 частини: науково-технічну, соціальну та економічну. Науково-технічна ефективність виявляється через прискорення науково-технічного прогресу завдяки вдалому поєднанню наукових досліджень та фінансових можливостей. Соціальна ефективність функціонування системи управління фінансовими ресурсами підприємства виявляється через досягнення високого рівня соціальної спрямованості розвитку підприємства. Рівень економічної ефективності функціонування системи управління фінансовими ресурсами підприємства безпосередньо пов'язаний із досягненням її головної мети – максимізації вартості підприємства.

2. Звернення до досвіду управління фінансовими ресурсами підприємств. Хоча досвід, здобутий у процесі попередньої діяльності, корисний, він прямо не може бути використаний для реорганізації управління фінансовими ресурсами підприємств у перехідній економіці України. Його необхідно постійно коригувати відповідно до нової ситуації.

3. Формулювання проблеми у сфері управління фінансовими ресурсами підприємств. Реорганізація системи управління фінансовими ресурсами підприємства має забезпечити розв'язання низки проблем: недостатності грошових ресурсів; різкого зменшення кількості замовлень; неповного використання наявних виробничих потужностей; зменшення обсягу продажу через появу конкурентів; недостатності величини обігових коштів; несвоєчасної виплати заробітної плати; скорочення витрат на дослідження, рекламу і підготовку кадрів; розпродажу виробничого устаткування; зміни форми розрахунків; запізнення в розрахунках; заборгованості в розрахунках за банківськими відсотками; зниження якості продукції; конфлікту серед керівництва підприємства.

4. Пошук рішення. Цей етап процесу реорганізації управління фінансовими ресурсами підприємств доцільно здійснювати, використовуючи теорію систем, яка вивчає різні явища, базуючись лише на формальних взаємозв'язках між різними параметрами, що їх становлять, і на характері їх змін під впливом зовнішніх умов. Для теорії систем об'єктом дослідження є "система", тобто формальний взаємозв'язок між ознаками і властивостями, за якими здійснюється спостереження. Мова, що використовується для опису поведінки систем, – це мова теорії обробки інформації і теорії цілеспрямованої дії (прийняття рішень, управління). На цьому етапі здійснюється побудова моделі досконалої системи управління фінансовими ресурсами, що передбачає визначення її структури, комунікацій та функціональності.

5. Збір даних чи їх прогнозування. Основним джерелом даних, котрі використовуються у процесі реорганізації, має бути зворотній зв'язок, який порівнює вибірку виходу системи управління, що функціонує, з моделлю очікуваного виходу та виділяє відмінності (порівняння реального обсягу і структури активів, що склалися, та аналогічних показників, досягнення яких було заплановано), оцінює зміст розбіжностей, напрацьовує управлінське рішення (визначаються чинники, що вплинули на результат, а також оцінюється їх вага у кінцевому результаті), формує процес реалізації цих рішень, впливає на основний процес системи управління фінансовими ресурсами підприємства з метою зближення виходу і моделі виходу. Залежно від результату порівняння вибірки виходу з моделлю суб'єкт управління може виконувати або функції контролю та інформації, або – організації та планування.

6. Встановлення критеріїв ефективності. Серед критеріїв ефективності пріоритет повинен віддаватися таким параметрам системи управління фінансовими ресурсами підприємства, як забезпечення визначення реального обсягу наявних фондів фінансових ресурсів; обґрунтування оптимальних розмірів фондів грошових ресурсів; контроль за раціональним використанням ресурсів, виробничих фондів, виконанням планових завдань, безперервністю розрахунків, підвищенням рентабельності виробництва; організації своєчасних економічних розрахунків з фінансово-кредитною системою, іншими підприємствами, організаціями; проведення аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства з погляду ефективності його роботи.

7. Прийняття управлінського рішення. Щоб знайти оптимальне рішення тієї чи іншої проблеми вибору досконалої системи управління фінансовими ресурсами підприємств, необхідно розглянути кілька різних варіантів. Їх дослідження дасть змогу вибрати один із них, що забезпечить одержання максимальної вигоди (забезпечення зростання вартості підприємства, максимізація прибутку тощо). Навіть якщо не завжди вдається визначити наскільки один варіант вигідніший від іншого, так чи інакше можна знайти варіант створення системи, за якого одержимо найбільшу вигоду в галузі управління фінансовими ресурсами без шкоди для напрямків діяльності підприємства. Завдання керівництва підприємства – не напрацювання рішення, а конструювання системи прийняття та реалізації рішень, а також координування процесу її функціонування.

8. Реалізація прийнятого рішення. Реорганізація управління фінансовими ресурсами підприємства не потребує значного фінансування. Найкращим її інструментом є навчання. Механізм реалізації проекту реорганізації управління фінансовими ресурсами підприємства – це ретельне планування дій, навчання персоналу та формування позитивного ставлення до змін у масштабі підприємства.



9. Оцінка результату реалізації рішення. Оцінка результатів реорганізації є безперервним процесом, що передбачає проведення опитування працівників, перевірок дотримання графіків упровадження, визначення економії, контроль за виконанням поставлених завдань, проведення зборів, оцінку задоволення покупців, постачальників, фінансових закладів, потенційних інвесторів.

Отже, удосконалення реорганізації управління фінансовими ресурсами підприємств слід розглядати як один із головних чинників підвищення ефективності будь-якої виробничо-господарської діяльності. Від цього залежить покращення позицій підприємства в конкурентній боротьбі, його стабільне функціонування та динамічний розвиток.

Література: 1. Бандурка О. М. Фінансова діяльність підприємств. – К.: Либідь, 1998. – 312 с. 2. Ванькович Д. В. Організація системного підходу в управлінні фінансовими ресурсами // Регіональна економіка. – 2001. – №3. – С. 225 – 231. 3. Ванькович Д. В. Удосконалення механізму реорганізації управління фінансовими ресурсами підприємств // Фінанси України. – 2005. – №9. – С. 112 – 117. 4. Литвак Б. Г. Разработка управленческого решения. – М.: Дело, 2000. – 392 с. 5. Фінанси підприємств: Підручник / Кер. авт. кол. і наук. ред. А. М. Поддєрьогін. – 3-тє вид., перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2000. – 432 с.

Огієнко В. М.

УДК 658.15

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ВИЗНАЧЕННЯ ПРИНЦИПІВ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА ТА СИСТЕМИ ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ ЙОГО ДІЯЛЬНОСТІ

Удосконалення системи управління фінансовою діяльністю підприємства має спиратися на дослідження виробничого процесу і його результатів як складової системи, в якій органічно поєднуються та переплітаються різні соціально-економічні явища й процеси. Управління підприємством потребує гнучкої організації виробництва, реалізації та споживання. Швидкий розвиток економічних відносин, нестабільність ринкового середовища господарювання спричинюють адекватний розвиток інструментарію управління. Відсутність методології поєднання в межах єдиної системи діагностики досвіду ведення бізнесу в сьогоdnішніх умовах діяльності й перспектив розвитку зумовлюють необхідність пошуку нових підходів до управління підприємствами. Вирішення цієї проблеми необхідно будувати на базі використання системного підходу із застосуванням економіко-математичних методів і моделей.

Підприємство, котре стало на ринковий шлях розвитку, має функціонувати відповідно до таких принципів [1]:

адаптивності — прагнення до підтримки певного балансу зовнішніх і внутрішніх можливостей розвитку (внутрішніх спонукальних мотивів діяльності суб'єкта господарювання і зовнішніх, які генеруються ринковим середовищем);

динамічності — динамічне приведення у відповідність цілей і спонукальних мотивів (стимулів) діяльності підприємства (у тому числі його власників, менеджерів, фахівців, робітників);

саморегуляції — коригування системи управління фінансово-господарською діяльністю підприємства відповідно до змін умов функціонування;

самоорганізації — самостійне забезпечення підтримки умов функціонування, тобто самопідтримка обміну ресурсами (інформаційними, матеріальними, фінансовими) між елементами фінансово-господарської системи підприємства, а також між підприємством і зовнішнім середовищем;

саморозвитку — самостійне забезпечення умов тривалого виживання й розвитку підприємства (відповідно до його місії).

За цими принципами має функціонувати і система управління фінансами підприємства. Система управління фінансами підприємства повинна розглядатися як складна, відкрита, адаптивна (така, що самоорганізується, саморегулюється, саморозвивається) динамічна ймовірна система. Вона характеризується складністю структури, наявністю множинних елементів із складними взає-

© Огієнко В. М., 2009

мов'язками, динамічністю поведінки в цілому й окремих елементів, існуванням ієрархічних і функціональних підсистем, які розвиваються на основі окремих цілей (систем прогнозування і планування розвитку, мотивації, організації, інформаційних систем, кожна з яких, у свою чергу, складається з ряду підсистем). Реалізація функцій системи управління фінансами відбувається на базі постійного обміну інформацією із зовнішнім середовищем. Умови зовнішнього середовища визначаються динамікою процесів, характер яких імовірнісний. Динамічність системи полягає в постійній зміні ролі й значення підсистем залежно від стану зовнішнього середовища, цілей підприємства.

Управління фінансами підприємства орієнтоване на досягнення поставлених цілей (збільшення прибутку в поточному періоді чи в перспективі, забезпечення високих темпів сталого економічного розвитку тощо) в умовах конкурентного середовища, коли цілі інших суб'єктів господарювання не збігаються з цілями підприємства. Цю суперечність цілей слід належним чином ураховувати, узгоджуючи намічені цілі з можливостями їхнього досягнення. Таке узгодження цілей та інтересів суб'єктів господарювання відбувається через дію ринкових механізмів, фінансово-економічного механізму підприємства, а також дії регульовальних механізмів. Звичайно, конкретний, окремо взятий суб'єкт господарювання не може вплинути на дію цих механізмів, він може тільки враховувати їхню дію у процесі свого функціонування, будуючи стратегію і тактику своєї поведінки таким чином, щоб максимально використовувати надані сприятливі можливості або згладжувати їхній деструктивний вплив.

Для цього необхідно мати якомога повнішу інформацію, що характеризує ринкове середовище, зовнішнє щодо суб'єкта господарювання. Відповідно потрібна інформаційна система для збору, накопичення, збереження, переробки й аналізу інформації про процеси, що відбуваються на ринку, про дії суб'єктів ринкової діяльності, інформації, яка характеризує безпосередньо сам суб'єкт господарювання.

Отже, управління фінансами підприємства зумовлює необхідність побудови цілісної концепції, що дасть змогу на підставі об'єктивної та суб'єктивної інформації приймати оптимальні й реальні рішення, які сприятимуть підвищенню ефективності функціонування підприємства. Для збору, систематизації й обробки великого обсягу різноманітної інформації фінансового характеру, а також постійного проведення аналізу ситуації, коригування на його основі раніше розробленого фінансового плану, обліку великого обсягу додаткової інформації потрібно розробити і створити автоматизовані засоби проведення фінансового аналізу і вироблення управлінських рішень. Такі засоби можуть бути реалізовані у вигляді системи фінансового моніторингу.

Під фінансовим моніторингом слід розуміти спеціально організоване систематичне і безупинне спостереження за фінансовим станом об'єкта й оперативну його оцінку. Система фінансового моніторингу — це інформаційна модель, яка об'єднує стратегічний облік, стратегічне планування, стратегічний аналіз і контроль з метою ефективного забезпечення інформацією для прийняття управлінських рішень. Основними структуротворчими елементами фінансового моніторингу є механізми, що забезпечують організаційні структури інформацією як про нормальний стан фінансового середовища, так і про потенційно небезпечний, негативний стан. Такі механізми мають відслідковувати реальні зміни, запобігати негативному стану і вивчати порядок санації середовища в разі їхнього настання.

В основу функціонування системи фінансового моніторингу, на нашу думку, мають бути покладені чітко визначені й науково обґрунтовані принципи [2].

Принцип достатності інформації. Цей принцип означає, що в кожній окремій моделі повинна використовуватися тільки відома інформація (нормативна, довідкова, прогнозна) з необхідною точністю для моделювання результатів діяльності підприємства. Виконання принципу достатності дає змогу переходити від загальних моделей до докладніших, поступово уточнюючи і конкретизуючи результати.

Принцип інваріантності інформації полягає в тому, щоб вхідна інформація не залежала від параметрів моделювання системи, що, як правило, не відомі на стадії дослідження. Варіантність ефективності використання ресурсів може бути досягнута лише за умови досить повного розгляду множини можливих альтернатив досягнення цілей. Наприклад, для формування механізму ефективного регулювання фінансових процесів і визначення процедур прийняття рішень з управління бюджетом підприємства з метою прогнозування фінансової діяльності підприємства пропонується розробити модель прогнозування надходжень коштів, що дасть змогу проводити ефективний аналіз рішень управління на підставі інформації прогнозу, а також оцінювати різні стратегії та варіанти фінансової політики щодо їхнього фактичного застосування в реальній системі.

Модель прогнозу надходжень коштів, що використовує дані бухгалтерського обліку про надходження коштів за попередні роки, формує вихідні дані для моделі фінансових витрат підприємства у вигляді масиву прогнозованого доходу. Вхідними параметрами впливу для моделі витрат грошових ресурсів є суми запасу коштів, що вводяться (планові витрати). Результатом моделювання є різні варіанти фінансових стратегій річної витрати при обумовлених наборах вхідних параметрів. Ця модель дає змогу перевірити й оцінити різні варіанти реалізації управлінських рішень, пов'язаних із надходженням і витратами коштів, а також досліджувати зміну грошових потоків доходу і витрат підприємства в часі залежно від альтернатив поставлених фінансових стратегій.

Принцип наступності. Суть цього принципу полягає в тому, що кожна наступна модель не повинна порушувати властивостей об'єкта і критеріїв, встановлених або розрахованих у попередніх моделях. Вибір критеріїв моделі має будуватися на принципі наступності за умови, що забезпечується виконання принципів достатності та інваріантності інформації. Дотримання цього принципу особливо важливе, тому що модель складається із цілої системи взаємозалежних моделей.



Принцип вірогідності й порівнянності інформації. Цей принцип дасть змогу забезпечити результати, найнаближеніші до реальних результатів моделювання. Наявність недостовірної і непорівнянної інформації знижує якість кожної конкретної моделі, а також цінність отриманих при моделюванні результатів. При проведенні внутрішньовиробничого аналізу, складанні похідних балансів на перспективу необхідно оцінювати вірогідність фінансової звітності. Вимога вірогідності тісно пов'язана з вимогою істинності. Так, наприклад, у безумовно позитивному аудиторському висновку думка аудиторської фірми про вірогідність бухгалтерської звітності економічного суб'єкта означає, що ця звітність підготовлена таким чином, щоб забезпечити у всіх істотних аспектах відображення активів і пасивів економічного суб'єкта на звітну дату і фінансові результати його діяльності за звітний період, виходячи з нормативного акта, що регулює бухгалтерський облік і звітність. Однак, саме дотримання цієї вимоги (вимоги вірогідності) не вирішує проблеми формування якісної інформації. Звітні показники можуть відповідати критеріям вірогідності, але при цьому не мати властивості корисності й істинності для користувача.

Принцип імовірності помилок. Цей принцип дає змогу відслідкувати помилки, що виникають у процесі моделювання, а також у межах розробленої моделі оцінити ризик можливої помилки та її наслідки, виробити основні методи реагування на помилку. У більшості країн із ринковою економікою існують офіційні національні стандарти з підготовки фінансових прогнозів і їхньої подальшої перевірки.

Принцип комплексності. Під комплексністю слід розуміти взаємозумовлений і пропорційно взаємоузгоджений розвиток системи як єдиного цілого, що забезпечує зв'язок усіх підсистем і елементів. Комплексність аналізу органічно узгоджує всі аспекти функціонування системи як сукупності цілісних систем.

Принцип гнучкого реагування. Перехідний період в економіці України потребує високої оперативності та гнучкості реагування на зміни ринкових можливостей і небезпеку, що виникає. Залежно від напрямку змін, які відбуваються, конкретно взяте підприємство має оперативно перебудувати свою діяльність, у тому числі й фінансову, обираючи саме ті варіанти розвитку, котрі відповідають новій ситуації на ринку і наявному потенціалу. Гнучкість реагування на зміну зовнішніх і внутрішніх умов господарювання (особливо зовнішніх) є однією з головних умов виживання підприємства в ринковій економіці.

Система фінансового моніторингу спрямована на прийняття оптимальних управлінських рішень на підставі отриманої економічної інформації, яка ранжована за своєю значущістю. Ця система виконує такі функції: облікову (облік і збір аналітичної інформації), аналітичну (проведення аналітичних розрахунків), діагностичну (трактування різного роду відхилень, видача рекомендацій), контрольну (контроль виконання запропонованих рекомендацій, втілених в управлінських рішеннях).

Упровадження такої системи в діяльність підприємств створить передумови для отримання поточної інформації, на основі якої можна приймати ефективні управлінські рішення.

Література: 1. Терехин В. И. Финансовое управление фирмой / В. И. Терехин, С. В. Моисеев, Д. В. Терехин, С. Н. Цыханков; [Под ред. В. И. Терехина. – М.: Экономика, 1998. – 230 с. 2. Финансовое управление компанией / Под общ. ред. Е. В. Кузнецовой. – М.: Фонд "Правовая культура", 2006. – 384 с. 3. Финансовый менеджмент: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / За ред. А. М. Поддєрьогіна. – К.: КНЕУ, 2001. – 294 с.

Курило А. Є.

УДК 336.774.3

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

КРИТИЧНИЙ АНАЛІЗ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ "КРЕДИТНИЙ РИЗИК"

Кредитний ризик банківських установ є домінуючою складовою системи фінансових ризиків банків, їх оцінка та аналіз має велике значення для ефективного функціонування банківської установи.

Метою роботи є надання характеристики поняттю "кредитний ризик", що сприяє розумінню його змісту, а саме: об'єктивність прояву; суб'єктивність оцінки; невизначеність наслідків; економічна природа; ймовірність виникнення; варіантність рівня; напрям впливу.

У сучасній економічній літературі існує багато визначень кредитних ризиків, однак за своєю суттю вони тотожні між собою і будуються здебільшого за єдиною схемою. Розглянемо декілька з них (таблиця) [1 – 6].

© Курило А. Є., 2009

Авторське розуміння терміна "кредитний ризик"

Джерело	Визначення
1. І. Бушуєва, О. Васюренко, В. Вітлінський	"кредитний ризик – це невпевненість кредитора (банку) у тому, що позичальник має намір і може виконати свої зобов'язання за кредитною угодою в обумовлені терміни"
2. Вакулінські М.	"...ризик, пов'язаний з кредитною діяльністю, можна окреслити як брак впевненості щодо вчасного і повного повернення кредитних коштів контрагентом банку"
3. Левадовські Д.	"...сутність кредитного ризику, що виникає при здійсненні фінансових угод, можна найкраще охарактеризувати як ситуацію, в якій контрагент операції (банк, клієнт) не може чи не хоче виконати зобов'язання, що виникли в момент укладення фінансової угоди"
4. Методичні рекомендації НБУ з інспектування банків "Система оцінки ризиків" від 15 березня 2004 р.	"кредитний ризик – це наявний або потенційний ризик для надходжень та капіталу, який виникає через неспроможність сторони, що взяла на себе зобов'язання виконати умови будь-якої фінансової угоди з банком (його підрозділом) або в інший спосіб виконати взяті на себе зобов'язання"
5. Положення НБУ "Про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків" від 28 вересня 2000 р.	"ризик невиконання позичальником (контрагентом) банку зобов'язань за кредитними операціями, тобто ризик того, що сплата позичальником відсотків за основної суми боргу за кредитною операцією проводитиметься з відхиленням від умов кредитної угоди або взагалі не проводитиметься"
6. М. Савлук	"кредитний ризик – імовірність фінансових втрат унаслідок невиконання позичальниками своїх зобов'язань"
7. Л. Слобода	"кредитний ризик – це ймовірність повної / часткової втрати банком суми виданого кредиту та / чи процентів за користуванням ним або можливість отримання доходу на вкладений капітал унаслідок впливу чинників зовнішнього та внутрішнього щодо банку походження, що зумовлюють виникнення цих наслідків"

Таким чином, вищенаведені трактування терміна "кредитний ризик" відображають, по суті, єдиний підхід вітчизняних та зарубіжних практиків і науковців до визначення кредитних ризиків у банківській діяльності, який пов'язують з неспроможністю контрагента виконати свої фінансові зобов'язання.

Отже, кредитний ризик банку – це ймовірність повної / часткової втрати банком суми виданого кредиту та / чи процентів за користування ним або можливість отримання доходу на вкладений капітал унаслідок впливу чинників зовнішнього та внутрішнього щодо банку походження, що зумовлюють виникнення цих наслідків.

Виходячи з цього, можна зробити висновок, що кредитний ризик банку є комбінацією таких елементів:

чинників, що зумовлюють виникнення кредитних ризиків;

імовірність впливу цих чинників на рівень кредитного ризику;

наслідків, що призводять до фінансових втрат / доходів у банку чи зумовлюють відхилення при досягненні поставлених цілей.

Література: 1. Закон України "Про забезпечення вимог кредиторів та реєстрацію обтяжень" від 18.11.2003 р. №1255-IV // www.rada.gov.ua 2. Положення "Про проведення оцінки фінансового стану позичальників АБ "Енергобанк", затв. правлінням банку від 26.04.2002 р. // www.nkou.gov.ua. 3. Банківський менеджмент / За ред. О. А. Кириченка. – К.: Знання-Прес, 2002. – 438 с. 4. Берегова Г. Методи аналізу кредитного ризику та побудова моделі оцінки кредитоспроможності позичальника / Г. Берегова, Л. Лабєцька // Регіональна економіка. – 2005. – №4. – С. 113 – 122. 5. Вожжов А. П. Формування ресурсів комерційного банку // Фінанси України. – 2003. – №1. – С. 116 – 129. 6. Вожжов А. Капітал банку як складова ресурсів банківської системи / А. Вожжов, О. Клименко // Банківська справа. – 2003. – №4. – С. 83 – 95.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ СРЕДСТВАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Среди главных проблем украинской экономики многие экономисты выделяют дефицит денежных средств на предприятиях для осуществления ими своей текущей и инвестиционной деятельности. Однако при ближайшем рассмотрении данной проблемы выясняется, что одной из причин этого дефицита является, как правило, низкая эффективность привлечения и использования денежных ресурсов, ограниченность применяемых при этом финансовых инструментов, технологий и механизмов. Поскольку финансовые инструменты и технологии всегда опираются на разработки финансовой науки и практики, то их применение особенно актуально при недостатке финансовых ресурсов. С другой стороны, управление денежными потоками входит в состав финансового менеджмента и осуществляется в рамках финансовой политики предприятия, понимаемой как общая финансовая идеология, которой придерживается предприятие для достижения общеэкономической цели его деятельности. Задачей финансовой политики является построение эффективной системы управления финансами, обеспечивающей достижение стратегических и тактических целей деятельности предприятия [1].

Финансовые ресурсы, относящиеся к сфере распределения, являются важным элементом воспроизводства и составляют основу системы управления материальными и денежными потоками предприятия. Финансовые ресурсы предприятия находятся в постоянном движении, управление которым и осуществляется в рамках финансового менеджмента. В свою очередь, денежные потоки предприятия представляют собой движение (притоки и оттоки) денежных средств на расчетном, валютном и иных счетах и в кассе предприятия в процессе его хозяйственной деятельности, в совокупности составляя его денежный оборот.

Рациональное формирование денежных потоков способствует ритмичности операционного цикла предприятия и обеспечивает рост объемов производства и реализации продукции. При этом любое нарушение платежной дисциплины отрицательно сказывается на формировании производственных запасов сырья и материалов, уровне производительности труда, реализации готовой продукции, положении предприятия на рынке и т. п. Даже у предприятий, успешно работающих на рынке и генерирующих достаточную сумму прибыли, неплатежеспособность может возникать как следствие несбалансированности различных видов денежных потоков во времени.

Управление денежными потоками является важным фактором ускорения оборота капитала предприятия. Это происходит за счет сокращения продолжительности операционного цикла, более экономного использования собственных и уменьшения потребности в заемных источниках денежных средств. Следовательно, эффективность работы предприятия полностью зависит от организации системы управления денежными потоками. Данная система создается для обеспечения выполнения краткосрочных и стратегических планов предприятия, сохранения платежеспособности и финансовой устойчивости, более рационального использования его активов и источников финансирования, а также минимизации затрат на финансирование хозяйственной деятельности [2].

Если объектом управления в данной системе выступают денежные потоки предприятия, связанные с осуществлением различных хозяйственных и финансовых операций, то субъектом управления является финансовая служба, состав и численность которой зависит от размера, структуры предприятия, количества операций, направлений деятельности и других факторов:

в малых предприятиях главный бухгалтер часто совмещает функции начальника финансового и планового отделов;

в средних — выделяются бухгалтерия, отдел финансового планирования и оперативного управления;

в крупных компаниях структура финансовой службы существенно расширяется — под общим руководством финансового директора находятся бухгалтерия, отделы финансового планирования и оперативного управления, а также аналитический отдел, отдел ценных бумаг и валют.

Что же касается элементов системы управления денежными потоками, то к ним следует отнести финансовые методы и инструменты, нормативно-правовое, информационное и программное обеспечения:

среди финансовых методов, оказывающих непосредственное воздействие на организацию, динамику и структуру денежных потоков предприятия, можно выделить систему расчетов с дебиторами и кредиторами; взаимоотношения с учредителями (акционерами), контрагентами, государственными органами; кредитование; финансирование; фондообразование; инвестирование; страхование; налогообложение; факторинг и др.;

финансовые инструменты объединяют деньги, кредиты, налоги, формы расчетов, инвестиции, цены, векселя и другие инструменты фондового рынка, нормы амортизации, дивиденды, депозиты и прочие инструменты, состав которых определяется особенностями организации финансов на предприятии;

нормативно-правовое обеспечение предприятия состоит из системы государственных законодательно-нормативных актов, установленных норм и нормативов, устава хозяйствующего субъекта, внутренних приказов и распоряжений, договорной базы.

Таким образом, система управления денежными потоками на предприятии — это совокупность методов, инструментов и специфических приемов целенаправленного, непрерывного воздействия со стороны финансовой службы предприятия на движение денежных средств для достижения поставленной цели.

Таким образом, управление денежными потоками — важнейший элемент финансовой политики предприятия, оно пронизывает всю систему управления предприятия. Важность и значение управления денежными потоками на предприятии трудно переоценить, поскольку от его качества и эффективности зависит не только устойчивость предприятия в конкретный период времени, но и способность к дальнейшему развитию, достижению финансового успеха на долгую перспективу.

Литература: 1. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник / Под ред. Е. С. Стояновой.— 2-е изд., перераб. и доп.— М.: Перспектива, 1997. — 572 с. 2. Зятковский І. В. Фінанси підприємств: Навч. посібн. — 2-ге вид., допов. і перероб. — Тернопіль: Економічна думка, 2004. — 400 с. 3. Бланк І. А. Финансовый менеджмент: Учебн. курс.— К.: Ника-Центр, 1999. — 528 с. 4. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник / Под ред. Е. С. Стояновой.— 3-е изд., перераб. и доп.— М.: Перспектива, 1998. — 656 с.

УДК 658.155

Сахно І. В.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ОСОБЛИВОСТІ РОЗПОДІЛУ ПРИБУТКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РІЗНИХ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ФОРМ ВЛАСНОСТІ

Найважливішою фінансовою категорією, що відображає позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва і в кінцевому рахунку свідчить про обсяг і якість виробленої продукції, рівень продуктивності праці тощо є прибуток. В умовах ринкової економіки одержання прибутку є безпосередньою метою виробництва.

Дослідженню теоретико-методичних основ управління прибутком підприємства присвячені роботи відомих вітчизняних та закордонних вчених: І. О. Бланка [1], А. М. Бандурки, Ю. В. Богатина, А. Б. Гончарова, О. В. Ефимової, В. В. Іванієнко, Г. Г. Кірейцева, В. В. Ковальова [2], Н. В. Коробкова та ін. [3 – 6]. Однією з найбільш дискусійних у сфері фінансового менеджменту в останні роки є проблема ефективності розподілу прибутку підприємств.

Головна вимога, яка висувається сьогодні до системи розподілу прибутку, що залишається на підприємстві, полягає в тому, що вона повинна забезпечити фінансовими ресурсами потреби розширеного відтворення на основі встановлення оптимального співвідношення між засобами, що направляються на споживання і накопичення.

При розподілі прибутку, визначенні основних напрямків його використання, насамперед, враховується стан конкурентного середовища, що може диктувати необхідність істотного розширення і відновлення виробничого потенціалу підприємства. Відповідно до цього визначаються масштаби відрахувань від прибутку у фонди виробничого розвитку, ресурси яких призначаються для фінансування капітальних вкладень, збільшення обігових коштів, забезпечення науково-дослідної діяльності, упровадження нових технологій, переходу на прогресивні методи праці і т. п.

Для кожної організаційно-правової форми підприємства законодавчо установлений відповідний механізм розподілу прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства, заснований на особливостях внутрішнього пристрою і регулювання діяльності підприємств відповідних форм власності.

© Сахно І. В., 2009



Держава не встановлює яких-небудь нормативів розподілу прибутку, але через порядок надання податкових пільг стимулює напрямок прибутку на капітальні вкладення виробничого і невиробничого характеру, на благодійні цілі, фінансування природоохоронних заходів, витрат по змісту об'єктів і установ невиробничої сфери тощо. Законодавство обмежує розмір резервного фонду підприємства, регулює порядок формування резерву із сумнівних боргів. Порядок розподілу і використання прибутку підприємства фіксується в його статуті і визначається положенням, що розробляється відповідними підрозділами економічних і фінансових служб і затверджується керівним органом підприємства. Напрямки і суми використання чистого прибутку визначаються власниками підприємства.

Прибуток повного товариства розподіляється між учасниками відповідно до установчого договору, у якому визначаються частки його учасників. Визначення часткою в договорі має значення не тільки при розподілі прибутку, але і для рішення питання про покриття збитків. Кожен учасник, одержавши частину прибутку повного товариства, враховує її у складі свого балансового прибутку як позареалізаційний дохід і з загальної суми балансового прибутку у встановленому порядку обчислює податок, що вносить у бюджет.

У командитному товаристві з отриманого прибутку насамперед вноситься в бюджет податок на прибуток, обчислений відповідно до порядку, встановленого для юридичних осіб. Після цього частина прибутку направляється вкладникам у частки, що відповідає їх внеску в капітал товариства, потім прибуток направляється на розвиток підприємства й інші цілі. Залишок прибутку розподіляється між дійсними членами.

Якщо прибуток не отриманий чи отриманий в меншому обсязі, ніж передбачалося, то можливі такі варіанти: при негативних фінансових результатах дійсні члени зобов'язані віддати вкладникам їх частку прибутку, продавши майно товариства; при недостатності засобів може бути прийняте рішення про невикплату пайовикам прибутку.

Прибуток товариства з обмеженою відповідальністю обкладається податком і розподіляється в загальному порядку, встановленому для юридичних осіб. При підведенні підсумків господарської діяльності за рік кожному учаснику (пайовику) виплачується частка прибутку, що відповідає його внеску в статутний капітал, внесення в бюджет податків, інших обов'язкових платежів, напрямок прибутку на розвиток підприємства і матеріальне заохочення працівників.

Найбільш складним є порядок розподілу прибутку акціонерних товариств. Загальні механізми розподілу прибутку і порядок виплати дивідендів фіксується у статуті підприємства. Для визначення ставки дивідендів необхідно розрахувати потенційний розмір прибутку, що може бути виплачено акціонерам без збитку для діяльності АТ. Прибуток, що нараховується на виплату дивідендів, визначається як різниця між загальним прибутком (результатом господарської діяльності за період) та прибутком, що буде спрямована у виді податків у бюджет; прибутком, що направляється на розвиток підприємства; прибутком, що відчислюється в резервний фонд.

Особливістю розподілу прибутку АТ є формування резервного фонду (та інших аналогічних за призначенням фондів — гарантійних, страхових і т. п.), що створюється товариством. Величина резервного фонду не може бути менше 10 та більш 25% величини оплаченого статутного капіталу. Розмір відрахувань у резервні фонди встановлюється загальними зборами акціонерів, але вони не можуть складати більш 50% оподаткованого прибутку.

Резервний та інші фонди призначені для покриття збитків АТ і використовуються, якщо прибуток звітного року недостатньо для виплати доходів за цінними паперами.

До витрат АТ, пов'язаних з розвитком виробництва, та тих, що фінансуються з чистого прибутку, відносяться витрати з випуску і поширення акцій і облігацій (придбання бланків цінних паперів, сплата винагороди посередникам за первинне розміщення цінних паперів). Частина прибутку, що використовується на накопичення, може бути спрямована на збільшення статутного капіталу АТ чи як внесок у статутний капітал дочірнього товариства.

Якщо це передбачено статутом, частина прибутку спрямовується для розподілу між працівниками у вигляді грошових винагород чи у вигляді акцій.

Політика АТ в області розподілу прибутку звичайно здійснюється Радою директорів і підлягає затвердженню на загальних зборах акціонерів. При плануванні розподілу чистого прибутку АТ необхідно враховувати види випущених акцій. Так, за привілейованими акціями передбачається обов'язкова виплата дивідендів за затвердженими ставками. Питання про виплату дивідендів за простими акціями зважається залежно від фінансових результатів діяльності суспільства і з урахуванням перспектив його розвитку.

З метою розвитку підприємства при недостатності прибутку може бути прийняте рішення про реінвестування дивідендів за простими акціями і невиплатою доходів їх власникам. Розподіл прибутку на частину, що інвестується, і дивіденд є найважливішим моментом фінансового планування, тому що від цього залежить розвиток АТ і його можливості виплачувати дивіденди в майбутньому.

Література: 1. Бланк И. А. Управление прибылью. – К.: Эльга, Ника-центр, 2002. – 751 с. 2. Ковалев В. В. Финансовый анализ – управление капиталом; выбор инвестиций; анализ отчетности. – М.: ФинС, 2003. — 510 с. 3. Лебедзевич Л. В. Управління прибутком підприємства // Вісн. Житомир. інж.-техн. ін-ту. – 2001. – №14. – С. 142 – 145. 4. Мальцева И. В. Политика распределения прибыли предприятия // Менеджер. – 2003. – №1. – С. 95 – 99. 5. Никитин С. Прибыль: теоретические и практические подходы // Мировая экономика и международные отношения. – 2002. – №5. – С. 20 – 27. 6. Юров В. Ф. Прибыль в рыночной экономике: теории и практики. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 144 с.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ВИДАТКАМИ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

Бюджетний кодекс України, прийнятий у 2001 році, забезпечив більше повноважень органам місцевого самоврядування, які тепер мають більшу свободу вибору при ухваленні бюджетних рішень, що сприяє відповідальності та підзвітності при використанні бюджетних ресурсів [1]. Цей законодавчий акт став відправною точкою для запровадження бюджетної реформи як на центральному, так і на місцевому рівні бюджетної системи в Україні, але створення інтегрованої національної бюджетної системи є тривалим, складним процесом, який потребує чіткої стратегії та спрямованості.

Метою статті є виявлення недоліків управління видатками місцевих бюджетів в Україні і визначення напрямків удосконалення організаційно-економічного механізму управління видатками місцевих бюджетів.

В умовах обмеженості бюджетних ресурсів немає можливостей підвищувати якість бюджетних послуг за рахунок розширення дохідної бази, тому актуальним завданням на сьогодні є вдосконалення процесу прийняття управлінських рішень та виконання функцій управління видатками місцевих бюджетів, впровадження нових методів управління, націлених на результат. Основним завданням удосконалення механізму управління видатками місцевих бюджетів є підвищення ефективності бюджетних видатків і більш повного задоволення потреб громадськості у бюджетних послугах.

Структура організаційно-економічного механізму управління видатками місцевих бюджетів зображена на рисунку. Кожна складова організаційно-економічного механізму має важливе значення при формуванні та виконанні бюджету.

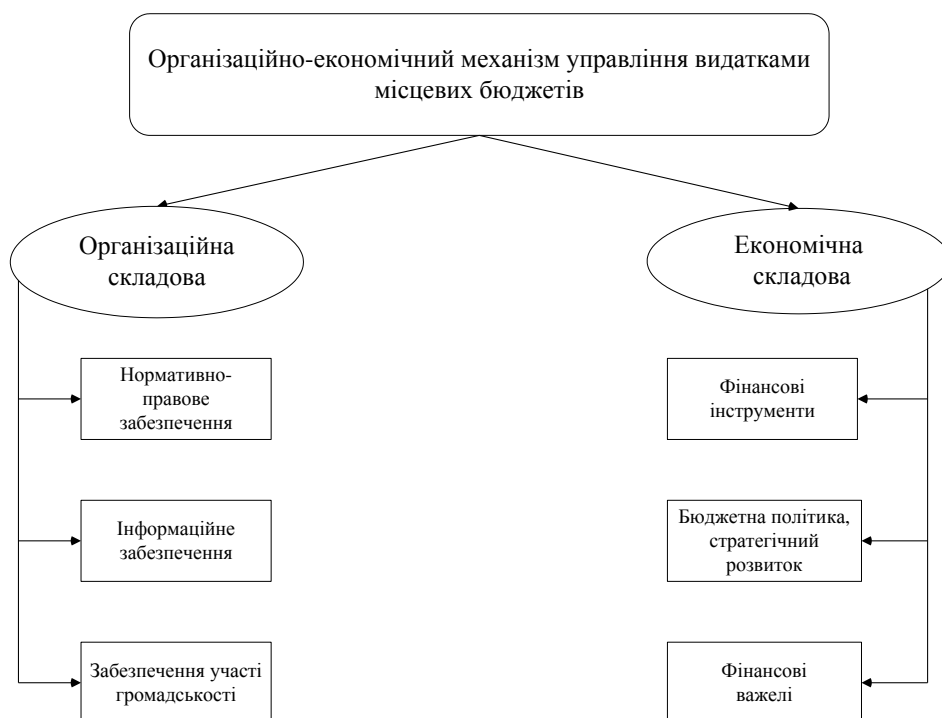


Рис. Структура організаційно-економічного механізму управління видатками місцевих бюджетів



Згідно з рисунком управління бюджетом здійснюється з використанням законів та нормативних актів. У цьому плані Бюджетний кодекс спирається на два важливі законодавчі акти – Конституцію України та Закон "Про місцеве самоврядування в Україні", але й вони на цей час не містять відповідних рекомендацій як уникнути проблем децентралізації влади при формуванні місцевих бюджетів.

Ефективність функціонування бюджетного процесу значною мірою залежить і визначається станом системи інформаційного забезпечення, тобто процесом безперервного цілеспрямованого отримання інформації, різних показників, без яких неможливо проаналізувати бюджетну систему, розробити плани бюджетних надходжень і бюджетних видатків, прийняти управлінське рішення щодо бюджетних ресурсів та їх використання.

Відповідно до Закону України "Про місцеве самоврядування" територіальна громада має право проводити громадські слухання, з приводу розгляду бюджету, зустрічі з депутатами відповідної ради й посадовими особами місцевого самоврядування, під час яких члени територіальної громади можуть заслуховувати їх, порушувати питання та вносити пропозиції щодо питань місцевого значення, які належать до відання місцевого самоврядування [2]. Щоб відігравати свою роль в управлінні, громадськість повинна мати вичерпну інформацію про організаційну структуру влади, відповідальність посадових осіб, обсяги фінансування, місцеві програми. Цей процес гальмується тим фактом, що керівництво місцевих органів влади ще не до кінця усвідомило, що місцева влада повинна працювати для людей, а не навпаки, в той же час пересічні громадяни теж не до кінця усвідомлюють, що вони вправі вимагати від місцевої влади звітувати про ефективне витрачання кожної гривні, які вони сплатили у вигляді податків.

Головною метою бюджетної політики всіх гілок влади є створення необхідних економічних, правових та організаційних засад формування оптимального розподілу між різними ланками бюджетної системи для ефективного її розвитку, спрямованого на економічне зростання та підвищення життєвого рівня населення.

Місцеві бюджети мають бути достатніми для виконання органами місцевого самоврядування делегованих та власних повноважень, а також для забезпечення населення соціальними послугами не нижче рівня мінімальних соціальних гарантій. Але внаслідок неоднаковості обсягів баз оподаткування, зумовленої регіональними особливостями, окремі місцеві органи влади мають більшу доходоспроможність, ніж інші. Тому використовуючи такі фінансові важелі, як міжбюджетні трансферти, дотації вирівнювання, субвенції на виконання делегованих повноважень держава здійснює вирівнювання рівнів економічного і соціального розвитку територій, які в результаті історичних, географічних та інших умов відстали у своєму економічному і соціальному розвитку від інших районів країни.

У бюджетній політиці використовуються такі фінансові інструменти, як регуляторні заходи, надання повноважень органам місцевого самоврядування, введення податкових стимулів, які здатні прискорити темпи економічного зростання та підтримувати їх на високому рівні протягом тривалого періоду.

Безумовно, Бюджетний кодекс значно поліпшив процедурну сторону бюджетного процесу, створив стабільну основу для бюджетного планування на місцевому рівні, закріпив видаткові повноваження та доходні джерела між рівнями місцевих бюджетів, але залишається багато недоопрацьованих моментів у самому змісті бюджетного процесу, зміни ідеології управління бюджетними видатками. Можна стверджувати, що Бюджетний кодекс створив умови для місцевих органів влади для прояву самостійності і виявлення ініціативи у вдосконаленні управління видатками своїх бюджетів.

Але існують фактори, які негативно впливають на ці процеси, а саме – недосконала законодавча база, недоступність методичних матеріалів, великий обсяг "паперової роботи", яка не дозволяє вивільнити час для навчання, а часом високий політичний тиск на бюджетні рішення. Якщо говорити про маленькі територіальні одиниці (селища, села, невеликі міста), то тут існують чисто технічні перешкоди, а саме відсутність комп'ютерної техніки, доступу до Інтернету, недостатність штатних одиниць.

Підсумовуючи проведений аналіз, можна виділити такі "слабкі місця" організаційно-економічного механізму управління видатками місцевих бюджетів в Україні:

законодавча база не зобов'язує і не стимулює місцеві органи влади до ефективного витрачання коштів; оцінка ефективності видатків місцевих бюджетів не здійснюється;

відсутність зв'язку між стратегічним плануванням розвитку території і видатками місцевих бюджетів;

відсутність комплексної інформаційної бази для прийняття управлінських рішень у сфері бюджету;

доступ громадськості до процесу прийняття рішень практично відсутній, спосіб представлення бюджету є громіздким і незрозумілим для неспеціалістів;

високий політичний тиск на прийняття рішень щодо обсягів видатків, в той час як економічні розрахунки часом просто ігноруються;

бюджетні норми та нормативи занижені;

загальнопоширені методи бюджетного планування не враховують зв'язку затрат з результатами, застосування програмно-цільового методу носить характер окремих випадків.

Не досягається мета функціонування організаційно-економічного механізму управління видатками місцевих бюджетів – підвищити ефективність видатків місцевих бюджетів і якість бюджетних послуг, що надаються громадянам, а також зробити бюджетний процес на місцевому рівні більш відкритим, прозорим і зрозумілим громадськості.

Існує потреба у загальній скоординованій стратегії планування соціально-економічного розвитку на загальнодержавному та місцевому рівнях, а також необхідність інтегрувати стратегічне планування у процес складання річних бюджетів.

Таким чином, проаналізувавши структуру організаційно-економічного механізму управління видатками місцевих бюджетів, можна зробити висновок, що основними напрямками реформування виконання видаткової частини місцевих бюджетів є підвищення ефективності використання бюджетних коштів; впровадження у бюджетну практику методів та засобів управління, притаманних підприємствам приватного сектору, які характеризуються спрямованістю не на процес фінансування, а на досягнення кінцевого результату шляхом найменших витрат; моніторинг видатків з метою встановлення реального використання ресурсів; реалізація програми аналізу бюджетних видатків за галузями й моніторингу видатків за найважливішими напрямками як складового елементу комплексного бюджетного процесу, що забезпечує прийняття обґрунтованих рішень щодо розподілу бюджетних ресурсів. Основним шляхом якісного поліпшення процесу управління видатками місцевого бюджету повинно стати впровадження програмно-цільового методу формування видаткової частини місцевих бюджетів, який дозволить комплексно вирішити протиріччя та подолати недоліки існуючого в Україні управління видатками.

Література: 1. Бюджетний Кодекс України // Урядовий кур'єр. – 2001. – №131. 2. Закон України "Про місцеве самоврядування в Україні" від 21 травня 1997 р. №280/97-ВР // www.rada.gov.ua 3. Кириленко О. П. Місцеві бюджети України (історія, теорія, практика). – К.: НІОС, 2000. – 384 с.

УДК 336.71(477)

Скуратовська Н. Л.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

У сучасних умовах, на етапі формування та розвитку ринкових інститутів банківська система України ще сповна не мобілізувала й не реалізувала всі властиві їй стимулюючі можливості. Нерозв'язаними залишаються проблеми: підвищення рівня капіталізації банків; ефективності функціонування банківської системи та способів оцінювання цієї ефективності; удосконалення державної стратегії розвитку банківської системи, яка б сприяла її надійній та ефективній діяльності. Потужна банківська система є необхідною умовою забезпечення сталого економічного зростання в Україні.

Значний внесок у розробку питань теорії і практики функціонування банківської системи здійснили вітчизняні вчені-економісти, зокрема: О. Васюренко, А. Гальчинський, Г. Карчева, О. Кіреєв, В. Кротюк, В. Лисицький, І. Лютий, Б. Луців, В. Міщенко, А. Мороз і т. д.

Стратегія держави щодо банківської системи країни ґрунтується на принципі верховенства права і збереженні та зміцненні ринкових засад діяльності банків і використанні переважно опосередкованих методів впливу на процеси, які відбуваються в банківській сфері, шляхом формування відповідної законодавчої та нормативної бази функціонування банків і ринку фінансових послуг та реалізації контролю за виконанням установлених вимог. Частка держави також є в капіталі деяких банків і вона бере безпосередню участь в їх управлінні.

Основою для зміцнення банківської системи України є достатній рівень капіталізації. Як видно, сумарний балансовий капітал усіх банків нашої країни (станом на січень 2007 р. – 3,52 млрд дол. США) приблизно дорівнює розміру капіталу одного із провідних зарубіжних банків. А загалом обсяг капіталізації всіх українських банків становить близько 5,4% до ВВП (порогове значення цього показника — 20% [1]), що створює реальну загрозу фінансовій безпеці держави.

Проблемними, на думку вітчизняних фінансових експертів [2], є не лише кількісні показники, що характеризують рівень капіталізації, а й її якість. Річ у тім, що капіталізація багатьох вітчизняних банків складається з коштів переоцінки основних засобів, не сплачених відсотків, субординованого боргу. Зростання таких складових можна вважати штучним нарощуванням капіталу.

З огляду на те, що 55% української економіки перебуває у "тіні", занадто низька капіталізація вітчизняних банків, особливо у зв'язку зі вступом України до СОТ, може призвести до того, що вони стануть неконкурентоспроможними порівняно з іноземними (нині у банківській системі України працює близько 13% іноземного капіталу).

Вирішення цієї проблеми можливе не лише за рахунок прибутків банків та додаткових внесків акціонерів, а й за умови довіри суспільства до вітчизняних банків як до надійних грошово-кредитних установ.

© Скуратовська Н. Л., 2009



Для банків з недостатньою капіталізацією з боку НБУ має бути передбачено такі заходи впливу: зобов'язання продажу акцій; заборона на виплату дивідендів; обмеження на рівень відсоткових ставок за зобов'язаннями; заборона на виплату надлишкових компенсацій менеджменту і на прийняття депозитів від банків-кореспондентів; введення обмежень на сплату відсотків за боргами та здійснення операцій, які істотно відрізняються від їх звичайної діяльності [3].

Разом із тим, якщо поглянути на кількість банків та їх філій у розрізі регіонів (рис. 1), то бачимо, що фактично кожен регіон характеризується досить високою концентрацією банківських установ, які в основному представлені філіями банків, майже всі головні офіси банківських установ розташовані у м. Київ.

По суті, така велика кількість банківських установ повинна була б повністю забезпечувати потреби населення в банківських послугах. Але, як відомо, якість банківських послуг лише до певної міри залежить від кількості банківських установ, представлених на ринку послуг для фізичних осіб.

Доходи зростали дещо вищими темпами, ніж витрати, що зумовило поліпшення співвідношення витрат і доходів, яке на 01.10.2006 р. становило 54,19% (на – 01.01.2005 р. – 93,5%; на 01.01.2004 р. – 93,8%).

Забезпечення прибуткової діяльності та підвищення рентабельності активів – важлива умова стабільного функціонування і розвитку банків України. Сумарний прибуток на 01. 10. 2006 р. становив 962,096 млн грн (за 2005 р. – 684,5 млн грн) [4].

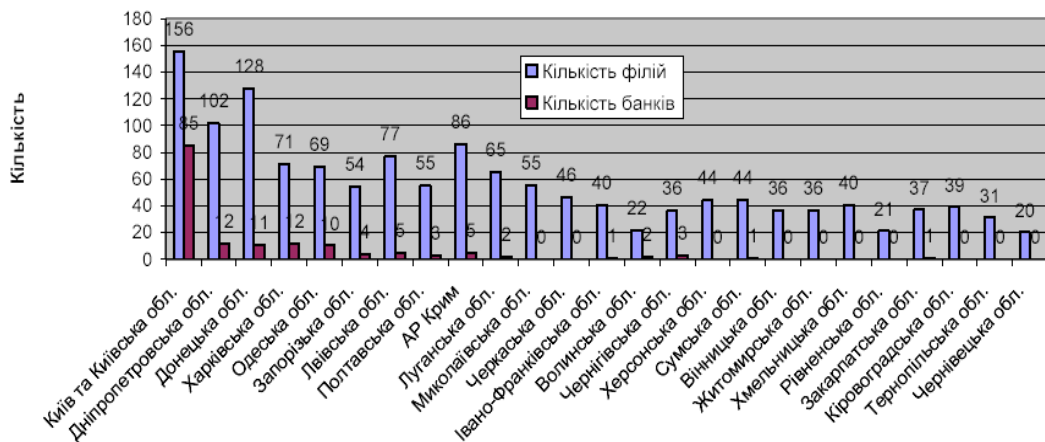


Рис. 1. Кількість банків та філій за регіонами станом на 01.10.2006 р.

Порівняно з попереднім періодом дещо поліпшилися результативні показники діяльності банків. Рентабельність капіталу збільшилася із 7,50% у 2005 році до 9,36% у 2006, рентабельність активів зросла порівняно з 2003 роком на 1,27%. Чиста процента маржа зменшилася з 6,31% у 2001 році до 4,93% на початок 2007 року [4].

Так, банки України зберегли рентабельність своїх активів на рівні минулого року попри зменшення процентної маржі, що свідчить про збільшення обсягів активних операцій та про виваженішу політику процентних ставок (див. таблицю).

Основними шляхами покращення результативних показників у подальшому мають бути прогресивні структурні зміни в активах, капіталі, зобов'язаннях банків, підвищення доходності активів за рахунок скорочення частки недохідних і проблемних активів, а також зниження вартості запозичених та залучених коштів витратності діяльності, насамперед, унаслідок скорочення адміністративних витрат тощо.

Таблиця

Основні результативні показники діяльності банків [4]

Показники	01.01.03	01.01.04	01.01.05	01.01.06	01.01.07
Рентабельність капіталу	-0,45	7,50	7,97	7,61	9,36
Рентабельність активів	-0,09	1,27	1,27	1,04	1,18
Чистий спред	7,10	8,45	7,20	6,97	5,76
Чиста процентна маржа	6,31	6,94	6,00	5,78	4,93

Та попри всі позитивні зміни в економіці сучасна структура грошових доходів населення України та її динаміка все ще не сприяють розвитку ринку банківських послуг для фізичних осіб. Заробітна плата не займає ключове значення і за впливом на заощадження наближається до соціальних виплат. Вони свідчать, що значна частина вкладників, майже 32% неспроможна заощаджувати кошти у зв'язку з низькими заробітками та доходами, які ледве покривають потреби.

Аналізуючи стан ринку банківських послуг у аспекті залучення коштів від фізичних осіб, динаміка грошових вкладів населення за останні кілька років свідчить про зростання довіри громадян до банків і зацікавленості банкірів до збільшення частки залучених коштів населення у своїх активах (рис. 2).

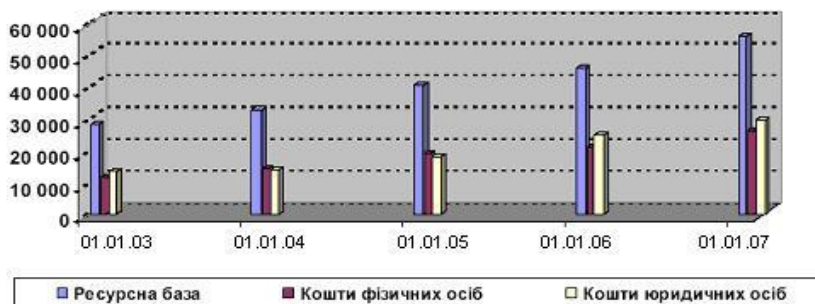


Рис. 2. Динаміка ресурсної бази банків за 2003 – 2007 роки (у млрд грн)

Що стосується темпів зростання вкладів населення в банки, то на сьогоднішній день вони становлять 21 млрд 407 млн грн та за останніх 3 роки збільшились у 7,3 раза. Покращилася також їхня структура: частка строкових депозитів зросла на 5% і становить 75,4%. Більша частина з них довгострокові, терміном понад один рік (три роки тому їх частка становила всього 5,5%). Утім рівень довіри населення до банків в Україні все ще значно нижчий, ніж у західних країнах із високо-розвинутими ринковими економіками і банківськими системами. Про це свідчать такі дані: на початку 2003 року вклади населення в банках України становили приблизно 30% від сумарних зобов'язань, що в 1,5 – 2 рази менше, ніж у банках західних держав, де ця частка коливається на рівні 60 – 80% [4]. Щоб наздогнати банківські системи економічного розвитку країн за цим показником, українським банкам потрібно приблизно 10 років при збереженні темпів зростання вкладів населення, які склалися в останні три роки. А для цього всім органам економічного та монетарного управління слід урахувати чинник довіри до банків при прийнятті будь-якого рішення, пов'язаного з діяльністю банківської системи.

Такий стан справ потребує комплексного вирішення проблеми і нового підходу як на макро-рівні, так і на внутрішньобанківському рівні, де зміни повинні проходити у напрямку спрощення та зростання доступності операцій для фізичних осіб, а також розроблення схем ефективної співпраці з кожним клієнтом – фізичною особою – та використання коштів з максимально можливою ефективністю при мінімальному рівні ризиковості цих операцій.

Література: 1. Михайловська І. М. Гроші та кредит. / І. М. Михайловська, К. Л. Ларіонова. – Львів: Новий Світ-2000, 2006. – 432 с. 2. Сировец В. Г. Денежное обращение в Украине. – Харьков: ООО "Конус", 2007. – 191 с. 3. Васюренко О. В. Банківські операції. – К.: Знання, 2004. – 324 с. 4. Офіційний сайт НБУ. – <http://www.bank.gov.ua>

УДК 658.141

Смолярова Т. Л.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОСНОВА ЙОГО УСПІШНОГО РОЗВИТКУ В РИНКОВИХ УМОВАХ

У роботі розглядається поняття фінансового потенціалу підприємства як основи успішного функціонування й забезпечення конкурентоспроможності підприємства на ринку, а також шляхи створення оптимальної структури фінансового забезпечення, його оцінки й залучення зовнішніх джерел фінансування.

© Смолярова Т. Л., 2009



На сьогоднішній день українські підприємства досить часто зіштовхуються з проблемою недостатнього фінансування для нормального їх розвитку й функціонування. Тому головним завданням стає максимальне залучення фінансових ресурсів, які стають визначеним і стабілізуючим показником розвитку й гарантом економічного зростання, а також індикатором фінансового потенціалу підприємства.

У цьому напрямку працює велика кількість учених-економістів, однак найбільш істотні роботи в піднятій у дослідженні проблемі мають: В. Г. Бикова, Г. Г. Єрмоленко, В. О. Кунцевич, К. І. Ткач, А. Є. Воронкова, Л. О. Лигоненко, Е. В. Попов та ін.

Метою роботи є визначення поняття "фінансовий потенціал" підприємства, джерел його формування й методів його оцінки.

Поняття "потенціал" у літературі визначаються як джерела, можливості, кошти, запаси, які можуть бути використані для вирішення якого-небудь завдання, досягнення певної мети окремої особи, підприємства або держави [1].

Потенціал підприємства – це не що інше, як можливості підприємства до оптимізації фінансової системи із залученням і використанням фінансових ресурсів для свого розвитку й забезпечення достатньої конкурентоспроможності на сучасному ринку [2]. Так до фінансових ресурсів підприємства, які беруть участь у виробничо-господарській діяльності, відносяться ресурси за джерелами їх формування – власні й притягнуті.

Власні фінансові ресурси підприємства, у свою чергу, формуються з різних джерел. Розрізняють внутрішні й зовнішні джерела формування власних фінансових ресурсів підприємства [3].

До притягнутих фінансових ресурсів належать позикові кошти банків. Найбільш розвинене в Україні короткострокове кредитування. Довгострокову форму використовують в основному більші підприємства-монополісти для одержання значних сум. При довгостроковому кредитуванні необхідно оцінювати стабільність фінансового становища позичальника [4]. Основними представниками ринку кредитування України є вітчизняні банки – Укрсоцбанк, Мегабанк та інші, а також міжнародні організації, які здійснюють свої кредитні програми через банки "Аваль", Кредитпромбанк, Надрабанк, Приватбанк, Форум і Прокредитбанк і т. д.

Слід зазначити, що В. Г. Бикова і Ю. М. Ряснянський у своїй статті стверджують, що фінансовий потенціал нерозривно пов'язаний з економічним потенціалом, тому що є його рушійною силою.

Крім визначення джерел формування фінансових ресурсів необхідне їх раціональне планування для досягнення тактичних і стратегічних цілей підприємства.

Так, В. О. Кунцевич пропонує математичне визначення фінансового потенціалу з використання багатofакторної моделі [5].

$$FDP = f(A_1, A_2, A_3),$$

де FDP – фінансовий потенціал розвитку виражений певною функцією від аргументів A_1, A_2, A_3 ;

A_1 – наявні фінансові ресурси, їх обсяг, умови залучення, структура й динаміка капіталу, а також їх відповідність стратегічній меті;

A_2 – можливості із залучення фінансових ресурсів у майбутньому, сукупність факторів, які спричиняються таке залучення;

A_3 – ефективність використання фінансових ресурсів, у тому числі прогнозовані й фактичні показники результатів діяльності.

Факторами впливу на фінансовий потенціал є динаміка ринку позикового капіталу, настрою інвесторів, фіскальна політика, політичні ризики та ін. Особливо істотно на сьогодні в Україні впливає останній фактор, через політичну нестабільність у країні. Цей фактор, у свою чергу, приводить до інших змін.

Також існують внутрішні фактори впливу на фінансовий потенціал – ефективність управлінської системи, наявність власних управлінських ресурсів, накопичена позитивна або негативна динаміка розвитку [2].

Слід зазначити, що крім визначення фінансового потенціалу необхідно вказати основні підходи його оцінки:

прийняття відповідних управлінських рішень, які мають безпосередній вплив на зміну потенціалу;

позначити умови діяльності підприємства;

забезпечення збалансованого розвитку кожного елемента фінансового потенціалу;

облік помилки при розрахунку потенціалу в різних періодах функціонування;

забезпечення доступності фінансових ресурсів.

Таким чином, варто враховувати, що фінансовий потенціал – це величина змінна і її не можна оцінювати, не враховуючи вплив факторів, а також без прийняття відповідних управлінських рішень щодо його оптимізації.

Література: 1. Большая Советская энциклопедия. В 63-х томах. – М.: 1977. – Т. 34. 2. Кунцевич В. О. Поняття фінансового потенціалу розвитку підприємства та його оцінки // Актуальні проблеми економіки. – №7(37). – 2004. – С. 123 – 130. 3. Бланк І. А. Стратегія й тактика управління фінансами. – К.: МП "ІТЕМ", 1996 – 534 с. 4. Єрмоленко Г. Г. Особливості кредитування підприємств // Вчені записки Таврійського національного університету. – 2004. – №8(45). 5. Бикова В. Г. Фінансово-економічний потенціал підприємств загальнодержавного значення – оцінка й управління / В. Г. Бикова, Ю. М. Ряснянський // Фінанси України. – 2005. – №6. – С. 56 – 61.

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ ЯК ЕЛЕМЕНТ СИСТЕМИ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ

У сучасних умовах показники фінансових результатів, у тому числі і прибуток, характеризують абсолютну ефективність господарювання підприємства за всіма напрямками його діяльності: виробничою, фінансовою, інвестиційною, постачальницькою та збутовою. Вони складають основу економічного розвитку підприємства і закріплення його позицій з усіма учасниками ринкових відносин.

Проблему управління фінансових результатів діяльності підприємства досліджували багато як вітчизняних, так і закордонних дослідників. Серед них – Л. Харріс, В. Буянов, С. Богачов, Б. Вишнівська, В. Корнієв, Є. Котлярів, Ю. Масленко, Б. Мізюк, О. Солодова, Н. Поліщук, В. Рязанцева та ін. Незважаючи на те, що удосконаленням управління фінансовими результатами займалися цілий ряд дослідників, не дослідженим все ж таки залишається низка питань, серед яких мінімізація фінансових ризиків та визначення механізму їх управління.

Мета роботи – дослідження методів мінімізації фінансових ризиків для покращення ефективності управління прибутком.

На сьогодні у вітчизняній економічній теорії та практиці немає єдиного підходу до визначення сутності фінансових ризиків, їх класифікації та особливостей прояву. Але всі вони зводяться до такого: ризик – це імовірність втрат, збитків, недоодержання планових доходів, прибутку.

У будь-якій господарській діяльності завжди є небезпека втрат, що впливає зі специфіки тих чи інших господарських операцій. Метою підприємницької діяльності є отримання максимальних доходів при мінімальних витратах капіталу в умовах конкурентної боротьби. Реалізація цієї мети потребує порівняння розмірів вкладеного у виробничо-збутову діяльність капіталу з фінансовими результатами.

Фінансові ризики відіграють найбільш значущу роль у загальному портфелі ризиків підприємства. Зростання ступеня впливу фінансових ризиків на результати фінансової діяльності підприємства пов'язана зі швидкою зміною економічної ситуації в країні і кон'юнктури фінансового ринку, розширенням сфери фінансових відносин, появою нових фінансових технологій та інструментів.

Ризику можна уникнути шляхом відмови від заходу, пов'язаного з ризиком, але в основному це означає відмову від можливого прибутку. Ризиком можна управляти, тобто використовувати різноманітні способи та методи, що дозволяють певною мірою спрогнозувати настання ризикового явища і приймати заходи щодо зниження ступеня ризику.

У системі методів управління фінансовими ризиками підприємства основна роль належить внутрішнім механізмам нейтралізації [1, с. 58]. Внутрішні механізми охоплюють переважний сегмент фінансових ризиків. Основним об'єктом є всі види допустимих ризиків, значна частина ризиків критичної групи. Перевагою використання внутрішніх механізмів нейтралізації є високий ступінь альтернативності прийнятих управлінських рішень, які залежать від конкретних умов здійснення фінансової діяльності підприємства і його фінансових можливостей.

Система внутрішніх методів нейтралізації фінансових ризиків передбачає внутрішнє страхування (всередині підприємства) та зовнішнє страхування (звернення до страхових компаній, які мають відповідні страхові продукти).

Серед більш ніж десяти ризиків, об'єднаних у фінансову групу, найбільш загрозливим є ризик втрат прибутку. Прибуток є одним із найважливіших результативних показників фінансово-економічної діяльності будь-якого господарювання. Отже, страхування від втрат прибутку є найбільш репрезентативним видом страхування фінансових ризиків

Група заходів для внутрішнього страхування фінансових ризиків покликана забезпечити нейтралізацію їх негативних наслідків у процесі економічного розвитку підприємства.

Зовнішнє страхування фінансових ризиків підприємств здійснюється, як правило, спеціальними страховими компаніями, для яких воно є основним видом діяльності. Страхування фінансових ризиків підприємства здійснюється за двома основними формами – обов'язковою та добровільною.

Управління ризиком означає поетапне здійснення певних операцій, а саме: ідентифікації ризику; кількісної оцінки рівня ризику; розробки стратегії й тактики керування ризиком; здійснення конкретних процедур з управління ризиком. Кожен етап зводиться до виконання декількох операцій.

Перший етап процесу управління ризиками – ідентифікація ризику – найбільш складний. Він вимагає глибокого якісного аналізу з використанням таких процедур: виявлення джерел (причин)



ризик; визначення й класифікація можливих для того чи іншого напрямку діяльності (або проекту) типів ризику; вибір критеріїв і параметрів для оцінки кожного типу ризику; визначення граничних умов для оцінки прийняттого рівня ризику; установлення зон підвищеного ризику; визначення послідовності (за часом) виникнення різних типів ризику й прив'язка її до календарних планів виробничо-господарської діяльності (або здійснення конкретного проекту); оцінка ймовірності виникнення різних типів ризику.

Другий етап – кількісна оцінка рівня ризику – доповнює якісний аналіз. При цьому чисельно визначають розміри окремих ризиків і сумарного ризику того чи іншого напрямку діяльності (або проекту).

Ризик визначають в абсолютному вимірі як величину прогнозованих втрат (збитків) і у відносному – як величину втрат, віднесену до певної бази. Базу вибирають менеджери залежно від специфіки підприємства й виду конкретного ризику; це можуть бути прибуток, витрати на виробництво, вартість активів, втрати минулих років і т. д.

Для кількісної оцінки рівня ризику можна використати такі методи: статистичний й експертні оцінки [2, с. 128].

Коротко викладемо сутність цих методів. Статистичний метод менеджери використовують за наявності значного обсягу статистичної інформації про реалізацію певних видів ризику й втрати від них у минулі періоди за конкретними напрямками підприємницької діяльності з метою оцінки ймовірності їх настання в майбутньому. Ця ймовірність і буде рівнем ризику, вона виражається величиною середньоквадратичного відхилення від очікуваних величин. Головні елементи статистичного методу – математичне очікування, дисперсія, середньоквадратичне відхилення, коефіцієнт варіації.

Математичне очікування (E) – це сума добутків всіх можливих значень, які може приймати досліджуваний параметр (E), на ймовірність їх виникнення. Математичне очікування приблизно дорівнює середньому арифметичному можливих значень розглянутого параметра.

Дисперсія – це міра відхилення фактичного значення ознаки E від її середнього значення, що визначають як квадрат відхилення значень від його середнього значення, помножений на ймовірність P_i . У теорії ймовірностей дисперсію визначають як математичне очікування квадрата відхилення:

$$(E - \bar{E}_i)^2 P_i \quad (1)$$

Середньоквадратичне відхилення (σ) розраховується витягом квадратного кореня з дисперсії й показує максимально можливе відхилення параметра від його середньоочікуваного значення:

$$\sigma = \sqrt{(E - \bar{E}_i)^2 P_i} \quad (2)$$

Величина середньоквадратичного відхилення характеризує ступінь конкретного ризику – чим він більше, тим ризикованіше обраний шлях.

Коефіцієнт варіації – це відношення середньоквадратичного відхилення до математичного очікування σ/E . Чим менше коефіцієнт варіації, тим більш стабільна прогнозована ситуація й менше рівень ризику.

Створення механізмів фінансування витрат на покриття збитків, які виникають у процесі діяльності підприємств, – один зі складників управління ризиками. Важливість цього компонента зростає із зростанням масштабів витрат на покриття або компенсацію ризиків, з якими має справу підприємство. Як уже говорилося, найважливішим фінансовим механізмом покриття збитків є механізм страхування.

Рішення зберегти, передати або зменшити рівень ризику охоплює два різні типи фінансової діяльності: фінансування та інвестування. Інвестування пов'язане з використанням грошових засобів і подальшим їх поверненням за рахунок збільшення виробництва, наприклад, за рахунок як запобігання витратам, так і їх зменшення на відтворення майна і грошових засобів, втрачених за несприятливих умов.

Фінансування має справу з джерелами і грошовими засобами, отриманим для цих витрат. Саме ця форма фінансової діяльності в теорії управління ризиками називається фінансуванням ризику [3, с. 144]. Методи фінансування ризику спрямовані на компенсацію втрат і збитків, які трапляються навіть за ефективного управління ризиком, але, звичайно, такі витрати будуть меншими, ніж коли управління ризиком взагалі немає або воно неефективне.

Незважаючи на те, що фінансування ризику пов'язане зі страхуванням, це не єдиний і не завжди оптимальний метод фінансування витрат на ризик. Може бути, що підприємствам вигідніше фінансувати витрати на ризик цілком або частково самим. Досвід переконує, що ефективна за мінімумом витрат програма фінансування – це найчастіше змішане фінансування [4, с. 213].

Роль фінансування ризику полягає у забезпеченні економічної можливості компенсації матеріальних збитків унаслідок несприятливих випадкових подій, таких, як втрата майна; відповідальність за зобов'язаннями; фінансові втрати і збитки персоналу; відповідальність за збитки, завдані третім особам. До фінансування ризику входять:

оцінка ризику від кожного класу подій;

оцінка повного збитку внаслідок втрат за визначений період і максимального розміру найбільших втрат;
оцінка економічної можливості заміни або відтворення майна, яке втрачено внаслідок тієї чи іншої події;
заходи щодо наповнення грошових фондів для покриття втрат.
Витрати на ризик підприємств визначаються як повні річні витрати на: а) збереження ризику; б) страхові премії; в) регулювання ризику і управління витратами; г) адміністративні витрати на управління ризиком. До них входять дві різні групи витрат:
на покриття збитків;
на регулювання ризику.
Рівень ризику впливає на здатність підприємства виконувати поставлену мету за будь-яких умов. Таким чином, глобальною метою управління ризиком є мінімізація втрат, що перешкоджають діяльності підприємства, шляхом регулювання частоти і важкості втрат, а також забезпечення адекватного фінансування на випадок інцидентів, які призводять до збитку, щоб відновити діяльність підприємства.

Подальше дослідження цих питань, а також розробка та впровадження у практику вітчизняних підприємств конкретних методик і напрямів управління фінансовими ризиками, удосконалення методів та інструментів скорочення негативних наслідків їх прояву сприятиме розвитку підприємств різних форм власності та господарювання в цілому і підвищенню ефективності функціонування й прибутковості вітчизняних підприємств зокрема.

Література: 1. Вишнівська Б. Методи мінімізації фінансових ризиків // Економіст. – 2007. – №6. – С. 58 – 59.
2. Буянов В. Анализ рисков в деятельности предприятия // Вопросы экономики. – 2004. – №8. – С. 128 – 134.
3. Балабанов Н. Т. Риск-менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 268 с. 4. Бирман Г. Экономический анализ инвестиционных проектов; Пер. с англ. / Г. Бирман, С. Шмид. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2000. – 347 с. 5. Мізюк Б. М. Фінансовий механізм управління ризиками підприємства // Фінанси України. – 2003. – №11. – С. 66 – 72. 6. Солодова О. А. Модели прогнозирования прибыли предприятия в условиях риска // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: Економічна. – 2003. – №60. – С. 85 – 91.

УДК 658.14

Тодосійчук В. Ю.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

УПРАВЛІННЯ СТРУКТУРОЮ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах ринкової економіки відбулося зміщення пріоритетів в об'єктах та цільових установах системи управління об'єктом господарювання. Якщо в економіці, що централізовано планувалась, свобода в маніпулюванні ресурсами, їх відшкодування була достатньо обмежена, а підприємства були поставлені в жорсткі рамки і не могли вибирати найбільш раціональну структуру ресурсів, що ними використовувались, то в ринковій економіці такі обмеження, по суті, не існують, а ефективно управління ресурсами вимагає здійснення оптимізації ресурсного потенціалу підприємства [1, с. 72 – 80].

Формування структури капіталу (тобто співвідношення власних та позичкових коштів) на багатьох підприємствах здійснюється інтуїтивно або без належного аналітично-математичного обґрунтування.

Ураховуючи вищеозначене, рішенням даної проблеми має бути розробка відповідних оптимізаційних моделей та їх практичне застосування.

На жаль, питання, пов'язані з розробкою оптимізаційних моделей, не отримали ще широкого використання на українських підприємствах.

Серед відомих спеціалістів, які займаються розгляданням даної проблеми, – І. А. Бланк, Ю. М. Воробйов, Н. А. Софронова та ін.

Метою дослідження стало виявлення методики удосконалення структури капіталу промислового підприємства та їх практичне застосування.

Для досягнення поставленої мети визначено низку пріоритетних завдань, а саме:

1. Розгляд основних характеристик капіталу:

поняття капіталу підприємства;

структури капіталу підприємства;

особливостей формування переваг і недоліків власних та позичкових джерел капіталу.

© Тодосійчук В. Ю., 2009



2. Ознайомлення з процесом оптимізації структури капіталу, розробка алгоритму оптимізації.
3. Вивчення та проведення аналізу методів оптимізації структури капіталу за різними критеріями.
4. Практичне застосування методів оптимізації.

Під час дослідження було встановлено, що капітал становить накопичений шляхом збережень запас економічних благ у формі грошових активів та реальних капітальних товарів, що залучаються його власниками в економічний процес як інвестиційний ресурс та фактор виробництва з метою отримання доходу.

З позицій фінансового менеджменту капітал має багато характеристик [2, с. 20]:

- 1) капітал підприємства є основним фактором виробництва;
- 2) капітал характеризує фінансові ресурси підприємства, що приносять дохід;
- 3) капітал є головним джерелом формування добробуту його власників;
- 4) капітал підприємства є головним вимірником його ринкової вартості;
- 5) капітал є носієм фактора ризику;
- 6) капітал виступає носієм фактора ліквідності.

З урахуванням розглянутих вище характеристик, економічна сутність категорії капіталу підприємства у нестабільних, пов'язаних з ризиком економічних умовах може бути охарактеризована таким чином: капітал підприємства – це капітал, накопичений шляхом збереження запасу економічних благ у формі грошових коштів та реальних капітальних товарів, що залучається його власниками в економічний процес як інвестиційний ресурс і фактор виробництва з метою отримання доходу, функціонування яких в економічній системі базується на ринкових принципах і пов'язане з фактором часу, ризику і ліквідності [1, с. 103].

Поняття "структура капіталу" в найбільш загальному вигляді характеризується як співвідношення всіх форм власних та позичених фінансових коштів, що використовуються підприємством у процесі своєї господарської діяльності для фінансування активів [2, с. 347].

Основними напрямками удосконалення процесу формування капіталу є оцінка кількісного впливу факторів, що відображаються на їх оптимальній структурі, формулювання стратегічних цілей підприємства та пов'язаних з ними цілей у сфері фінансування, а також виявлення активних обмежень на структуру капіталу або на його окремі складові частини.

На підставі співвідношення оптимальної структури капіталу та системи обмежень, активних для конкретного підприємства, відбувається формування фінансової політики в цілому, а також за окремими видами джерел фінансування капіталу.

Таким чином, актуальність теми на даному етапі розвитку економіки вимагає урахування особливостей формування структури капіталу, вивчення оптимізаційних моделей співвідношення власних та позикових коштів і застосування отриманих знань на практиці.

Література: 1. Сорока Р. Чинники впливу на ефективне фінансування обігового капіталу // Регіональна економіка. – 2003. – №2. – С. 72 – 80. 2. Бланк И. А. Управление формированием капитала. – К.: "Ника-Центр", 2000. – 512 с. 3. Долгоруков Ю. А. Управление эффективностью использования оборотных средств у промышленности // Финансы Украины. – 2005. – №11. – С. 103. 4. Воробийов Ю. М. Особливості формування фінансового капіталу підприємств // Финансы підприємства. – 2002. – №2. – С. 28 – 33. 5. Економіка підприємства: Учебник / Под ред. проф. Н. А. Сафронова. – М.: "Юрист", 2000. – 584 с.

Шевченко В. В.

УДК 336.13:352

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ МІСЦЕВИМИ БЮДЖЕТАМИ

Місцеве самоврядування є одним із визначальних інститутів українського суспільства, який вимагає радикальних перетворень, що набуває особливого значення в контексті європейської інтеграції України.

У сучасних умовах зростає значення місцевих бюджетів у проведенні економічної та регіональної політики, вирішенні соціальних проблем, підтримці незахищених і малозабезпечених верств населення, що також потребує відповідного теоретичного обґрунтування і практичного вивчення. У зв'язку з цим виняткової актуальності набувають теоретичні і практичні проблеми функціонування місцевих бюджетів, управління ними, організація міжбюджетних відносин [1].

© Шевченко В. В., 2009



Об'єктом дослідження є місцеві бюджети України, предметом дослідження є механізм управління формуванням місцевих бюджетів України.

Метою дослідження є визначення необхідності й можливостей активізації ролі місцевих бюджетів у бюджетній системі України та розроблення пропозицій щодо формування ефективної системи управління бюджетами території.

Вагомий внесок у розвиток теорії та практики реорганізації управління місцевими бюджетом зробили такі вчені, як: Г. В. Машко, Р. Р. Ларина, В. М. Заєць, Т. С. Клебанова та інші. Проте залишається ще багато невирішених питань, особливо в розробці теоретичних та практичних основ реорганізації управління місцевими бюджетом України [2].

Провідна роль у системі підтримки місцевих бюджетів повинна належати ефективній системі міжрегіонального перерозподілу доходів. У роботі автора запропоновано вдосконалену систему регулювання міжбюджетних відносин. Але спочатку доцільно реформувати механізм бюджетного планування. На даному етапі планування бюджетні організації намагаються збільшити планові показники бюджетних надходжень, що призводить до розрахунку недостатніх сум трансфертів та змінення нормативів відрахувань від загальнодержавних податків та зборів. Подібна ситуація особливо негативно відбивається на доходах місцевих бюджетів, більшість платників яких є збиткові підприємства, а взагалі сам процес планування має фіктивний характер. Автором пропонується методика складання планів місцевих бюджетів, яку умовно можна поділити на чотири етапи [2].

На першому етапі визначається безтрансфертна дохідна база місцевого бюджету, де враховуються власні, закріплені та регулюючі доходи. До речі, відрахування від загальнодержавних податків та зборів, які формують регулюючі доходи, повинні встановлюватися на тривалий термін на сталій основі, уникаючи щорічних значних змін. На цьому етапі необхідно використовувати й експертні, і економіко-математичні методи прогнозування.

На другому етапі визначається видаткова частина місцевого бюджету та закріплюються джерела фінансування видатків. На даному етапі важливо дотримуватися правила, згідно з яким на початку бюджетного планування розраховується дохідна частина, а після або одночасно з нею визначається видаткова частина. Тільки за таких умов бюджетне планування здійснюватиметься виходячи з реальних можливостей платників податків згідно з діючим законодавством.

На третьому етапі бюджетне планування продовжується на перспективу, тобто складається план бюджетного розвитку. Таким чином, бюджетне планування матиме безперервний прогнозно-плановий механізм. Складання планів бюджетного розвитку забезпечить виявлення та максимальне вивчення тенденцій бюджетної забезпеченості, що надасть можливість уникнути несподіваних прорахунків у сфері податково-бюджетних відносин.

Четвертий етап характеризується уточненням річних бюджетних планів відповідно до загальних тенденцій бюджетного розвитку та умов конкретного бюджетного року.

Результатом дії запропонованої системи планування міжбюджетних відносин повинно стати об'єднання в бюджетному механізмі таких підсистем, як бюджетне планування, бюджетне регулювання, бюджетне нормування та економічне стимулювання, погоджена взаємодія яких надасть можливість вирішити економічні та соціальні завдання на державному та місцевому рівнях.

Література: 1. Сунцова О. О. Особливості організації формування дохідної бази місцевих бюджетів // Аспекти самоврядування. – 2004. – №1. – С. 38 – 40. 2. Сысой Ю. В. Трансферты в системе бюджетного регулирования экономики Украины // Управление развитием социально-экономических систем: глобализация, підприємство, стале економічне зростання. – Донецьк, 2002. – С. 205 – 208.

УДК 591.86:658.15

Шпак А. Ю.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ОРГАНІЗАЦІЯ ПРОЦЕСУ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Діяльність, пов'язану з плануванням, можна класифікувати як ряд етапів [1 – 2]:

1) стратегічний аналіз інвестиційних можливостей і джерел фінансових ресурсів, якими володіє підприємство;

© Шпак А. Ю., 2009



2) прогнозування наслідків прийнятих рішень для уникнення негативних результатів від неузгодження між поточними і майбутніми управлінськими рішеннями;

3) процес безпосереднього планування, в якому обґрунтовують вибраний варіант із ряду можливих рішень, що відображають стратегічну мету, втілену в конкретні плани;

4) процес бюджетування, або технологія обліку, планування і контролю за рухом грошових коштів, формуванням фінансових результатів і оцінці наслідків прийнятих рішень.

Етап стратегічного аналізу передбачає вивчення декількох альтернативних варіантів розвитку підприємства на рік і на перспективу.

Перший варіант представляє собою сценарій агресивного зростання компанії, що включає вихід на нові ринки збуту і створення нових видів продукції, диверсифікацію виробництва і освоєння нових напрямків діяльності, що потребує великих капітальних витрат.

Другий варіант – сценарій збереження існуючих тенденцій розвитку, за яких бізнес-процеси підприємства розвиваються паралельно розширенню ринків збуту.

Третій варіант базується на плані реструктуризації, тобто при мінімумі капіталовкладень, вирізнення найбільш ефективних бізнес-процесів і скорочення або припинення діяльності неприбуткових підрозділів.

Четвертий варіант плану передбачає ліквідацію або продаж окремих філіалів і дочірніх компаній. Кожна альтернатива пов'язана з певними прогнозами грошових потоків, планів доходів і витрат, зміною структури капіталу та іншими аспектами фінансової діяльності. Тому необхідно враховувати фінансову стійкість і платоспроможність підприємства в довгостроковому періоді. Перераховані варіанти доцільно розглядати як взаємовиключні рішення, але базова технологія розрахунку для кожного альтернативного варіанта повинна бути ідентичною.

Етап прогнозування наслідків прийнятих рішень переслідує основну ідею – перевірку можливих наслідків реалізації розробленого плану з урахуванням конкретних умов, уточнень та змін за одним із сценаріїв. Наприклад, прогноз реалізації плану в умовах високої інфляції і зниження курсу національної валюти, що некорисно для підприємства-імпортера товарів і сприятливо для експортера сировини. При будь-якому сценарії, спираючись на різні джерела інформації і методи прогнозування, фінансові та інвестиційні рішення необхідно детально оцінити до прийняття остаточного варіанта плану. Прогнозування як частина довгострокового планування дає оцінку найбільш вірогідних подій і допомагає зменшити комерційні ризики. Виключити всі види ризиків неможливо навіть з допомогою самого грамотного прогнозування.

У процесі безпосереднього планування економічні служби підприємства втілюють вибрані стратегічні цілі в конкретні плани, які мають кількісну та якісну оцінку:

розробляється план потреби підприємства в фінансових ресурсах для капіталовкладень, інновацій, поповнення оборотного капіталу і т. п.;

визначається структура джерел фінансування планових заходів – як внутрішніх, так і зовнішніх. У цьому плані повинні бути обов'язково враховані оптимальні пропорції між власними і запозиченими джерелами, вкладом в основний і оборотний капітал і т. п.;

розробляється план розміщення і використання коштів усередині підприємства;

розробляється процедура бюджетування як база для фінансування поточних фінансово-експлуатаційних потреб і інвестиційних проектів.

Нарешті, на останньому етапі планування здійснюється бюджетування як процес розробки різних оперативних бюджетів. Бюджетування становить основний зміст сучасної технології фінансового планування. Воно будується таким чином, щоб мати можливість в єдиному інформаційному форматі планувати і контролювати виконання плану й оперативно оцінювати відхилення фактичних показників від планових. Цей процес оперативного прийняття управлінських рішень і коректив поточних дій відображає основну вимогу ефективності системи управління фінансами в динамічному економічному середовищі. Таким чином, процес планування – це неперервний цикл з прямими (від розробки стратегії до розробки планів і контролю за їх виконанням) і зворотними (від оцінки результатів виконання до коректив планів) зв'язками.

Кінцевий результат процесу планування – розробка системи довгострокових, поточних і оперативних планів. План включає основні параметри діяльності підприємства в цілому і його підрозділів і філіалів, які мають бути досягнуті до кінця розрахункового періоду. Процес планування трудомісткий і різноманітний. Він вимагає зусиль усіх спеціалістів і менеджерів підприємства. Тільки в цьому випадку можливо досягнути стратегічних цілей діяльності фірми.

Література: 1. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента. В 2 т. – К.: Ника-Центр, Эльга, 1999. – 528 с.
2. Бочаров В. В. Внутрифирменное финансовое планирование и контроль. – СПб.: Изд. СПбГУЭФ, 1999. – 630 с.

Студент 5 курсу
 фінансового факультету ХНЕУ

ФІНАНСОВА СТРАТЕГІЯ У СИСТЕМІ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВОМ

З переходом економіки до ринкових відносин, підвищилася як самостійність підприємств, так і їх економічна і юридична відповідальність. У конкурентному середовищі підприємства повинні все більше уваги приділяти формуванню стратегій розвитку, зокрема фінансової стратегії. Це значно підвищило роль аналізу їх фінансового стану, результати якого дозволяють управлінській системі приймати як тактичні (поточні), так і стратегічні фінансові рішення.

Це викликає, в свою чергу, необхідність розкриття сутності та змісту поняття "фінансова стратегія".

Питання формування фінансової стратегії підприємства досліджувались такими вченими, як О. М. Ястремська [1], Ю. А. Путятін, А. І. Пушкар [2], Н. М. Горицька [3], А. Б. Веретенникова [4], І. А. Бланк [5]. Але єдиного підходу до визначення поняття "фінансова стратегія" не існує. Найбільш поширені з них наведені в таблиці.

Таблиця

Морфологічний аналіз визначень поняття "фінансова стратегія"

Автор	Визначення
І. А. Бланк [5]	Фінансова стратегія – це формування системи довгострокових цілей фінансової діяльності і вибір найбільш ефективних шляхів їх досягнення
Ю. А. Путятін, А. І. Пушкар [2]	Фінансова стратегія – це спосіб реалізації підприємством мети фінансової діяльності, спрямований на розв'язання основного протиріччя між потребою в фінансових ресурсах та можливістю її використання
Н. В. Горицька [3]	Фінансова стратегія – це генеральний план дій підприємства, який охоплює формування фінансів та їх планування для забезпечення фінансової стабільності підприємства
А. Б. Веретенникова [4]	Фінансова стратегія – це генеральний план дій із забезпечення підприємства грошовими коштами
О. М. Ястремська, А. В. Гриньов [1]	Фінансова стратегія це сформована система довгострокових цілей фінансово-господарської діяльності підприємства та найбільш ефективних шляхів їх досягнення

З визначень понять "фінансова стратегія", які подані в економічній літературі [1 – 5], найбільш прийнятним, на думку автора, є визначення, яке наведено у роботі [2]. Автори цієї роботи підкреслюють необхідність розв'язання основної суперечності між потребою у фінансових ресурсах і можливістю їх використання в рамках фінансової стратегії.

Усесторонньо враховуючи фінансові можливості підприємств, об'єктивно оцінюючи характер зовнішніх і внутрішніх чинників, його фінансова стратегія повинна враховувати та забезпечувати відповідність фінансово-економічних можливостей підприємства умовам, що склалися на ринку.

Процес формування фінансової стратегії включає такі етапи [4]:

- аналіз чинників зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства;
- визначення горизонту реалізації фінансової стратегії;
- розробка системи цілей фінансової стратегії; формування портфеля фінансових стратегій;
- визначення критерію вибору фінансових стратегій;
- вибір конкретного проекту фінансової стратегії;
- формування фінансової політики;
- розробка заходів щодо реалізації фінансової стратегії;
- реалізація фінансової стратегії;
- моніторинг і оцінка якості фінансової стратегії.



У процесі розробки фінансової стратегії необхідно сконцентрувати увагу на основних конкурентних перевагах суб'єктів господарювання і вивчати їх поведінку, використовуючи доступну інформацію, що, як правило, має вірогіднісний характер. Крім того, особливу увагу слід приділяти внутрішнім факторам, які безпосередньо дозволяють підвищити фінансовий потенціал підприємства. До них, у першу чергу, відносяться: виробництво конкурентоспроможної продукції, мобілізація внутрішніх ресурсів, максимальне зниження собівартості продукції, формування і розподіл прибутку, ефективне використання власного та залученого капіталу тощо.

Література: 1. Ястремська О. М. Якість формування фінансової стратегії підприємства / О. М. Ястремська, А. В. Гриньов // *Фінанси України*. – 2006. – №6. 2. Путятин Ю. О. Финансовые механизмы стратегического управления развитием предприятия: Монография / Ю. О. Путятин, О. И. Пушкар, О. М. Грилед. – Харьков: Основа, 1999. – 488 с. 3. Горичкая Н. В. Финансовый директор – Управление финансами // *Финансовая стратегия*. – 2005. – №11. 4. Веретенникова А. Б. Портфель финансовых стратегий и его значение в процессе стратегического финансового планирования // *Научные труды ДонНТУ (серия: экономическая)*. – Донецк: ДонГУ, 2004. – С. 10 – 14. 5. Бланк И. А. Финансовый менеджмент. – М: Финансы и статистика, 2000. – 526 с.

Ткаченко К. І.

УДК 336.717.061

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

СТРУКТУРНО-ФУНКЦІОНАЛЬНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ВИЗНАЧЕННЯ ОПТИМАЛЬНОГО КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКУ

Надійність банку важлива для багатьох – для акціонерів, підприємств, населення, що є вкладниками і користуються послугами банку. Втрата внеску зачіпає численні заощадження вкладників і капітал багатьох госпорганів. Фінансова невірноваженість банків знижує загальну довіру до кредитної системи держави, а це відчувається і в інших секторах економіки. Формування і управління кредитним портфелем є одним з основоположних моментів в діяльності банку. Оптимальний, якісний кредитний портфель впливає на ліквідність банку і його надійність [1].

Проблема оптимізації кредитного портфеля комерційного банку досліджувалась як у зарубіжній, так і вітчизняній літературі. Теоретичні, методологічні й методичні аспекти оптимізації кредитного портфеля відображені в роботах провідних вітчизняних вчених у галузі банківської справи, теорії кредиту, банківського менеджменту, аналізу кредитного ризику та кредитного портфеля, теорії економічного ризику: І. А. Бланка, А. М. Мороза, С. В. Мочерного, Л. О. Примостки, М. І. Савлука та ін. Серед відомих західних авторів, які займалися проблемами сучасної портфельної теорії, банківського менеджменту, необхідно відзначити Б. Едварда, Г. Марковіца, Дж. Маршалла, П. Роуза, Ф. Фабоцці, У. Шарпа та багато інших. Досліджувана проблеми вивчалися у наукових працях таких російських учених, як: І. Ф. Цисарь, І. Т. Балабанова, О. І. Лаврушина, Г. С. Панової, В. М. Усоскіна, Н. Е. Соколінської та багатьох інших.

Будь-який банк, навіть той, що функціонує досить успішно, має критично оцінювати стан свого кредитного портфеля і мати уявлення про те, яким він повинен бути, тобто мати оптимальний кредитний портфель, щоб зберегти та зміцнити позиції банку на ринку [2].

Стратегія, тактика та план комерційного банку, що забезпечують досягнення визначених цілей, є сутністю реінжинірингу бізнес-процесів. Одним з найбільш важливих складових методологій реінжинірингу бізнес-процесу є структурно-функціональне моделювання.

Структурно-функціональна модель визначення оптимального кредитного портфеля б дозволяє подати алгоритм аналізу у вигляді діаграми передбачає використання CASE-засобу в програмному продукті BPwin за стандартом IDEF0, який становить опис процесів методики [3]. Запропонована модель формалізує послідовність проведення розрахунків.

Для наглядності порядку оптимізації кредитного портфеля банку використовується стандарт IDEF0, який дозволяє подати алгоритм аналізу у вигляді діаграми [4].

Реалізація цього стандарту здійснюється у такий спосіб:

I етап – побудова основного блоку аналізу.

Сутність основного блоку полягає у складанні контекстної діаграми моделі з відношення до визначення оптимального кредитного портфеля банку (рис. 1).

© Ткаченко К. І., 2009

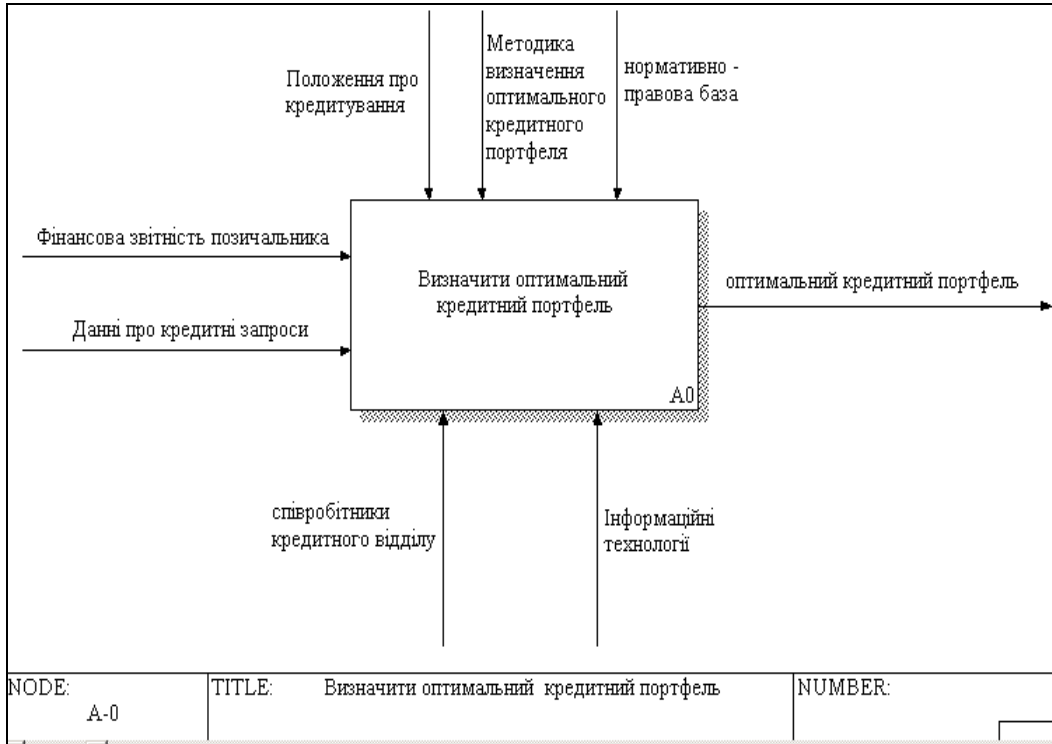


Рис. 1. Контекстна діаграма моделі у стандарті IDEF0

II етап – декомпозиція головної діаграми (рис. 2).

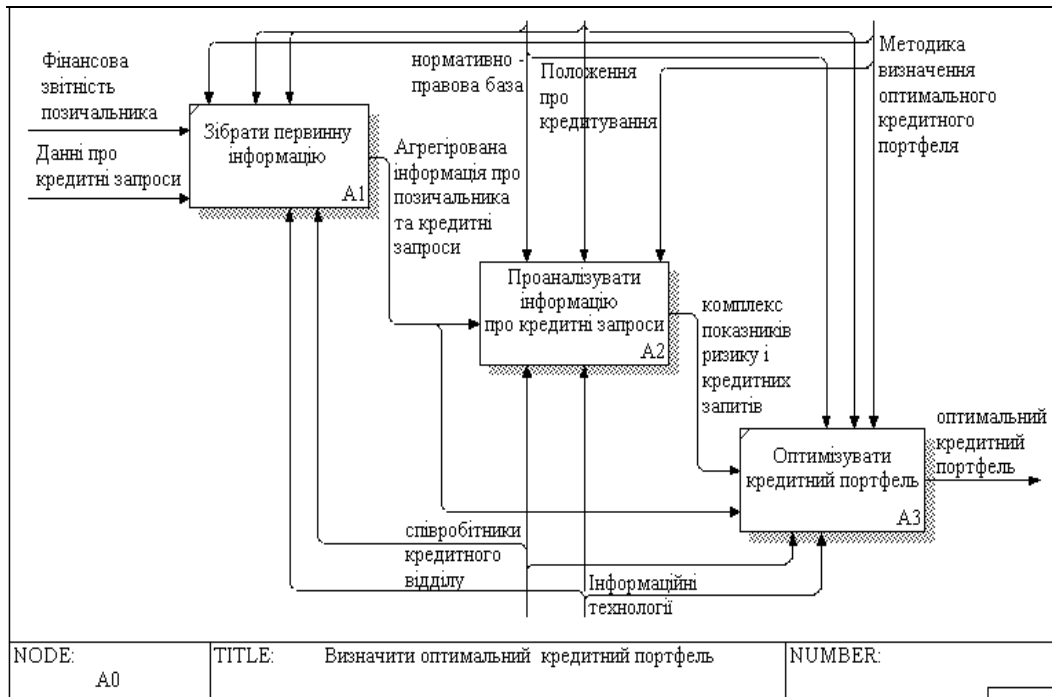


Рис. 2. Декомпозиція контекстної діаграми "Визначити оптимальний кредитний портфель" у стандарті IDEF0

III етап – декомпозиція функціонального блоку "Проаналізувати інформацію про кредитні запити" (рис. 3).

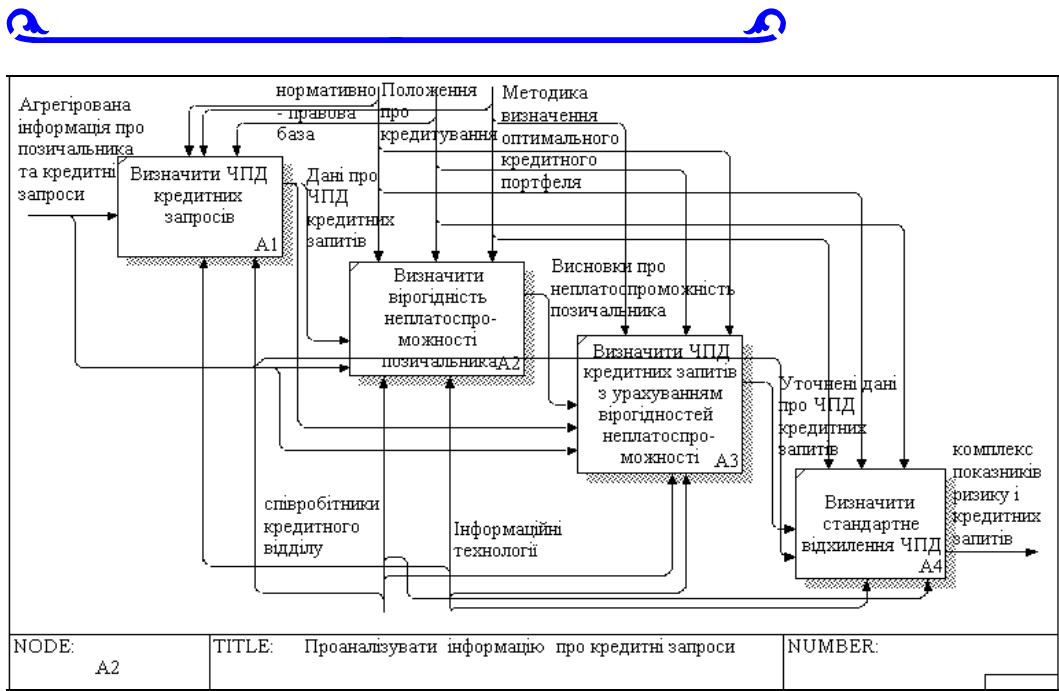


Рис. 3. Декомпозиція етапу "Проаналізувати інформацію про кредитні запити" у стандарті IDEFO

На даному етапі ми отримуємо необхідний результат у вигляді оптимального кредитного портфеля банку.

Запропонована модель дозволяє формалізувати процедури розрахунку часткових показників, система яких формується залежно від інтересів користувачів щодо інформації про оптимальний кредитний портфель банку. Методичний підхід ґрунтується на принципі цілеспрямованості, який дозволяє враховувати та коригувати досягнення поставленої мети в оперативному та стратегічному аспектах.

Описана технологія побудови структурно-функціональної моделі дозволяє фінансовим аналітикам бачити логіку виконання нового підходу щодо визначення оптимального кредитного портфеля банку.

Література: 1. Банківський менеджмент: Навч. посібн. / За ред. О. А. Кириченко. – К.: Знання-Прес, 2006. – 438 с. 2. Цисарь И. Ф. Оптимизация финансовых портфелей банков, страховых компаний, пенсионных фондов. – М.: Дело, 2000. – 128 с. 3. Мінухін С. В. Лабораторний практикум з курсу "CASE-технології" / С. В. Мінухін, О. М. Беседовський. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2005. – 47 с. 4. Маклаков С. В. Моделирование бизнес-процессов с BPwin 4.0. – М.: Диалог МИФИ, 2002. – 224 с.

Щербакова С. С.

УДК 330.43

Студент 5 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ОБЛІКУ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ

У ринкових умовах господарювання бухгалтерський облік набув статусу однієї з провідних ланок в управлінні підприємством. Однак недосконала методична база обліку може стати причиною таких ухвалених рішень, які призводять до зниження ефективності діяльності підприємства.

У зв'язку з потребою отримати власниками, кредиторами й інвесторами (вітчизняними і закордонними) оперативної та достовірної інформації щодо стану, руху, оновлення та ефективності використання необоротних активів, особливої уваги потребують проблеми обліку необоротних активів. Від того, наскільки ефективно вони використовуються, залежать загальні результати діяльності підприємства.

© Щербакова С. С., 2009

Вирішенню проблеми обліку й аналізу необоротних активів присвятили свої роботи такі відомі вчені: М. Білуха [1], Ф. Бутинець [2], С. Голов [3], М. Зюкова [4], Д. Ільницький [5], Г. Кірейцев [6], М. Кужельний [7], В. Лінник [8], Л. Малярець [9], В. Поляков [10], В. Сопко [11].

Але в цілому дослідження цих вчених зосереджені на вирішенні теоретичних проблем управління, практичні ж рекомендації мають фрагментальний характер. Доцільно фундаментальну основу аналізу необоротних активів розпочинати зі статистичного опису та визначення взаємозв'язку між складовими необоротних активів [9].

Для аналізу ефективності використання необоротних активів рекомендуються методи багатовимірної статистичного аналізу, які дають можливість широкомасштабно та детально описати стан необоротних активів на підприємстві.

Як приклад таких пропозицій розглянемо статистичний опис необоротних активів акціонерного товариства "Охорона і безпека". Вихідними даними стали показники обсягів нематеріальних активів, основних засобів, власного капіталу, чистої виручки та коефіцієнта оборотності власного капіталу на підприємстві протягом 6 років.

За допомогою методів описової статистики маємо такі числові характеристики нематеріальних активів та основних засобів: для нематеріальних активів середнє арифметичне – 5,9, мінімальне значення – 2,2, максимальне – 13,7. Перераховані показники належать до показників, які описують положення даних на числовій осі. Для нематеріальних активів дисперсія – 18,5, стандартне відхилення – 4,3, стандартизований ексцес – 1,1. Ці показники належать до показників, які описують ступінь розкиду даних відносно свого центра. Значення коефіцієнта асиметрії дорівнює 1,5, що свідчить про те, що в даному випадку правостороння асиметрія. Для основних засобів числові характеристики такі: середнє арифметичне – 119,25, мінімальне значення – 56,4, максимальне – 225,4, дисперсія – 4614,5, стандартне відхилення – 67,9. Значення стандартизованого ексцесу – -0,5, що свідчить про те, що полігон варіаційного ряду має більш полого вершину порівняно з нормальною кривою. Коефіцієнт асиметрії дорівнює 0,7. Це підтверджує правосторонню асиметрію.

За допомогою регресійного аналізу з'ясуємо наскільки необоротні активи, а зокрема нематеріальні активи та оборотні засоби, впливають на оборотність власного капіталу. Після обчислення простого регресійного аналізу маємо такі висновки: 21% зміни коефіцієнта оборотності власного капіталу пояснюється зміною в нематеріальних активах, а 24% – пояснюється зміною в основних засобах. Якщо провести множинний регресійний аналіз, де нематеріальні активи та основні засоби є незалежними змінними, а коефіцієнт оборотності власного капіталу є залежною змінною, то 24,5% зміни в оборотності власного капіталу будуть пояснюватися змінами врахованих у моделі факторів.

Зв'язок між коефіцієнтом оборотності власного капіталу і оборотними засобами та нематеріальними активами можна прослідкувати в лінійних моделях.

Моделі залежності оборотності власного капіталу від нематеріальних активів та оборотних засобів такі:

$$\begin{aligned}y &= 122,744 - 9,82575x_1, \\y &= 144,821 - 0,668523x_2, \\y &= 147,904 + 2,35071x_1 - 0,810028x_2,\end{aligned}$$

де y – коефіцієнт оборотності власного капіталу;

x_1 – нематеріальні активи;

x_2 – оборотні засоби.

За допомогою обчислених моделей з'ясовано, що зміни в необоротних активах призводять до змін в оборотності власного капіталу лише на одну четверту, це обумовлено тим, що на зміни в оборотності власного капіталу впливає ще багато різних факторів, які потребують свого окремого вивчення методами економічного аналізу.

Література: 1. Білуха М. Т. Теорія бухгалтерського обліку: Підручник. – К.: КНЕУ, 2000. – 692 с. 2. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський облік: облікова політика і план рахунків, стандарти і кореспонденція рахунків, звітність: Навч. посібн. / Ф. Ф. Бутинець, Н. М. Малюга. – 2-ге вид. – Житомир: Рута, 2000. – 480 с. 3. Голов С. Ф. Ретроспективний взгляд на реформирование бухгалтерского учёта в Украине. Антимифология // Бухгалтерский учет и аудит. – 2005. – №11. – С. 5 – 10. 4. Зюкова М. М. Основні засоби: питання управління та аналізу // Формування ринкової економіки: Зб. наук. праць. – Спец. вип.: Удосконалення економічної роботи на сільськогосподарських підприємствах в умовах перехідної економіки. – К.: КНЕУ, 2003. – С. 399 – 403. 5. Ільницький Д. Порівняльний аналіз залежності успішності діяльності провідних компаній світу та України від нематеріальних активів // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – №5. – С. 56 – 61. 6. Кірейцев Г. Г. Фінанси підприємств: Навч. посібн. для студ. екон. спец. всіх форм навч. / Г. Г. Кірейцев, Н. Г. Виговська, О. М. Петрук. — Житомир: ЖІТІ, 2002. — 272 с. 7. Кужельний М. В. Теорія бухгалтерського обліку: Підручник / М. В. Кужельний, В. Г. Лінник. – К.: КНЕУ, 2001. – 334 с. 8. Лінник В. Г. Проблеми обліку основних засобів в умовах дії національних Положень (стандартів) бухгалтерського обліку в Україні / В. Г. Лінник, М. М. Зюкова // Науково-практичний журнал "Регіональні перспективи". – 2001. – №7. – С.19 – 21. 9. Малярець Л. М. Вимірювання ознак об'єктів в економіці: методологія і практика: Наук. вид. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2006. – 384 с. 10. Поляков В. Нематеріальні активи: применение в бизнесе // Корпоративные системы. – 2005. – №5. – С. 10 – 12. 11. Сопко В. В. Бухгалтерський облік: Навч. посібн. – К.: КНЕУ, 1998. – 448 с.

Студент 2 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НЕЙРОННЫХ СЕТЕЙ ДЛЯ АНАЛИЗА СЛОЖНОЙ СТАТИСТИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ

Теория искусственных нейронных сетей – это бурно развивающаяся в последнее время область знания, находящаяся на стыке таких наук, как биология, математика и информатика. Нейронные сети применяются для решения самых разнообразных задач, которые значительно различаются по своей архитектуре и особенностями функционирования.

Исторически нейронные алгоритмы создавались для моделирования работы биологических нейронных структур в надежде повторить сложное и даже "интеллектуальное" поведение моделируемых объектов, откуда и произошло название "искусственные нейронные сети" (ИНС).

В 1873 году британский ученый Александр Бейн впервые описал биологическую нервную ткань в виде сети элементов, выполняющих логические операции. Кроме того, он предложил правила, по которым подобная структура может обучаться и выполнять функции памяти. В настоящее время нейронные сети применяются все шире, и популярность их растет. В немалой степени этому способствует стремительное увеличение производительности вычислительных машин.

Подобно их биологическим прототипам, ИНС позволяют решать задачи, которые трудно или невозможно решить традиционными методами. К этим типам задач относятся:

трудноформализуемые, то есть такие, алгоритм решения которых не является единственным, либо таких, что трудно оценить качество решения и его достижимость. К этому типу относятся задачи очень большой размерности;

неформализуемые, то есть задачи, в алгоритме решения которых присутствуют параметры или функции, заданные в виде описания некоторого класса входных сигналов. Такими свойствами обладают задачи распознавания образов, кластеризации или самообучения, нахождения информативных признаков и т. п.

Эти уникальные возможности нейронных сетей делают их незаменимым инструментом при решении сложных многомерных задач и обеспечивают им все более широкое применение на практике [1]. В последние десятилетия благодаря развитию искусственного интеллекта предложено решение задачи прогнозирования с использованием моделей на основе экспертных систем и искусственных нейронных сетей [2]. Предпочтение их традиционным обусловлено тем, что они не требуют построения объекта и не теряется их работоспособность при неполной входной информации. Эти методы обладают устойчивостью к помехам, имеют высокое быстродействие.

Искусственная нейронная сеть – это существенно параллельно распределенный процессор, который обладает способностью к сохранению и репрезентации опытного знания. Она сходна с мозгом в двух аспектах:

знание приобретается сетью в процессе обучения;

для сохранения знания используются силы межнейронных соединений, называемые также синаптическими весами.

Сеть нейронов, образующая человеческий мозг, представляет собой высокоэффективную комплексную, существенно параллельную систему обработки информации. Она способна организовывать свои нейроны так, чтобы реализовать восприятие образа, его распознавание во много раз быстрее, чем задачи эти будут решены самыми современными компьютерами. Несомненно, что мозг человека работает более эффективно и принципиально другим образом, чем любая вычислительная машина. Именно этот факт побуждает и направляет работы ученых по созданию и исследованию ИНС.

Теория ИНС является частью общей теории динамических систем, где особое внимание уделяется исследованию сложного коллективного поведения совокупности очень большого количества сравнительно простых логических объектов, называемых нейронами [2].

И хотя для решения указанного класса задач до сих пор применяются обычные цифровые последовательные ЭВМ, теория ИНС стимулирует возникновение как совершенно новых алгоритмов их решения, так и соответствующей специализации параллельных компьютеров, приспособленных для наилучшей технической реализации этих алгоритмов, в том числе аналоговых быстродействующих нейрокомпьютеров на базе новейших достижений лазерной оптики.

Простейший способ реализации ИНС – это виртуальная нейронная сеть в виде программы для компьютера. Желательно, чтобы это был достаточно производительный компьютер параллельного типа. Характерные особенности нейронной сети, допускающие другие способы ее реализации, состоят в следующем:

нейрон представляет собой очень простое устройство; система состоит из очень большого количества одинаковых нейронов, причем результат сети малочувствительный к характеристикам конкретного нейрона; каждый нейрон связан с очень большим количеством других нейронов; веса связей различны и в зависимости от решаемой задачи могут изменяться; системе присуща высокая параллельность обработки информации.

На основе анализа новейшей литературы, более объективно отражающей те сдвиги в вычислительных подходах, которые произошли в связи с массовым внедрением в научную и инженерную практику персональных компьютеров и численных методов математического моделирования, был определен тип будущей прогностической модели. В большинстве публикаций по прогнозированию используется ИНС прямого распространения с обучением по методу обратного распространения ошибки.

В данной работе предпочтение было отдано однослойному предиктору на базе прямонаправленной трехслойной нейронной сети с радиальнобазисными активационными функциями нейронов скрытого слоя, то есть РБФ-сеть [2]. Настраиваемыми параметрами сети являются параметры активационных функций нейронов скрытого слоя, а также синаптические связи между нейронами скрытого слоя и выходным нейроном. Таким образом, как объект настройки, РБФ-сеть описывается совокупностью $(V+2)N$ параметров. При этом размерность поискового пространства легко может превысить 1000 при количестве нейронов во входном слое порядка 20-40 и количестве нейронов с скрытым слое на уровне 30-50.

Для того, чтобы работать в таком огромном пространстве, нужен мощный поисковый метод, каковым является генетический алгоритм [3]. Главной отличительной способностью одношагового предиктора является то, что он использует знания о прошлом поведении объекта, которые аккумулируются в архитектуре и настроечных параметрах нейронной сети, для предсказания ближайшего состояния объекта по известному текущему состоянию, а также предыстории внешних возмущений и управляющих воздействий.

Для обучения или, как еще говорит, настройки или тренировки нейросетевого предиктора используют схему контролируемого обучения. В данной работе в качестве практического примера было проанализировано электропотребление учебного заведения города Харькова на протяжении 6-и лет с 1996 по 2001 гг. Характер электропотребления представлен на графике (рисунок).

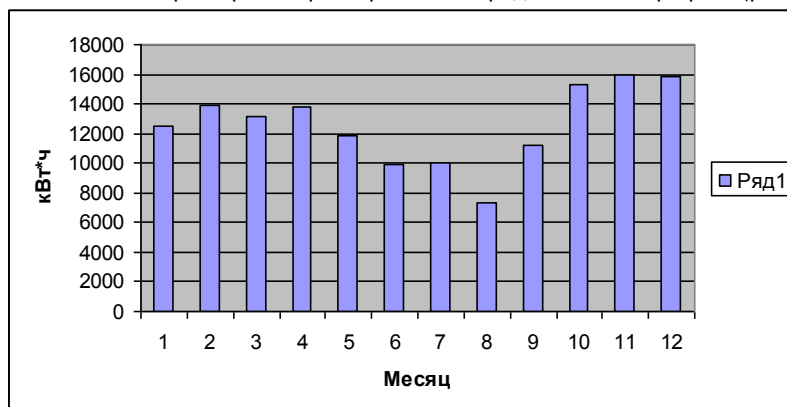


Рис. Максимумы потребления электроэнергии, соответствующие определенным месяцам

Для обработки статистических данных потребления электроэнергии воспользуемся моделью, которая описывается следующей функцией:

$$W_{k+1} = NN(P_1, P_2, \dots, P_n),$$

где переменные P_1, P_2, \dots, P_n являются параметрами, описывающими состояние анализируемой системы.

В качестве входных переменных P_1, P_2, \dots, P_n обычно используют такие параметры, как потребление электроэнергии в текущий, предыдущий день, месяц назад, потребление тепловой энергии в текущий и предыдущий периоды, метеорологические условия, в частности, температура окружающей среды и освещенность [3]. Между этими величинами установлена существенная корреляционная связь. На базе рассмотренного статистического материала было проведено обучение нейронной сети с помощью программы Mendel 4.0.

Как результат обработки статистического материала получена математическая модель электропотребления учебного заведения, зависящая от основных влияющих факторов, которую можно использовать для решения задач прогнозирования энергопотребления в будущем. Важным итогом проведенной работы также является получение "натренированной" РБФ-сети с погрешностью про-



гнозирования не более 5%. Следует отметить, что решение поставленной задачи классическими методами математической статистики было практически невозможно, так как имела место многофакторность и нелинейность корреляционных связей.

Литература: 1. Хилькевич В. В. Искусственные нейронные сети и их применение. – М.: МЭИ, 2004. 2. Вороновский Г. К. Генетические алгоритмы, искусственные нейронные сети и проблемы виртуальной реальности / Г. К. Вороновский, К. В. Махотило, С. А. Сергеев. – Харьков: Основа, 1997. 3. Вороновский Г. К. Синтез прогностической модели. – Харьков: Основа, 2002. – С. 111 – 150.

Копылов А. М.

УДК 336.711:368.03

Студент 5 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

ФОРМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ И СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ

Банковское и страховое дело продолжают формировать в стране единую функциональную и организационную систему, однако научных исследований в этой сфере практически не проводилось. Опыт зарубежных стран в консолидации капиталов в этих сферах уже привёл к тому, что банки свободно конкурируют со страховыми компаниями и наоборот, в следствии чего потребители получают более высококачественные услуги за умеренную цену.

Эта тема актуальна по причине того, что страховые услуги постепенно проникают и на рынок Украины, захватывая этот огромный и почти что свободный рынок. Высокие доходы от страховой деятельности приведут в скором времени к высокой конкуренции и большим капиталовложениям, и поскольку наше законодательство пока что никак не ограничивает эту сферу деятельности, то именно банкам сейчас необходимо занимать эту нишу. Так как население страны больше доверяет банкам чем страховым компаниям и банковский работник с большей вероятностью сможет убедить клиента застраховаться чем их конкурент [1].

Взаимопроникновение банковского и страхового капитала в разных странах по-разному регулируется законодательством. Так, в ряде стран законодательство предусматривает вхождение банка своим капиталом в страховую компанию и наоборот. Однако в большинстве случаев эти два финансовых учреждения не связаны между собой уставными обязательствами, а работают по договорам и соглашениям.

Сейчас в некоторых странах по различным причинам сближение страхового и банковского дела запрещены законодательно, как например в США или Японии [2].

По мнению автора, можно выделить три формы взаимодействия между этими институтами: Соглашения о сотрудничестве коммерческих банков и независимых страховых компаний без создания юридического лица.

В этом случае интересы коммерческих банков — это обеспечение финансовой стойкости, безопасности и стабильности. Страховая компания, в первую очередь, занимается страхованием кредитных рисков. Интерес коммерческих банков — это также вклады на депозиты страховой компании в данном банке. Интересы страховой компании — операции страхования с клиентами банка, постоянные поступления страховых премий, минимизация затрат страховой структуры.

Учреждение коммерческого банка и страховой компании являются одними и теми же лицами или связанными лицами.

Банковские служащие осуществляют некоторые виды страхования, например, залогового имущества в случае потребительского кредитования, а также предлагают клиентам другие виды страховых услуг через "банковское окошко" [3].

Формирование кептивных страховых компаний. В таком случае правление коммерческого банка создает страховую структуру, владеет ее контрольным пакетом акций (в случае создания страховой компании в форме акционерного общества). Кептивные страховые компании осуществляют страхование разных рисков клиентов банка с учетом специфики этих рисков, обеспечивая тем самым финансовую безопасность и финансовую стойкость банка. Но, в первую очередь, такие страховые компании создаются для оптимизации схем налогообложения и почти легального оттока капиталов за границу через операции перестрахования.

© Копылов А. М., 2009



Одним из возможных страховых продуктов страховых компаний и коммерческих банков является общая программа страховщика и банка относительно страховой защиты финансовых рисков вкладчиков банка, связанных с невозвращением банкам вкладов. Отечественные страховщики уже разработали и предоставляют коммерческим банкам услуги страхования кредитных карточек, а также страхование от мошенничества с платежными карточками. И в нашей стране этот рынок с каждым годом будет только расти и укреплять свои позиции [4].

Научной новизной данного исследования является систематизация форм взаимодействия банков и страховых компаний.

Результаты исследования могут быть использованы в деятельности как банковских учреждений, так и страховых организаций.

Литература: 1. <http://www.korolewstvo.narod.ru/torgstat/rozntovob.htm> 2. Арутюнян Р. Р. Формы взаимодействия коммерческих банков и страховых компаний: зарубежный опыт и украинская практика // Деньги. – 2005. – №7. – С. 4 – 6. 3. Василий О. Д. Государственные финансы Украины / О. Д. Василий, К. В. Павлюк. – К.: НІОС, 2002. – 146 с. 4. Мельникова В. И. Макроэкономика / В. И. Мельникова, Н. И. Климова. – 2-е изд. – К.: Професионал, 2005. – 160 с.

УДК 336.761

Жмака І. А.

Студент 5 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

АНАЛІЗ РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ

Будь-яка діяльність вимагає певної оцінки, що цілком справедливо стосується і розміщення та обігу цінних паперів підприємства на фондовому ринку. При цьому ґрунтовність такої оцінки полягає в тому, що обіг цінних паперів підприємства може розглядатися як одне з джерел його інвестиційних ресурсів, що об'єктивно відображає зміну пріоритетів у розвитку відповідної галузі та виробництва. Водночас особливість оцінки ефективності застосування цінних паперів, як зазначають деякі науковці [1], пов'язана з тим, що вона (оцінка) допомагає виявленню певних ознак щодо можливих розбіжностей між поставленими завданнями і досягнутими результатами підприємства у відповідній сфері діяльності. Оцінка допомагає визначити не лише доцільність та якість емісії цінних паперів, а й врахувати напрямки вдосконалення функціонування підприємства у зазначеній сфері діяльності. При цьому складність такої оцінки виступає на перший план, що й обумовлює актуальність даного дослідження.

Метою цієї статті є дослідження розвитку ринку цінних паперів України та пошук напрямів його активізації, розробка напрямів удосконалення його функціонування. Дане дослідження має практичну значущість для управління розвитком фінансового сектора економіки України.

Серед вчених, які досліджували дану проблему, – О. В. Абраменко, А. Головка, І. Костенко, В. Лісіна та ін. [1 – 5].

В останні роки в економічній літературі та періодичних виданнях все частіше зустрічаються терміни, що є синонімами певної новачності – "структуроване фінансування", "структуровані фінансові продукти" тощо. Ці поняття є продуктами фінансового інжинірингу – процесу цілеспрямованої розробки нових фінансових інструментів або нових схем здійснення фінансових операцій [2].

Результатом фінансового інжинірингу є інноваційний фінансовий продукт (фінансовий інструмент, процес або фінансова стратегія). На фондовому ринку він представлений, в основному, структурованими цінними паперами та деривативами. У цілому ж структурований фінансовий продукт можна визначити як цінний папір, сконструйований шляхом поєднання в єдиний інструмент первинного паперу (акції, облігації) та одного або декілька похідних цінних паперів з метою підвищення ліквідності, диверсифікації ризику та оптимізації доходу. Під структурованими цінними паперами, зазвичай, розуміють класичні цінні папери, комбіновані з будь-яким видом деривативів [2].

Функціонування ринку цінних паперів в Україні регулюється Законом України "Про цінні папери та фондовий ринок" [2]. Цей закон застарів і не відповідає нормам Закону України "Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг" та сучасному європейському законодавству про фінансові ринки. Він є фактично модернізованою і оновленою редакцією Закону України "Про цінні папери і фондову біржу": збережені структура, базові визначення і стиль нормотворчої техніки, притаманні Закону, що діяв починаючи з 1991 року.

© Жмака І. А., 2009



Тож не досягнута головна мета – прийняття стрункої системи законів, що регулюють функціонування фінансового ринку, до того ж є багато неточностей (розбіжностей) в нормативно-правових актах. Термін "фінансовий ринок" залишився, як і раніше, лише в тексті Конституції України і досі не розтлумачений на рівні цивільного або спеціального законодавства. Доведеться вносити зміни до нормативних актів, пов'язаних з перереєстрацією іменних цінних паперів, тому що необхідно чітко розмежувати поняття "іменний" та "ордерний" цінний папір, оскільки ордерні цінні папери теж є, по суті, іменними. Також визначення фінансових інструментів загалом відповідає нормам європейського законодавства, але залишається незрозумілим, на які базові активи укладаються строкові контракти чи опціони.

Рекомендаціями багатьох впливових міжнародних організацій пропонувалося, щоб загальні вимоги до лістингу в країнах, що розвиваються, встановлював регулятор. Завдяки новому Закону [2] держава позбавлена такого права, отже, враховуючи "якість" і репутацію вітчизняних організаторів торгівлі, "питома вага" такого лістингу буде, як зазначає А. Головка [3], вкрай мізерною.

Позитивним надбанням Закону є легалізація необхідності присвоєння міжнародного ідентифікаційного номера (коду) цінним паперам, але залишається незрозумілим, якими законами України передбачена обов'язковість такого присвоєння. Як зазначають російські дослідники, однією з ключових проблем ринку цінних паперів є створення фінансових інструментів та механізмів перерозподілу через ринок цих ресурсів на цілі інвестицій. Останні дослідження в галузі інформаційних технологій та Інтернету дають підстави стверджувати, що скоро спостерігатиметься перехід від звичайної комерції до електронної. І торгівля цінними паперами (в тому числі структурованими) через Інтернет є одним із найбільш перспективних напрямів розвитку фондового ринку.

Інтернет-трейдинг – це сучасна технологія укладання угод з цінними паперами, яка дозволяє компанії-брокеру автоматично обслуговувати необмежену кількість клієнтів, спрямовуючи інформацію про їх заявки безпосередньо в торгівельну систему біржі. Використання мережі Інтернет створює додаткові можливості та забезпечує зручність щодо оперативного управління портфелем цінних паперів [3].

Діяльність фірм на ринку цінних паперів України дуже обмежена, оскільки кількість фондових бірж незначна, використання Інтернет-трейдингу є практично безальтернативним варіантом розвитку ринку цінних паперів. Можливість здійснення електронних торгівельних операцій кардинально змінює характер фондового ринку. Інтернет-трейдинг дозволяє залучати до активної співпраці дрібних інвесторів, незалежно від їх географічного розташування.

На думку автора, перспективними напрямками розвитку фондового ринку в Україні є використання передових технологій, що є практично безальтернативним варіантом розвитку ринку цінних паперів; модернізація Закону України "Про цінні папери та фондовий ринок"; прийняття та узгодження за основними параметрами із загальноєвропейським планом розвитку фінансових послуг комплексного плану розвитку фінансового ринку України.

Література: 1. Костенко И. Ценные бумаги в деятельности хозяйствующего субъекта: классификация ценных бумаг по законодательству Украины // Бухгалтерия. – 2005. – №10. – С. 65 – 70. 2. Закон України "Про цінні папери та фондовий ринок" // www.zakonrada.gov 3. Абраменко О. В. Фінансові інновації на ринку цінних паперів // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №12. – С. 17 – 21. 4. Головка А. Коментарі до ЗУ "Про папери та фондовий ринок" // Фінансовий ринок України. – 2006. – №5 – 6. – С. 9 – 24. 5. Лісіна В. Моделі оцінки ефективності та обігу цінних паперів підприємств // Фінансовий ринок України. – 2006. – №4. – С. 17 – 19. 6. Смирницький Ю. Бумаг – все больше, ценных – все меньше // Бухгалтерия. – 2006. – №10. – С. 73 – 74.

Жмака М. А.

УДК 336.774

Студент 5 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО МЕТОДИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНКИ КРЕДИТНИХ РИЗИКІВ

Для більшості комерційних банків кредитна діяльність – один з основних напрямів бізнесу. Динаміка кредитних вкладень банків України свідчить, що обсяги кредитування постійно зростають. За станом на 1 січня 2000 р. сукупний кредитний портфель у банківській системі становив 42,4% від обсягу загальних активів, за станом на 1 січня 2001 р. – 47,6%, на 1 січня 2002 р. – 63,2%, за ста-

© Жмака М. А., 2009

ном на 1 січня 2004 р. – 67,7%, на 1 січня 2005 р. кредитний портфель становив 68,7% від суми загальних активів [1]. На початок 2006 року по банківській системі України в цілому частка кредитного портфеля в сукупних активах банків становила 70,1% і в подальшому мала позитивну динаміку. Такі високі темпи зростання дають підстави для висновку, що саме результати роботи банків у сфері кредитування найістотніше впливають на їх фінансовий стан і стабільність; кредити залишаються найприбутковішими банківськими активами, генеруючи, як правило, більшу частину доходів банків. Тому стає очевидним, що зі зростанням обсягів кредитування актуалізуються й проблеми управління кредитним ризиком банку [2].

У 1997 р. Базельський комітет з банківського нагляду у своєму документі "Основоположні принципи ефективного банківського нагляду" назвав кредитний ризик основним видом фінансового ризику, з яким зустрічаються фінансові інститути у своїй діяльності, що підтверджує актуальність обраної теми.

Метою дослідження є аналіз сучасного методичного забезпечення оцінки кредитних ризиків.

Науковою новизною даного дослідження є уточнення підходів до мінімізації кредитних ризиків банків.

Практична значущість дослідження полягає в можливості використання його результатів кредитними відділами банків.

Зростання зацікавленості до управління кредитним ризиком обумовлено такими факторами:

1) низькою якістю активів, несвоєчасним виявленням проблемних кредитів і недостатністю створених під них резервів;

2) процесом глобалізації світового господарства і тенденціями до дерегулювання фінансових ринків;

3) збільшення обсягів позикового і, частково, банківського фінансування;

4) тенденцією до зниження рентабельності банків;

5) випадками значних втрат за кредитами і позиками [1].

Зі збільшенням обсягів фінансування комерційних операцій кредитними установами дедалі актуальнішою стає проблема адекватності оцінки ризиків, які пов'язані зі здійсненням таких операцій. Неадекватна оцінка ризику, який притаманний позичальнику, може призвести до кризи кредитної установи або навпаки, до необґрунтованого обмеження кредитування. Більшість проблем, пов'язаних з даною темою, стосується методичних підходів, оскільки діяльність кредитних установ здійснюється в регульованій площині. Суперечності, які виникають на практиці, вимагають обрання нових методичних засад [3].

Далі розглянемо основні методичні прийоми для аналізу кредитного ризику та проблеми, пов'язані з вибором і застосуванням того чи іншого методу.

Загальними методами управління кредитними ризиками більшість вчених вважає:

1) уникнення ризику – ухилення від діяльності, що породжує ризик. Але цілком уникнути ризику майже неможливо, адже це може призвести до ризику невикористаних можливостей;

2) поглинання кредитного ризику – взяття ризику банком у повному обсязі. При цьому, коли поглинання кредитного ризику не буде виправданим, виникає проблема банкрутства банківської системи;

3) перекладання ризиків, або страхування кредитних ризиків, – це спосіб зменшення розміру втрат, які можуть виникнути у процесі кредитування;

розкладання ризиків – передача банком частини ризику іншій фінансово-кредитній установі.

Підхід з використанням вищеперахованих методів управління кредитним ризиком є класичним і дещо спрощеним. В останні роки розвиток кредитного ризик-менеджменту обумовлений застосуванням сучасних математичних методів, які можна класифікувати таким чином:

1) економіметричні моделі на основі лінійного і багатовимірного дискримінантного аналізу, регресійного аналізу, аналізу виживання, що дозволяє отримувати оцінки ймовірності настання події;

2) нейронні мережі – комп'ютерні алгоритми, що імітують роботу людського мозку через взаємозв'язок пов'язаних "нейронів";

3) оптимізаційні моделі, засновані на методах математичного програмування, дозволяють мінімізувати помилки кредитора і максимізувати прибуток із врахуванням різних обмежень;

4) експертні системи, що використовуються для імітації процесу оцінки ризику, який здійснюється досвідченим і кваліфікованим спеціалістом при прийнятті кредитного рішення;

5) гібридні системи, які використовують розрахунки, статистичне оцінювання та імітаційне моделювання і можуть бути побудовані на причинно-наслідкових відношеннях.

Проте незважаючи на досить високий рівень точності та ефективності сучасних моделей, повномасштабне застосування їх більшістю вітчизняних банків є певною мірою проблематичним, оскільки будучи розробленими на основі найновіших досягнень науки і техніки, вони вимагають відповідного рівня знань банківських працівників та прогресивного програмного забезпечення [1].

Серед методів, які використовуються вітчизняними кредитними інститутами з метою зменшення кредитного ризику, чільне місце слід відвести методам оцінки кредитоспроможності позичальника. На думку банківських фахівців, завдяки оцінці та контролю кожного окремого кредиту банк може оцінити сукупний ризик кредитного портфеля.

Таким чином, можна зробити висновок про те, що мінімізація банківських ризиків можлива у разі дотримання таких передумов [2]:

1) проводячи кредитні операції, слід ретельніше враховувати структуру й обсяги ресурсної бази банку;



- 2) приділяти більшу увагу формуванню і підтриманню на певному рівні обсягу вторинного резерву ліквідних коштів;
- 3) зменшувати навантаження на капітал банку шляхом розподілу бізнесу, обтяженого кредитними ризиками, серед спеціалізованих компаній;
- 4) підвищувати рівень капіталізації банків;
- 5) забезпечувати належний рівень диверсифікації кредитного портфеля і портфеля забезпечення за кредитами;
- 6) ширше застосовувати процедури стрес-тестингу у процесі оцінки кредитних проектів, а також у процесі визначення і встановлення умов надання кредитів за стандартизованими продуктами банку;
- 7) встановлювати ліміти й обмеження у сфері кредитування з урахуванням допустимого рівня втрат банку від кредитних операцій.

На думку автора, до таких передумов слід також віднести підвищення професійно-кваліфікаційного рівня працівників банків, що дало б можливість застосування ними методів та методик мінімізації кредитних ризиків на перших етапах здійснення кредитних операцій.

Література: 1. Берегова Г. Методи аналізу кредитного ризику та побудова моделі оцінки кредитоспроможності позичальника / Г. Берегова, Л. Лабєцька // Регіональна економіка. – 2005. – №5. – С. 113 – 121. 2. Дугін І. Врахування чинників зовнішнього середовища в процесі управління кредитним портфелем комерційного банку // Вісник НБУ. – 2006. – №6. – С. 33 – 36. 3. Кунцевич В. О. Аналіз сучасного методологічного забезпечення оцінки ризиків, пов'язаних із кредитуванням підприємств // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №11. – С. 80 – 86.

Ятло М. С.

УДК 336.77:338.4

Студент 5 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

ПРОБЛЕМИ КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

В умовах перехідних економік розвиток малого бізнесу сприяє трансформаційним перетворенням та процесам приватизації, роздержавлення, демонополізації, зростанню економічної конкуренції. Завдяки малому підприємництву забезпечується еластичність структури ринків і зменшуються комерційні ризики великих підприємств.

Метою даного дослідження є розгляд проблем кредитування малого підприємництва та пошук раціональних рішень і шляхів усунення проблеми.

Небажана залежність малого підприємництва від інших юридичних та фізичних осіб зумовлюється вузьким колом постачальників, нерозвинутою інфраструктурою збуту продукції та післязбутового обслуговування. Малий бізнес програє у конкурентній боротьбі з великими підприємствами, оскільки його ресурси та можливості виходу на локальні збутові ринки обмежені. Актуальність обраної теми змушує уважно та досконально розглянути всі можливі заходи до вирішення проблеми.

Особливості створення та діяльності малих підприємств у нашій країні зумовлені діючим законодавством. До набуття у 2004 році чинності Господарського кодексу України [1] діяльність малих підприємств регламентувалася прийнятим 1991 року Законом України "Про підприємства в Україні" та іншими законодавчими актами. З метою якнайшвидшого виходу з економічної кризи та створення умов для прискорення в Україні ринкових реформ у жовтні 2000 року прийнято Закон України "Про державну підтримку малого підприємництва", яким визначено правові засади державної підтримки суб'єктів малого підприємництва незалежно від форм власності. У грудні 2000 року затверджено Національну програму сприяння розвитку малому підприємництву в Україні, покликану забезпечити розвиток малого підприємництва в усіх регіонах країни із залученням до нього широких верств населення. Виконання поставлених програмою завдань триває: актуальними залишаються питання активізації фінансово-кредитних, інвестиційних механізмів, запровадження нових форм фінансово-кредитної підтримки малого підприємництва.

Економічно значущими є якісні переваги малого бізнесу: здатність швидко реагувати на зміни кон'юнктури ринку, оперативно освоювати нову продукцію, змінювати обсяги виробництва. У перехідній економіці на малий бізнес впливають специфічні інституційні чинники, а саме: громадська думка стосовно підприємництва взагалі, сприйняття приватних підприємців з точки зору суспільно-масової свідомості, ставлення держави до цього сектору економіки [2].

© Ятло М. С., 2009



Розвиток малого бізнесу гальмується діючою фіскальною політикою: обтяжливим податком на прибуток, нарахуваннями на фонд заробітної плати, ПДВ.

Вивільнити оборотні кошти підприємства, заблоковані в товарних залишках, придбаних у період мінімальних цін, дають змогу операції РЕПО з товарами. Це форма кредитування, за якої банк укладає угоду щодо купівлі товару за ціною, нижчою від ринкової, з обов'язковою умовою зворотного викупу за фіксованою ціною через визначений термін. Подібні угоди застосовуються, коли йдеться, скажімо, про зернові на елеваторі, інші товари, що зазнають вартісних сезонних коливань. Такий вид фінансування формально не є кредитом, і основна проблема переноситься у площину формування ліквідної вартості товару, який купується, та забезпечення його збереження.

Ще одним варіантом задоволення потреб підприємства в оборотних коштах є банківська позика у вигляді кредитної лінії в національній чи іноземній валюті.

Одним із пріоритетних напрямів банківського кредитування малого бізнесу є проектне фінансування, що здійснюється як у формі прямого фінансування банком підприємства, так і за рахунок ресурсів міжнародних фінансових організацій: Європейського банку реконструкції та розвитку, Світового банку, Німецько-українського фонду, фонду "Євразія" та ін.

Серед основних переваг кредитних ліній ЄБРР — довгострокове користування коштами, низькі процентні ставки, відстрочки при погашенні позички, гнучкий та зручний графік погашення з максимальним пільговим періодом (до двох років), протягом якого сплачуються лише відсотки, можливість фінансування як засобів виробництва, так і витрат на сировину, запасні частини, фінансування лізингу, короткострокового фінансування експортних контрактів [3].

Таким чином, є декілька шляхів вирішення проблеми кредитування малого підприємства. А саме, на думку автора, необхідно обрати найефективнішу з форм кредитування, наведених вище, або розробляти для врахування усього спектра особливостей кредитування малого підприємства спеціальні програми мікrokредитування. Переваги таких програм — швидке оформлення кредиту, зручний графік погашення, гнучкий підхід до предмета застави, знижені вимоги щодо вартості забезпечення та власного внеску підприємства.

Науковим результатом дослідження є розробка напрямів розвитку кредитування малого бізнесу в Україні. Результати дослідження можуть бути використані для сприяння розвитку малого підприємства.

Література: 1. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 року №436-IV // Відомості Верховної Ради України. — 2003. — №18 – 22. — С. 144 – 153. 2. Матеріали круглого столу "Малий і середній бізнес у пошуках місця в стратегії економічного зростання в Україні": Збірник статей / За ред. Я. А. Жаліла. — К.: Центр антикризових досліджень 2006. – 275 с. 3. Офіційний сайт Національного банку України. – <http://www.bank.gov.ua>. 4. Положение (стандарт) бухгалтерского учета №25 "Финансовый отчет субъекта малого предпринимательства", утвержденный приказом Министерства финансов Украины от 25 февраля 2000 г. №39 // Все о бухгалтерском учете. – 2000. – №28. – С. 18 – 20. 5. Кужель О. Малий та середній бізнес є пріоритетом розвитку будь-якої держави з перехідною економікою, дзеркальним відображенням процесу демократичних реформ у країні // Дзеркало тижня. – 2006. – №29. – С. 58 – 65. 6. Послання Президента України до Верховної Ради України "Про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2003 році" від 27.02.2004 р.// Офіційний сайт Президента України. – <http://www.president.gov.ua>. 7. Офіційний сайт фонду "Євразія. – <http://www.eurasia.org>.

УДК 331.101.3

Фунтикова Я. А.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

МОТИВАЦІЯ – ОСНОВА ЕФЕКТИВНОЇ ДЕЯТЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЯТТЯ

Формирование социально ориентированной рыночной экономики не может восприниматься массами как смысл и цель их труда. Смысл труда не может быть сведен также к материальной заинтересованности. Налицо кризис труда: девальвированы трудовые ценности, труд превратился из основы образа жизни в средство выживания, потерял свою смыслообразующую функцию. Для формирования сильной трудовой мотивации необходимо, чтобы смысл труда выходил за рамки удовлетворения только личных материальных потребностей человека.

© Фунтикова Я. А., 2009



Исследование проблемы, которая связана с мотивацией персонала предприятия, в теоретических и практических аспектах проведено в работах В. М. Гринева, А. Я. Кибанова, А. М. Колота, В. М. Цветаева и др. Целью данной статьи является разработка эффективной системы мотивации персонала на примере ОАО "Укртелеком".

Мотивация – это внутренний процесс сознательного выбора человеком того или иного типа поведения, определяемого комплексным воздействием внешних (стимулы) и внутренних (мотивы) факторов.

Создание эффективной системы мотивации очень сложный и специфический процесс. Мотивация может иметь двойное влияние на сотрудников: мотивирующее и демотивирующее [1].

Неэффективная система мотивации может вызвать у работников неудовлетворенность, которая всегда влечет за собой снижение производительности труда, качества продукции, нарушение дисциплины.

С другой стороны, социальная эффективная мотивация оказывает содействие удовлетворению нужд работников, направляя их деятельность в нужное для предприятия русло.

Таким образом, мотивация имеет двустороннюю направленность. Во-первых, она удовлетворяет нужды предприятия, во-вторых, — работников, то есть мотивация носит как социальный, так и экономический характер.

Эффективная система мотивации должна отвечать стратегическим целям предприятия и ситуации на рынке. Руководству необходимо приспособить данную систему к непостоянным условиям, выявить ее недостатки и осуществить мероприятия по их нейтрализации.

Итак, когда речь заходит о мотивации, прежде всего, уделяется внимание именно материальной форме. Такой подход является довольно закономерным и даже эффективным, когда ситуация рыночной нестабильности порождает большое количество свободных рабочих рук, а уровень развития самого бизнеса не требует освоения сложных технологий. При таких условиях заработная плата является наиболее эффективным, если не единственным стимулом к результативной работе.

Материальная мотивация — стремление человека к более высокому уровню жизни благосостояния, к материальному стандарту жизни, которое предопределяет необходимость увеличения трудового вклада, увеличение количества, повышение качества и результативности работы [2].

В настоящее время в Украине проблема роста заработной платы одна из самых серьезных и является обязательной предпосылкой, как в повышении мотивации трудовой деятельности, так и постоянного экономического развития страны в целом.

Сегодня молодое поколение прагматично относится к результатам трудовой деятельности, оно не безразлично к материальному благополучию. Но получение необходимых материальных благ рассматривается не как самоцель, а как средство получения свободы для самореализации. Трудовая деятельность, обеспечивая определенный уровень материального благосостояния, должна дать пространство для реализации полученных знаний, развития способностей, дать моральное удовлетворение. Отсюда вытекают новые требования к содержанию процесса работы, ее условий, психологического климата в коллективе и т. д.

Материальная мотивация в значительной мере зависит от определенности связи между трудовым вкладом и вознаграждением за результаты работы. Мотивация трудовой деятельности связана с дифференциацией доходов населения, которая ныне в Украине является довольно значимой и отрицательно влияет на уровень трудовой активности населения [3].

На основе изучения и анализа работ отечественных и зарубежных ученых доказано, что остается актуальным исследование не только содержания материального стимулирования, но и основных принципов и групп факторов, которые определяют трудовой вклад работника. В практике управления руководитель любого предприятия должен учитывать интересы различных групп и категорий работников, действие определенных стимулов, которые обеспечивали бы их целенаправленное влияние на эффективность трудового поведения.

Практика показывает, что без знания мотивов трудового поведения людей, особенностей мотивационных процессов нельзя успешно управлять деятельностью трудовых коллективов и отдельных работников [4].

На уровне ОАО "Укртелеком" работа служб мотивации направлена на изучение нужд, которые постоянно изменяются, интересов, ценностных ориентаций работников в сфере работы, мотивов их трудовой деятельности, мотивационного потенциала и меры его использования в трудовом процессе, на выявление изменений в структуре мотивов и прогнозирование их развития и влияния на результаты деятельности.

Например, на практике ОАО "Укртелеком" применяет такой вид поощрения, как вознаграждение по итогам работы предприятия за год. В ОАО "Укртелеком" вознаграждения дифференцируют в зависимости от стажа работы, с учетом условий и тяжести работы (вредности), значимости именно этого вида работы для предприятия, наибольшее вознаграждение назначаются работникам ведущих профессий. Кроме того, в современных условиях средства для вознаграждения по итогам года формируются, как правило, централизованно.

ОАО "Укртелеком" платит как дивиденды, так и годовые вознаграждения. Также успешно применяются варианты выбора критериев дифференциации размера надбавок рабочим за профессиональное мастерство в зависимости от квалификации и уровня выполнения основных показателей (в % к тарифной ставке).

Характерная особенность современных систем стимулирования ОАО "Укртелеком" – постоянное поощрение нововведений. Имеет место стимулирование специалистов, которые владеют иностранным языком, и его дифференциация за знание двух, трех иностранных языков, а также

специалистов, которые имеют ученую степень, или закончили высшее учебное заведение с отличием [5].

Заслуживает внимание дополнительное обучение (повышение квалификации), командировка работника на семинары, конференции по его специализации за счет предприятия, выдача сертификатов на обед с членами семьи или с сотрудниками в лучших ресторанах города, групповое премирование не только рабочих, но и административно-управленческого персонала, с предыдущим распределением на команды и группы, которые возможны только при наличии однородных работ; вознаграждения за довольно продолжительную работу (срок устанавливается и вносится в коллективном договоре) на предприятии— материальные подарки, торжественные ужины и т. д. [6].

Учитывая все существующие факторы, можно сделать вывод, что усовершенствование действующих мотивационных механизмов играет решающую роль в усилении эффективных стимулов к работе персонала предприятия. Применение этих механизмов должно быть направлено на формирование ожидаемого поведения всего персонала и отдельных работников.

Литература: 1. Колот А. М. Мотивація персоналу: Підручник. – К.: КНЕУ, 2002. – 338 с. 2. Рябоконт В. П. Адаптація системи мотивації праці до умов ринку // Фінанси України. – 2001. – №5. – С. 117. 3. Кибанов А. Я. Управление персоналом организации: Учебник. – 2-е изд., доп. и перер. – М.: Инфра-М, 2002. – 638 с. 4. Кулинцев И. И. Экономика и социология труда. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1999. – 288 с. 5. <http://www.ukrtelekom.ua>. 6. Гордієнко Л. Б. Навчання працівників за рахунок підприємства та власних коштів // Головбух. – 2005. – №47(356). – С. 23.

УДК 31:33.330.322.4

Карпенко Н. С.

Халенко В. Ю.

Студент 5 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ

МОДЕЛЬ ФАКТОРНОЇ ЗАЛЕЖНОСТІ РІВНЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙ ВІД ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Промисловим підприємствам, які працюють в умовах ринку, необхідно постійно контролювати показники своєї діяльності як за окремий період, так і в динаміці. Найважливішим завданням в роботі підприємства є вибір інвестиційної стратегії його подальшого розвитку: орієнтування на довгострокові результати завдяки використанню нових технологій, виходу на нові ринки чи розширення випуску продукції, або отримання максимального прибутку за найкоротший термін. Рентабельність інвестицій є одним із головних показників інвестиційної привабливості підприємств.

Багато фахівців з економіки та економічної теорії приділяють значну увагу дослідженню категорії інвестицій. Інвестиційна стратегія є складовою економічної стратегії і виявляє багато варіантів діяльності підприємства, забезпечуючи його стійкий стан і динамічний розвиток.

На думку В. Константинова та О. Бедуна [1], стратегія має відображати специфіку фірми, її основні переваги порівняно з іншими підприємствами. Є. Ісхаков [2] розглядав інвестиційну стратегію як комплексну категорію, досліджуючи взаємозв'язки між інвестуванням, плануванням, управлінням і економіко-фінансовим аналізом.

Розроблена авторами модель R_{inv} , для перевірки роботи інвестиційної стратегії фірми відображає вплив результатів діяльності підприємства на віддачу вкладених в нього інвестиційних ресурсів. Зміни складових чи всього показника загалом у динаміці відображають завдяки чому підприємство досягає своєї мети. Якщо результати змін показників діяльності не задовільняють підприємство, тоді потрібно змінювати діючу інвестиційну стратегію чи обирати нову, але не втрачаючи вже досягнутих результатів.

Мета статті полягає у моделюванні факторної залежності рівня рентабельності інвестицій у процесі формування інвестиційної стратегії підприємства.

© Карпенко Н. С., Халенко В. Ю., 2009



Підприємство повинно проводити пошук інвестиційних ресурсів згідно з чіткою інвестиційною стратегією, використовуючи інформацію про рентабельність активів, тобто скільки грошових одиниць знадобиться для отримання однієї грошової одиниці прибутку.

Рентабельність активів (R_a) характеризує ефективність використання підприємством активів для отримання прибутку, показуючи, який прибуток приносить кожна, вкладена в активи, гривня.

Наступним показником, який розглядають автори, є рентабельність капіталу (R_e), що характеризує ефективність використання підприємством власного капіталу. Цей показник показує, скільки грошових одиниць чистого прибутку заробила кожна одиниця, вкладена власниками капіталу.

При оцінюванні діяльності підприємства, необхідно також врахувати такий показник, як ліквідність. Ліквідність – це можливість перевести активи підприємства в гроші швидко і без втрати їх ринкової вартості. Показує здатність підприємства покривати свої поточні зобов'язання: показники швидкої ($K_{шв.л.}$) та абсолютної ліквідності ($K_{абс.л.}$).

Коефіцієнт покриття ($K_{покр}$) дає сукупну оцінку ліквідності активів і показує, скільки гривень поточних активів підприємства припадає на 1 гривню поточних зобов'язань.

Коефіцієнт швидкої ліквідності є критерієм надійності підприємства і показує його здатність швидко проплатувати поставки і погашати короткострокові банківські кредити. Наступний показник – коефіцієнт абсолютної ліквідності, який показує яку частку поточних зобов'язань підприємство може погасити негайно за рахунок своїх абсолютно ліквідних активів.

На діяльність підприємства, на думку авторів, також впливає розмір його статутного фонду ($CФ$). Розроблена модель матиме такий вигляд:

$$R_{inv} = f(CФ; R_a; R_e; K_{шв.л.}; K_{абс.л.}; K_{покр}), \quad (1)$$

де R_{inv} – рентабельність інвестицій (Y);

$CФ$ – розмір статутного фонду (X_1);

R_a – рентабельність активів (X_2);

R_e – рентабельність капіталу (X_3);

$K_{шв.л.}$ – коефіцієнт швидкої ліквідності (X_4);

$K_{абс.л.}$ – коефіцієнт абсолютної ліквідності (X_5);

$K_{покр}$ – коефіцієнт покриття (X_6).

Залежність, яку автори мають винайти, матиме такий вигляд:

$$Y = f(X_1; X_2; X_3; X_4; X_5; X_6). \quad (2)$$

Керівники підприємств повинні контролювати рентабельність інвестицій. Запропоновану модель факторної залежності рівня рентабельності інвестицій від показників економічної діяльності підприємства можна використовувати на промислових підприємствах. Використання цієї моделі сприятиме ефективній інвестиційно-економічній діяльності фірми.

Література: 1. Константинов В. Роль стратегії в обґрунтуванні стратегічних рішень / В. Константинов, О. Бедун // Банківська справа. – 1998. – №6. – С. 19 – 21. 2. Ісхаков С. Ш. Необхідність та основи питання моделювання інвестиційної стратегії підприємства // Матеріали II міжнародної науково-практичної конференції студентів і аспірантів та молодих вчених "Хімія і сучасні технології". – Дніпропетровськ: УДХТУ, 2005. – С. 334. 3. Шевцова О. Й. Модель факторної залежності рівня рентабельності інвестицій на промислових підприємствах / О. Й. Шевцова, Н. М. Чуприна // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №6. – С. 115 – 121.

Стрелец И. А.

УДК 65.012.123

Студент 5 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

ПРИНЦИПЫ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Важной составной управленческой деятельностью является определение совокупности принципов, на которых должен базироваться процесс формирования и реализации управленческих решений. Особенность управленческого решения заключается в том, что здесь цена ошибки очень велика. Пример этому можно найти и в истории Украины: продолжительный экономический кризис на начальном этапе государственного строительства, топливный кризис (1999 г.), зерновой кризис

© Стрелец И. А., 2009

весной 2003 года и т. д. Именно поэтому вопрос принятия управленческих решений всегда был и остается актуальным.

Так как принятие управленческих решений имеет исключительное значение в условиях становления рыночных отношений, возникает необходимость обоснования главных принципов, на которых должен формироваться процесс их формирования и реализации.

Эту проблему исследовали известные специалисты и ученые: А. Дубровина, В. Кнорринг, С. Мосов, О. Рублюк, А. Саймон, И. Цыглык и др. [1 – 5], но она до сих пор находится на стадии разработки. Целью данного исследования является уточнение принципов принятия управленческих решений.

Выделяют следующие принципы принятия управленческих решений [4]:

1. Принцип реальности, согласно которому при формировании решения необходимо исходить из целей, которые могут быть достигнуты, реально существующих ресурсов и времени, имеющегося для формирования и реализации этого решения.

2. Принцип сохранения свободы выбора решения, в соответствии с которым свобода выбора решения обеспечивается тем, что в каждый последующий момент принятия решения количество доступных решений из лучших, принятых в предыдущий момент, должно быть больше одного.

3. Принцип своевременности решения.

4. Принцип реализуемости, то есть решение не должно иметь положений, которые могут привести к срыву его выполнения.

5. Принцип системности, то есть эффективное управление возможно только с учетом интересов собственников на системной основе.

6. Принцип регуляризации решений, сформулированный академиком А. М. Тихоновым, заключается в том, что он требует наличия нормы, относительно которой определяется необходимый уровень достижения цели в соответствии с принятым решением.

В связи с изменением экономической среды функционирования предприятий этот перечень, по мнению автора, следует дополнить такими принципами, как:

1. Стратегический подход к управлению.

Так, в условиях рыночной экономики большим предприятиям достаточно сложно приспособиться к стремительному развитию современных технологий и рынка. Важное значение принимает новый метод управления – стратегический, который предусматривает разработку стратегии как фактора, обеспечивающего эффективное развитие предприятия в будущем.

Стратегическое управление – это реализация концепции, в которой соединяется целевой и интеграционный подходы к деятельности организации, что позволяет устанавливать цели развития, сравнивать их с имеющимися возможностями (потенциалом) организации и приводить их в соответствие путем разработки и реализации системы стратегий. Таким образом, литературные источники подтверждают [5, с. 9 – 10], что данный вид управленческих решений влияет на направления финансовой деятельности предприятия, на обеспечение систематического поступления и эффективного использования финансовых ресурсов.

2. Принцип делегирования полномочий и совместной ответственности за принятие управленческих решений. Немаловажное значение имеет процесс принятия групповых решений, так как совместная ответственность за принятые решения стали обязательными атрибутами современной деятельности современных предприятий. Групповое решение является базой для принятия управленческого.

Процесс принятия групповых решений начинается с формирования группы экспертов до 20 человек. Весь процесс происходит в анонимном режиме, что обеспечивает четность и открытость участников, уменьшает вероятность формирования неофициальных коалиций, возникновение конфликтов. Участники отправляют идеи параллельно, что экономит время, увеличивает объем информации и предоставляет участникам равные возможности работы. Затем подбиваются итоги, проводится анализ полученной информации и принимается управленческое решение. Принцип совместной ответственности описан в литературе [1, с. 165 – 167].

Вклад автора состоит в объединении принципов делегирования полномочий и совместной ответственности.

3. Принцип оперативности принятия управленческих решений, основанный на оперативной реакции руководителей при резком, непредвиденном изменении ситуации.

4. Принцип нестандартного подхода к принятию управленческих решений. Используется, когда традиционные методы формирования управленческого решения невозможно применить или они будут малозффективны.

Научной новизной данного исследования является уточнение перечня и экономической сущности принципов принятия управленческих решений, что содействует повышению оптимальности их принятия.

Практическая значимость результатов исследования состоит в уточнении теоретических аспектов организации управленческой деятельности.

Литература: 1. Дубровина А. Повышение эффективности принятия групповых решений // Актуальные проблемы экономики. – 2004. – №8. – С. 164 – 169. 2. Кнорринг В. Теория, практика и искусство управления. – М.: Норма, 2001. – 537 с. 3. Мосов С. Формирование и реализация управленческих решений: обоснование базовых принципов и структуры процесса / С. Мосов, О. Рублюк // Персонал. – 2004. – №8. – С. 71 – 75. 4. Саймон Г. А. Административное поведение: пер. с английского. – К.: Артк, 2001. – 421 с. 5. Цыглык И. Роль анализа финансовой деятельности предприятия в системе стратегического управления / И. Цыглык, О. Бойчук // Экономика, финансы, право. – 2006. – №7. – С. 8 – 14.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ

Пенсионное обеспечение – важный вопрос существования общества и развития социальной политики государства. Размеры пенсий в первую очередь отображают зрелость общественных отношений и реальное воплощение в жизнь положений Конституции в процессе построения социального государства. Существующая пенсионная система в Украине вызывает много недовольства и среди пенсионеров, и среди работников, и среди работодателей.

Система пенсионного страхования – один из основных, базовых институтов обеспечения социальной защиты, которая имеет целью ограничить губительное влияние неблагоприятных событий в жизни, обеспечить и поддержать определенный уровень материального благосостояния граждан при потере трудоспособности по возрасту, в связи с инвалидностью или в случае потери кормильца [1].

До 2004 г. в Украине институты пенсионного социального страхования находились в кризисном состоянии, хотя государство тратило на пенсионное обеспечение немалую долю национального дохода. Реформирование пенсионной системы ставило целью изменение существующей распределительной государственной страховой системы, внедрение распределительно-накопительной системы и окончательный переход на накопительные принципы социального страхования. Однако пенсионная реформа, по оценкам многих экспертов, не состоялась. С одной стороны, реформирование усложняется существующими проблемами: демографическим спадом, наличием в экономике теневого сектора, низкой долей заработной платы в валовом внутреннем продукте и т. п. С другой – существующие институциональные основы пенсионной системы все больше поднимают принципы страхования и препятствуют положительным трансформациям в сфере пенсионного реформирования. Итак, для современной Украины пенсионная реформа становится чрезвычайно актуальной исследовательской проблемой [1].

В условиях построения социального государства пенсионная система имеет цель не только защищать нетрудоспособное население, но и стимулировать работников к продуктивной работе независимо от возраста, пола и других характеристик. Тем не менее, имеющийся опыт пенсионной реформы свидетельствует, что она не достигла этой цели, хотя усовершенствование пенсионной системы могло одновременно задействовать стимулы к работе, создать источники инвестиций и механизмы социальной защиты [1].

Сегодня пенсионная система Украины не устанавливает справедливого соотношения между взносами и выплатами, а распределяет имеющиеся ресурсы по усредненной схеме. И если еще вчера расчетный размер пенсий вселял оптимизм многим нынешним и будущим пенсионерам, то после вступления в силу Закона Украины "Об общеобязательном государственном пенсионном страховании" стало понятно, что пенсионные выплаты обеспечили минимальный прожиточный минимум и тем, кто работал всю жизнь, и тем, кто имел мизерный трудовой стаж и, соответственно, сделал очень скромный взнос в распределительную пенсионную систему. Это привело к увеличению потребности Пенсионных фондов в финансовых ресурсах почти вдвое и уменьшению их само обеспеченности даже в промышленно развитых областях [2].

Экономическая неэффективность существующей украинской пенсионной системы также состоит в том, что при условии обеспечения минимальных нужд пожилых людей она становится трудным бременем для работников, предприятий, государственных финансов и тормозит экономическое развитие. Размер взносов, которые начисляются на фонд оплаты труда, составляет 32,3-42% для предприятий и организаций, 1-5% платят застрахованные лица непосредственно из заработной платы. Этот "налог" остается одним из высочайших в мире [2].

Действенным рычагом социально ориентированной экономики и политики должно стать ускорение темпов становления современной негосударственной социальной инфраструктуры, активное использование в этом мирового опыта. Существующая в Украине солидарная пенсионная система целиком зависит от того, удастся ли аккумулировать необходимые средства. Сегодня в большинстве регионов собственных средств Пенсионного фонда хватает лишь на половину пенсионных выплат, все другие осуществляются за счет бюджетного финансирования [4]. Поэтому главная задача солидарной пенсионной системы относительно развития трудовых ресурсов заключается в повышении роли основных критериев формирования размера пенсии; уровня среднемесячной заработной платы как

производной от роста производительности труда; трудового стажа, в течение которого осуществляются отчисления в Пенсионный фонд. Тем самым создается заинтересованность работников в продуктивной работе и карьерном росте [3].

Общее количество населения Украины каждый год сокращается в среднем на 90 тыс. человек из числа активных граждан. Доля работников, которые работают в промышленности, в нашем государстве значительно ниже, чем в большинстве экономически развитых стран. Наибольшая численность работающих, или 25,2% всех занятых в сельском хозяйстве. – 5,4 млн человек. В промышленности занято 4,4 млн человек при потребности 6,2 млн. чел. Вообще в некоторых сферах производства удельный вес работающих возрастом от 30 до 40 лет сократился на 27-34%. По прогнозам, в ближайшие десять лет потребность промышленности в трудовых ресурсах в большинстве регионов Украины будет удовлетворяться лишь на 30-37% [1].

Вместе с тем, среди людей нетрудоспособного возраста есть значительная доля трудоспособных и желающих работать.

Исторический опыт доказывает, что количество работающих пенсионеров обратно пропорционально уровню благосостояния населения. Однако следует отметить, что дополнительный заработок является далеко не единственной причиной трудовой активности пенсионеров. Определенное значение имеют также желательный и обычный "молодой" образ жизни, желание быть в коллективе, чувствовать себя нужным и т. п. [4]. Итак, можно сказать, что работа пенсионеров может приносить пользу и им самим, и обществу, но она должна быть организована с учетом возрастных особенностей. Каждый пятый человек в нашем государстве старше 50 лет. Поэтому, опираясь на данные социологических исследований, можно сделать вывод, что пенсионная система может стать влиятельным мотивом эффективного труда. В этом контексте первоочередной задачей становится полномасштабная пенсионная реформа, поскольку лишь так можно коренным образом улучшить положение нынешних пенсионеров, стимулируя экономическую активность населения трудоспособного возраста [3].

Таким образом, во-первых построение современной системы пенсионного обеспечения должно учитывать, прежде всего, ментальность украинцев, недостатки и положительные сдвиги, которые происходят в процессе реформирования, что должен опираться на мировой опыт. Во-вторых эффективность системы пенсионного страхования во многом зависит от соблюдения принципа социальной справедливости и усиления ее стимулирующей роли.

Литература: 1. Кір'ян Т. Підвищення стимулюючої ролі пенсійної системи в Україні / Т. Кір'ян, Н. Михайленко // Аспекти праці. – 2006. – №8. – С. 15 – 20. 2. Михайленко Н. Механізм удосконалення пенсійної системи в контексті побудови соціальної держави / Н. Михайленко, Ю. Куліков // Аспекти праці. – 2006. – №3. – С. 21 – 25. 3. Ткаченко Л. Особливості розвитку пенсійної системи в Україні // Праця і зарплата. – 2006. – №32. – С. 4 – 5. 4. Шамбір Н. Нові аспекти пенсійного забезпечення // Праця і зарплата. – 2007. – №3. – С. 7.

УДК 336.745

Мороз С. А.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

РОЛЬ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ В БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ

Активне проникнення іноземного капіталу у вітчизняний банківський сектор несе в собі як позитивні наслідки, так і певні ризики, які можуть призвести не лише до зміни структури банківського сектору, а й спричинити неконтрольовані наслідки для економічної системи держави [1]. Враховуючи те, що український ринок банківських послуг упродовж останніх років залишається одним з найдинамічніших у Східній Європі, а отже, досить привабливим для освоєння іноземними банками, особливої актуальності набувають дослідження сучасних тенденцій присутності іноземного капіталу в банківському секторі України.

Питання доступу іноземного капіталу до фінансового ринку України та його впливу на економіку країни висвітлені в дослідженнях О. Береславської, Т. Вахненка, В. Гаркавенка, А. Гальчинського, З. Луцишин, С. Михайличенка, О. Пересади, В. Шевчука та ін.

Основним завданням наукового дослідження є вивчення процесів проникнення іноземних банків на фінансовий ринок України, аналіз позитивних та негативних наслідків, які вони створюють для розвитку країни.

© Мороз С. А., 2009



Банківська система України має достатній капітал, однак він розпорошений серед численних банків і не в змозі кредитувати великі проекти. В Україні станом на 1 липня 2007 р. діяло 193 банка, серед яких понад 50 % мають капітал менший 100 млн грн. Вони неспроможні надавати великі довгострокові і до того ж дешеві кредити. На думку деяких вчених, у країні варто залишити близько п'ятдесяти великих банків, беручи до уваги при цьому досвід Російської Федерації, яка планує до 2010 р. залишити 5 – 6 великих банків з необхідними для країни ресурсами. Важко сказати, наскільки обґрунтовано є така позиція північного сусіда. Західноєвропейський досвід свідчить про зворотний процес — зростання кількості банківських установ. Наприклад, у Польщі залучено 653 банки за критеріями Європейського центрального банку. Франція, яка за територією менша від України, має 1 490 банків. Національний банк України підвищив вимоги до розміру капіталу українських комерційних банків. З 1 січня 2006 р. регулятивний капітал становить не менше 1,4 млн євро — для місцевих (кооперативних), 4,5 млн євро — для регіональних, 7 млн євро — для міжрегіональних банків [2].

За даними НБУ, на 1 липня 2007 року частка іноземного капіталу в загальному статутному капіталі банків країни складала 29,3%, на 1 січня – 27,6% (таблиця) [2; 3].

Таблиця

Іноземний капітал у банківському секторі України

Роки	Кількість банків з іноземним капіталом		Питома вага статутного капіталу банків з іноземним капіталом у сукупному капіталі чинних банків України, %
	усього	у т.ч. з 100%-м	
2000	31	7	19,8
2001	21	6	20,7
2002	20	7	17,4
2003	19	7	14,2
2004	19	9	13,2
2005	23	9	22,4
2006	28	11	23,4
01.01.2007	35	13	27,6
01.07.2007	42	17	29,3

За інформацією НБУ найбільші частки в загальній сумі іноземного банківського капіталу, що працює в Україні, належать інвесторам з Австрії (53,3%), Росії (18,7 %), Нідерландів (7,7 %), Польщі та Німеччини (по 3,8%) [3]. Серед іноземних інвесторів, що інвестували капітал в банківську систему України, дві міжнародні фінансові організації; 39 компаній, фірм, товариств і т. п.; 19 банків і три фізичні особи. Іноземний капітал об'єднується з потужним вітчизняним капіталом таких банків, як "Аваль", УкрСиббанк, Укрсоцбанк, "Мрія", ВаБанк, "Ажіо" тощо [4].

В іноземних банках дещо краща структура активів, ніж у цілому по системі. У них менша частка таких неприбуткових активів, як основні засоби і нематеріальні активи, нараховані доходи до отримання. Крім того, частка високоліквідних активів у загальних активах вказаних банків вище, ніж у цілому по системі (14,8 проти 13,8%) [5].

У банків з іноземним капіталом також краща якість наданих кредитів, ніж у банків України в цілому. Частка проблемних кредитів в загальному об'ємі наданих кредитів вказаних банків (за балансовими даними) складає 2,0% (по системі — 2,2%). Значно нижче частка і проблемних негативно класифікованих кредитів (сумнівних і безнадійних) в загальному об'ємі класифікованих кредитних операцій, ніж в цілому по системі (2,6 проти 4,2%) [5].

Результати діяльності банків з іноземним капіталом свідчать про наявність у них певних системних переваг, зокрема норматив адекватності регулятивного капіталу та рентабельність у них вищі, ніж у системі в цілому, в загальних активах менша частка недохідних активів, що у перспективі може істотно вплинути на структуру банківського сектору України [6].

Можна назвати ряд чинників, що свідчать про корисність розширення допуску іноземного капіталу у вітчизняну банківську систему. Перш за все це необхідність [5]:

- розширення спектру банківських послуг і підвищення їх якості;
- зниження рівня процентних ставок за кредитами;
- зменшення впливу внутрішніх шоків на стабільність функціонування банківської системи;
- підвищення міжнародного фінансового рейтингу України і збільшення об'ємів іноземних інвестицій в її економіку;
- оптимізації інституційної структури вітчизняної банківської системи і наближення її до стандартів країн з розвинутою ринковою економікою;
- збільшення припливу іноземного банківського капіталу до України з урахуванням підвищеного попиту на ресурси з боку реального сектору вітчизняної економіки і неможливості задовольнити ці потреби за рахунок внутрішніх джерел;
- активізації участі в об'єктивних світових глобалізаційних процесах з можливістю обліку і попередження (недопущення) їх негативних наслідків для вітчизняного банківського сектору.

Треба усвідомлювати, що залучення іноземного капіталу несе і серйозні проблеми не тільки для банківської системи, але і для вітчизняної економіки (перш за все її галузевої структури) і економічної безпеки держави в цілому. Серед найважливіших проблем необхідно виділити [5]:

1. Структурні ризики "залежного розвитку" і загострення всього комплексу економічних, соціальних і політичних проблем.

Формальні та неформальні критерії, а також мета діяльності банків з іноземним капіталом не завжди співпадають з національною метою соціально-економічного розвитку.

2. Загроза "обвальної глобалізації" національної господарської системи і втрати економічного суверенітету.

3. Загрози для економічної безпеки країни через можливий неконтрольований відтік капіталу і фінансових ресурсів. Початковий приплив іноземного капіталу у вигляді відкриття філій і особливо — придбання нерезидентами частки або всього статутного капіталу вітчизняних банків може призвести до серйозного відтоку ресурсів з країни і перенесення за межі одержуваних доходів.

Особливе місце серед проблем припливу зарубіжного банківського капіталу займає питання про філії іноземних банків в Україні. Відкриття філій та їх доступ на національний ринок банківських послуг є однією з умов вступу України у СОТ.

Участь іноземних банків у вітчизняній банківській системі є невід'ємною складовою сучасного етапу розвитку міжнародної банківської діяльності. Регулювання доступу іноземного капіталу до банківської системи України має бути направленим на мінімізацію ризиків приходу іноземних банків із низьким інвестиційним рейтингом. Таке регулювання повинно гарантувати, що лише надійні банки матимуть можливість створювати в Україні закордонні підрозділи та брати участь в економічних процесах країни. Досягти цього можна за допомогою допуску лише тих банків, які відповідають мінімальним вимогам щодо власного капіталу, балансових активів та кредитного рейтингу.

Література: 1. Кириченко М. М. Вплив іноземного капіталу на розвиток банківської системи України // Актуальні проблеми економіки. — 2006. — №6(60). — С. 9 — 15. 2. Полотенко Д. В. Банківська система України в умовах функціонування іноземних банків // Фінанси України. — 2006. — №5. — С. 91 — 94. 3. www.ukrbiznes.com 4. Чижевські М. Б. Вхідження іноземного капіталу в банківський сектор України / М. Б. Чижевські, С. В. Крамаренко // Економіка, фінанси, право. — 2006. — №2. — С. 8 — 11. 5. www.medianews.com.ua 6. Шелудько Н. М. Іноземний капітал у банківському секторі України: проблеми і наслідки // Фінанси України. — 2006. — №7. — С. 79 — 86.

УДК 336.711

Любенко К. С.

Студент 5 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

РОЛЬ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ У РОЗБУДОВІ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Розвинутий фондовий ринок — важливий чинник залучення інвестицій, який характеризує глибину й ефективність здійснення ринкових реформ у перехідній економіці. Головною метою його діяльності є акумулювання тимчасово вільних ресурсів суб'єктів господарювання та населення, аби спрямувати їх на реструктуризацію економіки країни. У вітчизняній економічній літературі під терміном "фондовий ринок" найчастіше розуміють саме ринок цінних паперів. Так, авторитетний російський фахівець у даній галузі Я. М. Міркін вважає ці дефініції тотожними. Проте щодо рівнозначності понять "фондовий ринок" і "ринок цінних паперів" єдиної точки зору немає [1].

На думку Б. Рубцова [2], термін "фондовий ринок" походить з французької мови і може бути перекладений як грошовий капітал. На погляд автора, особливістю поняття "фондовий ринок" є те, що цей ринок, з одного боку, становить систему економічних відносин щодо обміну, в центрі якого — товар "цінні папери" (він є дублікатом прав на різного роду ресурси, насамперед, позичкову вартість). З іншого боку, фондовий ринок — це система інститутів, з яких він складається (емітенти, інвестори, брокерсько-дилерські установи, організаційно оформлені ринки, ринкова інфраструктура, механізм взаємодії між ними тощо).

Метою дослідження є обґрунтування значущості існування комерційних банків у розвитку фондового ринку України.

Згідно із Законом України "Про банки і банківську діяльність" від 07.12.2000 р. №2121 [3] — комерційні банки можуть здійснювати на фондовому ринку такі операції: емісію власних цінних паперів; організацію купівлі-продажу цінних паперів за дорученням клієнтів; операції на фондовому ринку від свого імені; інвестиції у статутні фонди та акції інших юридичних осіб; довірче управління цінними паперами за договорами з юридичними та фізичними особами; депозитарну діяльність і

© Любенко К. С., 2009



діяльність з ведення реєстрів власників іменних цінних паперів. Відповідно до Інструкції НБУ "Про порядок регулювання діяльності банків в Україні" [4] банки, строк діяльності яких становить не менше одного року, можуть залучати незабезпечені кошти юридичних і фізичних осіб на умовах субординованого боргу з подальшим урахуванням цих коштів у капіталі банку 2-го рівня. Боргові цінні папери під субординований борг випускаються у вигляді ощадних/депозитних сертифікатів або облігацій у сумі не менше 100 тис. грн. На 01.01.2005 р. субординована заборгованість становила лише 1,3% від зобов'язань банків України [5], що може бути зумовлено такими факторами: строк субординованого боргу повинен становити не менше 5 років без права дострокового розірвання договору, що є вельми тривалим терміном в умовах нестабільної економіки; граничний відсоток за субординованим боргом встановлюється банком без урахування індивідуальних особливостей окремих інвесторів; кошти за субординованим боргом у разі банкрутства або ліквідації банку повертаються інвесторам після задоволення вимог інших кредиторів, що суттєво збільшує їх кредитні ризики [6].

Комерційні банки відіграють визначальну роль у розвитку фондового ринку країни. В умовах нерозвинутості небанківського фінансового сектору та фондового ринку загалом необхідно вирішити низку питань, що стосуються підвищення ролі банків у розвитку фондового ринку, підвищити ефективність діяльності Національної депозитарної системи за рахунок удосконалення законодавства в частині усунення наявних розбіжностей у нормативних документах; вирішити проблему обігу векселів на організованому сегменті ринку, адже вони становлять значну частину операцій банків з цінними паперами; переглянути нормативи інвестування комерційними банками коштів у статутні фонди підприємств; розширити практику надання банківських гарантій під випуск облігацій платоспроможних підприємств, адже багато з них мають значні обсяги діяльності, проте через розмір статутного фонду не можуть залучити достатні ресурси.

Науковою новизною дослідження є обґрунтування ролі та напрямів підвищення активності банків у розвитку фондового ринку України. Результати дослідження можуть бути застосовані в банківському секторі економіки.

Література: 1. Миркин Я. Ценные бумаги и фондовый рынок. — М.: Перспектива, 2005. — С. 100. 2. Рубцов Б. Мировые рынки ценных бумаг. — М.: Изд. "Экзамен", 2002. — С. 7. 3. Закон Украины "О банках и банковской деятельности" №2121 от 07.12.2000 г. // <http://www.liga.com.ua> 4. Постанова Національного банку України від 28.08.2001 р. №368 "Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні" // <http://www.liga.com.ua>. 5. Інформаційна довідка про стан розвитку фондового ринку України за 11 місяців 2004 року. — К.: Знання-Прес, 2004. — 7 с. 6. Яценюк А. Фондовый рынок Украины: проблемы та перспективи розвитку // Вісник НБУ. — 2004. — №11. — С. 5. 7. Информационно-аналитический бюллетень "Рынок облигаций Украины" // Украина. — 2004. — №12 — 46 с. 8. Назарова Г. В. Структура власності в моделях корпоративного контролю в промисловості // Фінанси України. — 2003. — №9. — С. 62 — 70. 9. Аналіз діяльності торговців цінними паперами у III кварталі 2004 року. — К.: Знання, 2004. — 29 с.

Гудошник Ю. О.

УДК 336.64

Студент 5 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ

АЛГОРИТМІЧНА МОДЕЛЬ АНАЛІЗУ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МЕТАЛУРГІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Маркетинг є невід'ємним елементом ринкової економіки й одним із найбільш "модних" розділів економічної науки, який швидко розвивається. Маркетинг є основною формою, що забезпечує ефективну економічну життєдіяльність. На принципах маркетингу на сьогоднішній день здійснюють підприємницьку діяльність практично всі фірми США, Західної Європи, Японії й багатьох інших країн. Щорічно на маркетинг у світі витрачаються мільярди доларів. Витрати на маркетинг становлять біля половини ціни товару.

В умовах ринкової економіки недостатньо просто зробити продукцію. Основне завдання — правильно визначити потребу покупця.

На сьогоднішній день на підприємствах України досить рідкі випадки кваліфікованого застосування маркетингу. Багато підприємців дотепер вважають слово "маркетинг" синонімом слів "реклама", "збут". А це всього лише один з елементів маркетингу. Усі перераховані вище фактори

© Гудошник Ю. О., 2009

вказують на те, що для України в даний момент вивчення цієї проблеми є досить актуальним і навіть необхідним для стабілізації й підвищення ефективності її економіки.

Завданнями маркетингу є: вибір товару, виробленого для ринку, визначення його споживчих властивостей; установлення якісних параметрів виробництва; контроль за дотриманням діючих екологічних і медичних вимог; обґрунтування обсягів і строків виробництва продукції; розрахунок необхідності залучення додаткових фінансових коштів із вказівкою джерел їх одержання (регламентація часу транспортування, розрахунок відсотка природного збитку); вимоги до упакування продукції; розробка бізнес-плану, умов проведення комерційних операцій, а також багато чого іншого [1 – 4].

Ефективне керування виробництвом в умовах нестійкої кон'юнктури ринку припускає організацію спеціалізованої маркетингової служби на підприємствах.

Отже, у розвиненій ринковій економіці існує безліч типів підприємств, але на жодному з них не можна обійтися без маркетингової служби. Хоча економісти виділяють різні шляхи підвищення ефективності фірми, концентрується увага саме на службі маркетингу, на тому, як фахівці цього відділу допомагають підприємцям підвищити ефективність, а отже, і прибутковість фірми. Це все підтверджує актуальність роботи.

Об'єктом дослідження в роботі виступає маркетингова діяльність ПП "Дніпро-Ремонт". Основними видами діяльності підприємства є: виготовлення, проектування металоконструкцій, нестандартного встаткування середньої складності, монтаж, демонтаж на виробництві металургійних і коксохімічних підприємств.

Предметом роботи виступає модель аналізу маркетингової діяльності.

Метою даної роботи є аналіз маркетингової діяльності ПП "Дніпро-Ремонт" та прогнозування обсягу продажів. Для досягнення мети були вирішені такі завдання:

проведено аналіз сутності, структури й завдань маркетингової діяльності підприємства. Отже маркетингова діяльність підприємства спрямована на те, щоб досить обґрунтовано, опираючись на запити ринку, встановлювати конкретні поточні й головним чином довгострокові (стратегічні) цілі, шляхи їх досягнення й реальні джерела ресурсів господарської діяльності; визначити асортименти і якість продукції, її пріоритети, оптимальну структуру виробництва й бажаний прибуток;

проведено експертне опитування й виявлено, які показники маркетингової діяльності варто аналізувати надалі. Було складено анкету, проаналізовано відповіді експертів, якими виступали: директор, заступник директора з економічних питань, заступник директора з питань виробництва, головний економіст та керівник відділу маркетингу. Після проведеного аналізу та певних розрахунків, було виявлено, що на підприємстві "Дніпро-Ремонт" маркетингова діяльність суттєво впливає на результати діяльності фірми, головною функцією маркетингу експерти вважають розподільчо-збутову, а показник який найбільш відображає ефективність маркетингової діяльності підприємства – об'єм реалізованої продукції. Найбільш ефективними засобами для просування металургійної продукції є виставки та адресна реклама;

після виділення й визначення найбільш важливих факторів (об'єм збуту) було проведено аналіз за допомогою моделі рядів динаміки й на підставі отриманих даних побудований прогноз.

Отриману модель можна використовувати для будь-якого підприємства.

Література: 1. Андреев С. И. Принятие решений в маркетинговых ситуациях // Маркетинг в России и за рубежом. – 1998. – №1. – С. 28 – 36. 2. Березин И. С. Проведение массовых опросов // Маркетинг и маркетинговые исследования. – 1996. – №5. 3. Винокуров В. Организация стратегического управления на предприятии. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. – 234 с. 4. Методичні рекомендації та завдання до виконання практичних робіт з навчальної дисципліни "Економетрія" для студентів денної форми навчання / Укл. С. В. Прокопович, О. А. Сергієнко, І. М. Чуйко. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2007. – 52 с.

УДК 336.717.061

Москаленко О. А.

Студент 5 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ

МОДЕЛІ АНАЛІЗУ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

З отриманням Україною статусу незалежної держави і переходом до ринкової економіки значно збільшилася роль банківських установ як основного джерела забезпечення нормального функціонування економіки вільними фінансовими ресурсами, тому обрана тема є актуальною, адже

© Москаленко О. А., 2009



велике значення має аналіз та формування оптимальної структури кредитного портфеля як основного та найдохіднішого виду діяльності банку.

Формування й управління кредитним портфелем є одним з основних моментів у діяльності банку [1 – 3]. Оптимальний, якісний кредитний портфель впливає на ліквідність банку і його надійність. Надійність банку важлива для тих, хто користується його послугами: для акціонерів, підприємств, населення, що є вкладниками, та багатьох інших. Фінансова нерівновага банків знижує загальну довіру до кредитної системи держави, а це впливає й на інші сектори економіки.

Як видно з рисунку побудова кредитного портфеля складається з 2 етапів.

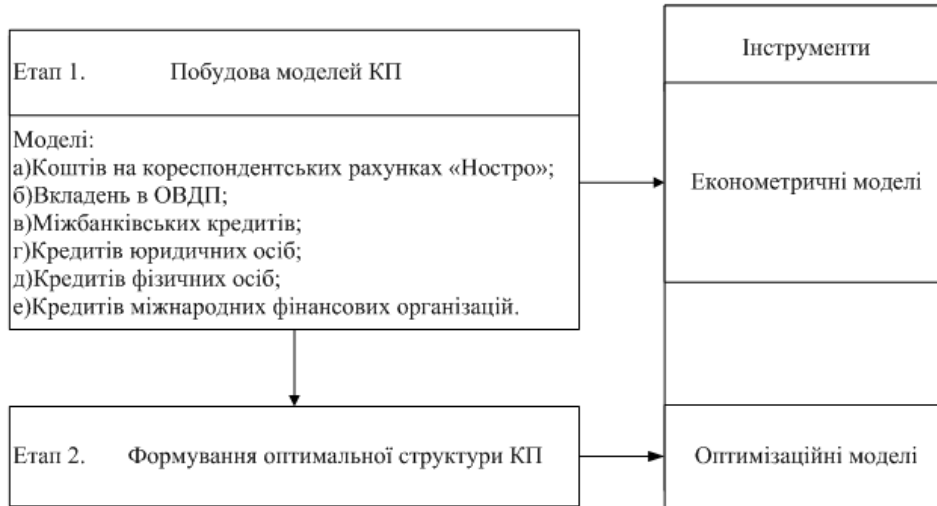


Рис. Схема алгоритму побудови кредитного портфеля

На першому етапі будуються такі регресійні економетричні моделі, які є складовими кредитного портфеля:

- коштів на кореспондентських рахунках "Ностро";
- вкладень в ОВДП;
- міжбанківських кредитів;
- кредитів юридичних осіб;
- кредитів фізичних осіб;
- кредитів міжнародних фінансових організацій.

Ці шість економетричних моделей парної регресії будуть формувати систему рівнянь, які формуватимуть кредитний портфель комерційного банку. Побудовані моделі будуть приймати лінійний або експоненціальний вигляд. Для того, щоб побудувати моделі парної регресії та прогноз, потрібно: розрахувати параметри відповідного тренду, для цього скористаємося пакетом "Statistica 7.0", визначити статистичну значущість з допомогою коефіцієнта Стюдента, розрахувати коефіцієнт адекватності та, нарешті, побудувати прогноз на 3 точки вперед, а саме: на червень, липень, серпень 2008 року. Після виконання перерахованих вимог переходимо до другого етапу: формування оптимальної структури кредитного портфеля.

На другому етапі формується оптимальна структура кредитного портфеля. Визначаємо дохід кожної складової кредитного портфеля та інтервали, в межах яких кожна складова повинна входити в кредитний портфель. Вирішується оптимізаційна задача, завданням якої є максимізація отриманого прибутку всього кредитного портфеля.

Для визначення оптимальної структури кредитного портфеля, а також максимальну величину прибутку, яку банк може отримати протягом кожного прогнозованого місяця, запишемо задачу оптимізації у загальному вигляді:

$$F = x_1 * D_1 + x_2 * D_2 + x_3 * D_3 + x_4 * D_4 + x_5 * D_5 + x_6 * D_6 \rightarrow \max. \quad (1)$$

$$\begin{cases} \sum_{i=1}^6 x_i = \sum_{i=1}^6 x_i^p \\ x_{min}^p \leq x_i^p \leq x_{max}^p \\ x_i \geq 0, \end{cases} \quad (2)$$

де $x_1, x_2, x_3, x_4, x_5, x_6$ – відповідні складові кредитного портфеля;

$D_1, D_2, D_3, D_4, D_5, D_6$ – частини прибутку, які приносять банкові відповідні складові кредитного портфеля;

x_i^p – відповідна складова кредитного портфеля, яка була спрогнозована на червень, липень, серпень;

x_{min}^p – мінімальна величина складової кредитного портфеля, яка була спрогнозована на червень, липень, серпень;
 x_{max}^p – максимальна величина складової кредитного портфеля, яка була спрогнозована на червень, липень, серпень.

Цільову функцію 1 та обмеження 2 будемо розв'язувати з допомогою "Пошуку рішень" у табличному редакторі "Excel", задаємо цільову функцію та відповідну частку прибутку для всіх складових портфеля: кошти на кореспондентських рахунках "Ностро" не мають прибутковості, кошти вкладені в ОВДП мають 10% прибутковості, міжбанківські кредити – 6,5%, кредити юридичним особам – 15%, кредити фізичним особам – 13%, кредити міжнародних фінансових організацій – 7% та необхідні обмеження для поставленої задачі.

Таким чином з допомогою задачі оптимізації були знайдені частки відповідних складових портфеля, а також величина прибутку, котру може отримати ПриватБанк [4] упродовж червня, липня, серпня 2008 року.

Література: 1. Банковское дело / Под ред. Г. Н. Белоглазовой, Л. П. Кроливецкой. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 198 с. 2. Морсман Е. М. Управление кредитным портфелем: Пер. с англ. – М.: Альпина, 2004. – 206 с. 3. Дугин И. С. Факторы влияющие на процесс управления кредитным портфелем КБ// Весник НБУ. – 2005. – №6. – С. 43 – 48. 4. <http://www.privatbank.ua>

УДК 336.713

Жихарцева Н. В.

Студент 5 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ

МОДЕЛІ ДІАГНОСТИКИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

Практика функціонування комерційних банків в Україні і за кордоном показує, що існуючі системи запобігання банкрутству банківських установ з боку центральних банків країн дуже часто не дозволяють на ранній стадії розпізнати ознаки процесу банкрутства того чи іншого комерційного банку, що зароджується. Крім того, публіковані в різних країнах в засобах масової інформації рейтинги надійності комерційних банків також своєчасно не сигналізують вкладників і клієнтів про фінансову кризу банківської установи, що насувається.

У свою чергу, необхідно відзначити, що як в теорії, так і на практиці фактично не використовуються економіко-математичні методи в діагностиці банкрутства комерційних банків.

У економіках країн світу, включаючи Україну, банківські системи є посередниками, через які проходять основні фінансові потоки. Разом з тим, це один із секторів економіки, який сильно схильний до впливу зовнішньоекономічного середовища і фінансових криз.

Проблема банкрутства комерційних банків України є дуже важливою в сучасній економіці [1 – 5]. Актуальним є раннє виявлення ознак банкрутства комерційних банків, що породжується втратою фінансової стійкості, яка викличе дестабілізацію всієї економіки країни.

Діагностика банкрутства комерційного банку повинна будуватися на основі таких принципів: взаємозв'язки обліку як фінансового стану банківської установи, так і здатності його протистояти дії дестабілізуючих чинників зовнішнього середовища, тобто його фінансовій стійкості;

дотримання пропорцій у фазах циклу кругообігу фінансового капіталу у комерційному банку; необхідності оцінки здатності комерційного банку підтримувати пропорції у фазах циклу кругообігу фінансового капіталу під дією дестабілізуючих чинників зовнішнього середовища;

сукупності статичних і динамічних характеристик;

сукупності кількісних і якісних характеристик;

необхідності обліку невизначеності дії зовнішнього середовища на стійкість банківської установи.

Діагностика банкрутства комерційного банку включає 3 етапи:

- а) діагностику фінансового стану;
- б) діагностику фінансової стійкості;
- в) діагностику самого банкрутства.

© Жихарцева Н. В., 2009



Діагностика фінансового стану комерційного банку – це оцінка дотримання пропорцій у фазах циклу кругообігу капіталу в банку.

Діагностика фінансової стійкості комерційного банку – це прогнозування здатності банку підтримувати пропорції у фазах циклу кругообігу капіталу, незважаючи на дестабілізуючу дію чинників зовнішнього середовища.

Фінансова стійкість комерційних банків України оцінюється з урахуванням невизначеності зовнішнього середовища на базі нейромережного підходу.

Об'єкт дослідження – банківські процеси та явища. Мета роботи полягає у побудові комплексної моделі оцінки фінансового стану, стійкості та ймовірності банкрутства комерційних банків, за допомогою якої можливо проаналізувати фінансовий стан, фінансову стійкість та зробити висновок щодо ймовірності банкрутства комерційних банків.

За допомогою підходу до моделювання діагностики банкрутства комерційних банків, який включає як оцінку їх фінансового стану так і діагностику впливу, в умовах невизначеності, зовнішнього середовища на фінансову стійкість банківських установ, було проаналізовано фінансовий стан комерційних банків.

Реалізувавши описані моделі, використавши на практиці матрицю діагностики банкрутства комерційного банку на певний момент часу, знаючи при цьому дані після аналізу фінансового стану та фінансової стійкості комерційного банку, можливо дізнатися ймовірність банкрутства кожного банку.

Результати можуть бути використані у практиці як управління комерційними банками, так і НБУ. Якщо банк попереджений про можливе банкрутство, він зможе вжити заходи щодо його запобігання. Стабільність банківського сектора позитивно позначиться на економіці усієї країни.

Література: 1. Забродский В. А. Оценка финансовой стойкости производственно-экономических систем. – Харьков: Бизнес Информ, 2000. – 82 с. 2. Кизим Н. А. Концентрация и интеграция капитала. – Харьков: Бизнес Информ, 2000. – 104 с. 3. Ковалев А. П. Диагностика банкротства. – М.: Финстатпром, 1995. – 96 с. 4. Панова Г. С. Анализ финансового состояния коммерческого банка. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 272 с. 5. Пешанская Н. В. Организация деятельности коммерческого банка. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 320 с.

Жураковська А. В.

УДК 658.15

Студент 5 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ

МОДЕЛІ ОЦІНКИ ТА АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВА

Метою роботи є розробка комплексу моделей оцінки і аналізу фінансових потоків підприємства, які дозволяють оцінити фінансову ситуацію підприємства та визначити основні напрямки синхронізації його фінансових потоків.

Для досягнення поставленої мети поставлено та вирішено такі завдання:

проаналізовано теоретичні засади категорії фінансові потоки підприємства;

проаналізовано основні методи і моделі оцінки та аналізу фінансових потоків підприємства;

запропонована концептуальна схема моделювання фінансових потоків підприємства;

побудована комплексна економетрична модель агрегованих показників фінансових потоків підприємства;

побудовані моделі прогнозування часткових показників фінансових потоків підприємства;

розроблений прогноз чистого грошового потоку підприємства.

Об'єктом дослідження є процеси оцінки та аналізу фінансових потоків підприємства.

Предметом дослідження є методи та моделі оцінки й аналізу фінансових потоків підприємства.

Аналітики у сфері фінансової звітності [1 – 6] зробили висновок, що складність системи бухгалтерського обліку приховує потоки коштів і збільшує їх відмінність від звітного значення чистого доходу (прибутку). Вони підкреслюють, що саме кошти повинні використатися для виплати позичок, дивідендів, розширення виробничих потужностей, що використовуються. Усе сказане підтверджує зростаюче значення такої категорії, як "грошові потоки".

© Жураковська А. В., 2009

Тому в деяких країнах у цей час віддається перевага звіту про рух грошових коштів як інструменту аналізу фінансового стану фірми.

Звіт про рух грошових коштів – це звіт про зміни фінансового стану, складений на основі методу потоку коштів.

Одним з напрямків покращення фінансового стану підприємства є дослідження руху фінансових потоків та розробка засобів щодо синхронізації грошових потоків за різними видами діяльності. Вихідними даними для моделювання є щоквартальні звіти про рух грошових коштів досліджуваного підприємства – ЗАТ "Вторсплав".

Актуальним для досліджуваного підприємства є завдання прогнозування руху грошових потоків з метою попередження не рівноважних фінансових ситуацій та підвищення рівня платоспроможності та фінансової стійкості.

Запропонована концептуальна схема моделювання фінансових потоків підприємства включає такі етапи (рисунок).

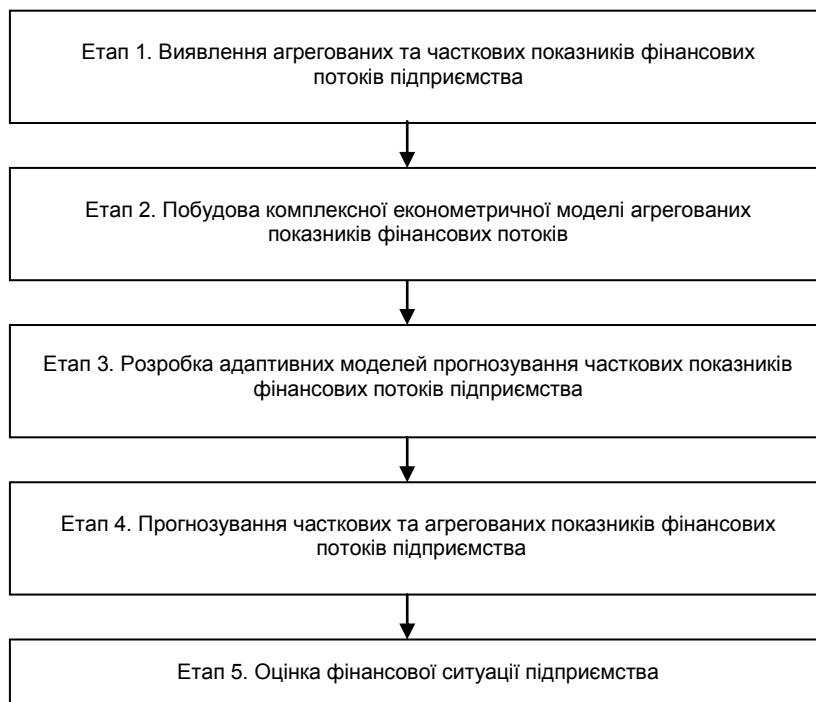


Рис. Концептуальна схема моделювання фінансових потоків підприємства

Етап 1. На першому етапі здійснюється виявлення агрегованих та часткових показників фінансових потоків підприємства. У цілому на формування вихідних фінансових потоків від операційної, інвестиційної й фінансової діяльності впливає багато факторів. Однак, адаптуючись щодо наявних даних, можемо виділити тільки ті фактори, які мають хоча б одне ненульове значення.

Етап 2. Для побудови моделі агрегованих показників фінансових потоків підприємства застосовуються методи економетричного моделювання. Економетрична модель – це особливий клас економіко-математичних моделей, у яких дослідник вирішує цілий ряд завдань.

Етап 3. прогнозування частних показників фінансових потоків підприємства здійснюється за допомогою адаптивних методів. Найбільш поширеними способами адаптивного прогнозування є модель експоненціального згладжувальня (модель Брауна), модель експоненціального згладжувальня з лінійним трендом (модель Хольта), модель Хольта – Уінтерса, адаптивна модель Тейла – Вейджами.

Література: 1. Гранбег А. Г. Математические модели социалистической экономики. – М.: Статистика, 1978. – 328 с. 2. Ефимова О. В. Финансовый анализ. – М.: Бух. учет, 1996. – 208 с. 3. Клебанова Т. С., Эконометрия на персональном компьютере: Учебн. пособ. / Т. С. Клебанова, Н. А. Дубровина, А. В. Милов, Е. В. Раевнева – Харьков: Изд. ХГСУ, 2002. – 208 с. 4. Клебанова Т. С. Эконометрия / Т. С. Клебанова, Н. А. Дубровина, Е. В. Раевнева. – Харьков: Издательский Дом "ИНЖЭК", 2003. – 132 с. 5. Ковалев В. В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 432 с. 6. Кулинич Е. И. Эконометрия. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 301 с.

Студент 5 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ

АЛГОРИТМІЧНА МОДЕЛЬ АНАЛІЗУ ДИНАМІКИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Банківська система є важливою ланкою економіки країни, оскільки банки виступають у ролі фінансових посередників на грошовому ринку, здійснюючи перерозподіл грошових ресурсів як на макроекономічному, так і на мікроекономічному рівнях. Специфіка діяльності банку як суб'єкта господарювання полягає в тому, що банківські установи мобілізують тимчасово вільні грошові кошти суб'єктів ринку – юридичних і фізичних осіб, задовольняють їх потреби в додаткових фінансових ресурсах та здійснюють розрахунково-касове обслуговування своїх клієнтів.

Метою даної статті є розробка моделі аналізу розвитку банківського ринку країни в розрізі його регіональної структури та виявлення найбільш привабливих регіонів розвитку банківського сектору.

Розроблений алгоритм комплексу моделей оцінки тенденцій розвитку банківського сектору можна представити у вигляді схеми, наведеної на рисунку.

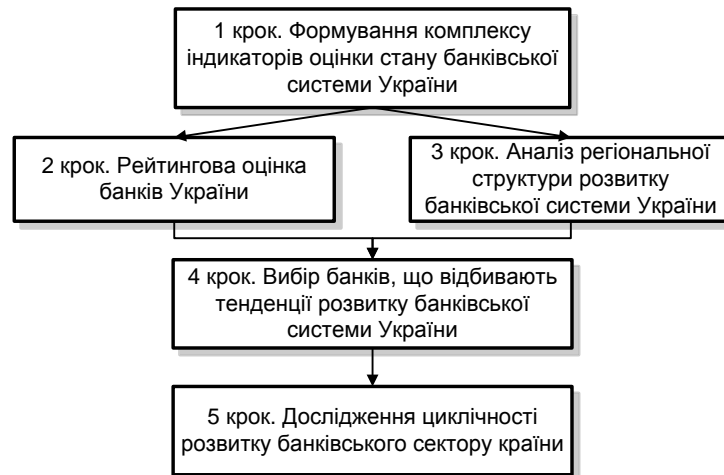


Рис. Алгоритмічна модель аналізу динаміки розвитку банківського ринку України

На першому кроці моделі проводиться формування інформаційного простору дослідження, тобто формується комплекс індикаторів оцінки стану банківського сектору України.

Мета кроку: виділити показники діяльності банку, які відображають певну галузь його діяльності.

Інструментарієм аналізу є вивчення праць різних вчених.

Аналіз літературних джерел щодо цієї проблематики [1; 2] дозволив як найбільш суттєві фактори виділити такі: розмір активів банку, банківського капіталу, витрат, доходи комерційного банку, загальний обсяг зобов'язань банку, його кредитний портфель, загальна ліквідність діяльності банку.

Другий крок моделі призначений для аналізу рейтингу, наведеного у публікації НБУ за грудень 2007 року [3].

Метою цього аналізу є виявлення найбільших банків України, діяльність яких спричиняє найсуттєвіший вплив на всю економіку країни.

Інструментарієм аналізу на другому кроці виступають рейтингові моделі.

Із загальної характеристики рейтингу банків видно, що найбільший вплив на загальний обсяг банківського ринку України оказують 2 банки: Приватбанк та Райффайзен банк Аваль, що обумовлено великим обсягом статутного капіталу банків, а також обсягом активів цих банків. Незважаючи на значне перевищення зобов'язань цих банків, їх фінансовий результат також значно перевищує значення цього показника по інших банках.



На третьому кроці моделі проводиться аналіз регіональної структури банківського сектору України на підставі економічного аналізу регіонів, в яких має місце найбільша концентрація банківських установ.

Метою цього кроку є аналіз привабливості регіонів України.

Інструментарієм цього кроку є вивчення різних джерел щодо економіки регіонів.

На цьому кроці було проаналізовано загальну економічну ситуацію в обраних регіонах – адміністративних одиницях, які встановлено чинним законодавством. Також тут було відібрано найбільш привабливі регіони для фінансових установ шляхом вибору тих регіонів, в яких найбільша концентрація банківських установ. Такими регіонами стали: м. Київ (103 зареєстровані банки), Дніпропетровська (14 банків), Харківська (12 банків), Донецька (10 банків) та Одеська області (10 банків).

Четвертий крок передбачає відбір тих банків, які мають високий вплив на загальноекономічну ситуацію в Україні в регіональному розрізі.

Інструментарієм такого вибору є проєкція загальнодержавного рейтингу банків на регіональну структуру, тобто групування банків за регіональним показником.

Таким чином, результатом цього кроку є перелік банків, які найкращим чином відображають загальнодержавні тенденції розвитку банківського сектору країни.

Метою останнього, п'ятого кроку є дослідження циклів розвитку банківського сектору України.

Інструментом аналізу динаміки розвитку банківської системи є модель циклічної складової часового ряду на підставі використання спектрального аналізу.

У результаті проведення розкладу наведених рядів у ряд Фур'є можна виділити чотири основні періоди в розвитку всього банківського сектору. Проаналізувавши дані, можна зробити висновок про рівномірність розвитку всього банківського сектору, та визначити як найбільш суттєвих періодів циклів значення: 50, 25, 16 та 12,5 місяців.

Перші два цикли є стратегічними, а два інших – тактичними.

Виділення таких періодів дозволяє чітко визначити точки, в яких банківська установа перебуває в кризовому стані і має необхідність в антикризовому втручанні з боку правління.

Література: 1. Аналіз банківської діяльності: Підручник / За ред. А. М. Герасимовича. — К.: КНЕУ, 2004. — 599 с. 2. Парасій-Вергуненко І. М. Аналіз банківської діяльності: Навч.-метод. посібн. для самост. вивч. дисц. — К.: КНЕУ, 2003. — 347 с. 3. Вісник Національного банку України. — 2007. — №12. — С. 42 – 63.

УДК 658.15

Середа А. С.

Студент 5 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ

МОДЕЛІ ОЦІНКИ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах глобалізації світової економіки забезпечення економічної безпеки фірми стає все більш нагальною проблемою, оскільки економічна безпека є невід'ємною складовою системи національної безпеки, її фундаментом. Як свідчить світовий досвід, "забезпечення економічної безпеки – це гарантія незалежності, умова стабільності та ефективності життєдіяльності підприємства, досягнення успіху". Тому лише створення потужної системи економічної безпеки на всіх рівнях (національному, регіональному, підприємства) дасть можливість уникнути можливих негативних наслідків відкритості економіки, забезпечити її конкурентоспроможність, захистити вітчизняного товаровиробника та ефективно взаємодіяти з міжнародними фінансовими й економічними структурами. Тому дана проблема буде актуальною завжди.

Усе це зумовлює визначення мети даної роботи – ґрунтовне дослідження проблеми економічної безпеки фірми, розвиток і вдосконалення підходів до її аналізу, що приводить до необхідності використання економіко-математичних методів, які є важливим інструментом системи підтримки прийняття науково обґрунтованих рішень з метою своєчасного виявлення негативних тенденцій та ефективного управління у сфері економічної безпеки на макро- і мікрорівнях.

Об'єктом дослідження виступає "ЗАТ Фінпрофіль", яке спеціалізується на виробництві ковально-пресового обладнання, та процеси управління економічною безпекою на даному підприємстві.

© Середа А. С., 2009



У статті згідно з метою був проведений аналіз виробничо-господарської діяльності ЗАТ "Фінпрофіль" за перший квартал діяльності 2008 року, а також аналіз фінансових результатів роботи підприємства як один з підходів до оцінки та аналізу економічної безпеки підприємства.

ЗАТ "Фінпрофіль" має складну багатоланкову структуру керування, що пов'язано зі специфікою виробництва. На даному підприємстві є робочий капітал. Підприємство здатне не тільки оплачувати свої борги, але й використовувати свої ресурси для здійснення діяльності й інвестицій. Підприємство забезпечено власними обіговими коштами. Тільки на кінець року порівняно з початком вони зменшилися на 512,7 тис. грн. Абсолютна ліквідність балансу простежується в кінці першого кварталу 2008 року, що свідчить про ефективне функціонування підприємства, кінець четвертого кварталу 2007 року характеризувався хитливістю фінансового стану підприємства, отже і хитливістю економічної безпеки фірми, оскільки абсолютна ліквідність балансу не виконувалася. Вартість майна збільшилася на 11,846%, що свідчить про розширений тип відтворення.

Виходячи з фінансового аналізу, як питомої складової структури ЕБ, можна з впевненістю говорити про забезпечення економічної безпеки підприємства "Фінпрофіль" в першому кварталі 2008 року.

З метою аналізу впливу, оцінки та прогнозування стану ЕБП була побудована багатофакторна економетрична модель, яка має вигляд:

$$Y = 1,012484 + 0,681041 \times X1 - 0,001982 \times X2 + 1,244687 \times X3,$$

де екзогенні змінні (X_i) є показниками функціонування та ефективності розвитку фінансового стану фірми – коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт обороту дебіторської заборгованості, рентабельність власного капіталу. Як ендогенна змінна (інтегральний показник) був обраний коефіцієнт поновлення платоспроможності, який, виходячи з економічної та фінансової теорій, більш вдало підходить для опису стану фінансової безпеки фірми як вагомої складової економічної безпеки взагалі.

Економетрична модель була побудована виходячи з коефіцієнтів, які розраховані за допомогою форми №1, що представлені в розрізі за 2 останні квартали 2004 року, квартали 2005 року, квартали 2006 року, квартали 2007 року і перший квартал 2008 року.

Адекватність побудованої для оцінки та аналізу економетричної моделі говорить про позитивний вплив коефіцієнта абсолютної ліквідності, рентабельності власного капіталу на коефіцієнт поновлення платоспроможності та негативний вплив періоду обороту дебіторської заборгованості на інтегральний показник коефіцієнт поновлення платоспроможності.

Для ідентифікації стану розвитку підприємства була розроблена інтелектуальна система підтримки прийняття рішень, яка базується на методі нечітких множин. Система на основі вхідної інформації моделює комплексну оцінку, за допомогою якої було проведено розпізнавання фінансового стану фірми як вагомої складової економічної безпеки підприємства.

Зведена таблиця комплексного показника наведена нижче.

Таблиця

Значення комплексної оцінки стану підприємства "Фінпрофіль"

Період	Значення інтегрального показника
3 кв., 2006 р.	0,5
4 кв., 2006 р.	0,195
1 кв., 2007 р.	0,5
2 кв., 2007 р.	0,5
3 кв., 2007 р.	0,184
4 кв., 2007 р.	0,5
1 кв., 2008 р.	0,159

Виходячи з поквартального аналізу за роки діяльності (2006 – 2008) економічних показників, які характеризують стан розвитку та діяльності підприємства за допомогою системи підтримки прийняття рішень, що базується на системі нечіткого виводу (метод нечітких множин), можна сказати, що роки (2006 – 2008) характеризувалися нормальним та стійкими режимами функціонування підприємства "Фінпрофіль".

Література: 1. Забродський В. А. Власність, економічна безпека і держава / В. А. Забродський, М. О. Кизим // Економічна кібернетика. – 2000. – №3 – 4. – С. 58 – 63. 2. Мунтян В. І. Економічна безпека України. – К.: КВІЦ, 1999. – 462 с. 3. Пономаренко В. С. Экономическая безопасность региона: анализ, оценка, прогнозирование: Монография / В. С. Пономаренко, Т. С. Клебанова, Н. А. Чернова. – Харьков: ИД "ИНЖЭК", 2004. – 144. 4. Ярочкин М. Экономическая безопасность: Производство. Финансы. Банки / М. Ярочкин, В. Шаваев; [Под ред. В. К. Сенчагова. – М.: ЗАО "Финстатин".

МОДЕЛІ ПРОГНОЗУВАННЯ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА

Після переходу нашої країни до ринкових відносин кризи, неплатоспроможність, банкрутство стали повсякденними, майже рутинними явищами економічного життя. Науково обґрунтовані методи антикризового управління соціально-економічними об'єктами взагалі і підприємствами зокрема стали необхідними, а дослідження в цій області — вельми актуальними.

Банкрутство, тобто визнана арбітражним судом нездатність боржника в повному обсязі задовольняти вимоги кредиторів за грошовими зобов'язаннями і (або) виконати обов'язок зі сплати обов'язкових платежів — найбільш небезпечна стадія розвитку кризових явищ при управлінні підприємством. Запобігання банкрутству, як і вихід з нього у разі виникнення, — одне з найважливіших завдань, що стоять перед керівництвом підприємства в умовах кризи, що вимагає ухвалення складних управлінських рішень в умовах невизначеності і обмеженого резерву часу.

Необхідно прогнозувати вірогідність банкрутства для виявлення якомога раніше різних збоїв й упущень у діяльності підприємства, потенційно небезпечних з погляду вірогідності настання банкрутства. Підприємство, на якому серйозно поставлена аналітична робота, здатне заздалегідь розпізнати кризу, що насувається, оперативно відреагувати на неї і з більшою вірогідністю уникнути неприємності або зменшити ступінь ризику.

Для побудови моделі прогнозування банкрутства підприємства було вивчено досвід вітчизняних і закордонних авторів у прогнозуванні банкрутства, виділено показники оцінки фінансового стану підприємства, характерні для української економіки, на їх основі побудовано модель прогнозування банкрутства підприємства, яка відповідає сучасним українським умовам, а також надано ДП "Завод ім. Малишева" рекомендації щодо запобігання банкрутству.

Для вирішення цього завдання було використано такий алгоритм дослідження (рисунок).

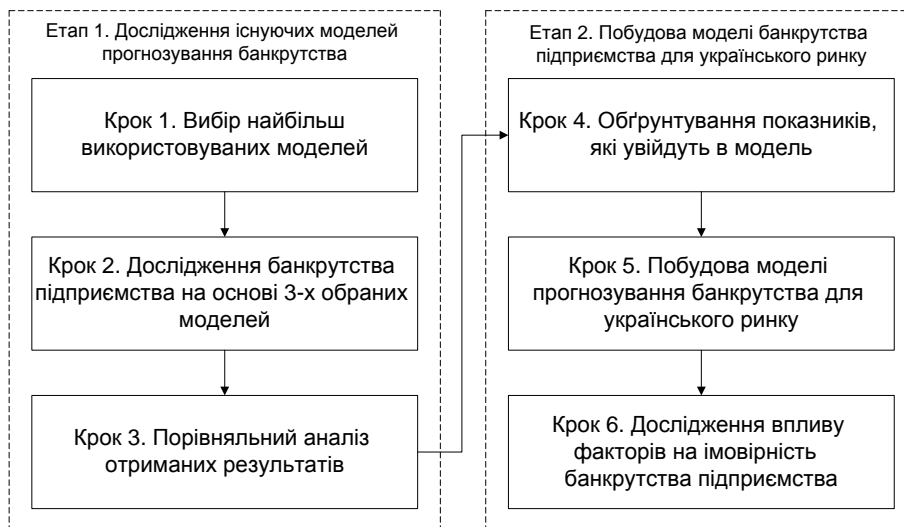


Рис. Алгоритм дослідження

Алгоритм дослідження можна поділити на два основні етапи. Перший етап призначений для аналізу та застосування вже існуючих моделей прогнозування банкрутства. На 1 кроці був проведений аналіз декількох існуючих моделей і обрано три моделі, які є найбільш використовуваними [1 – 3]. На 2 кроці обрані моделі були застосовані на прикладі машинобудівної галузі України. Результати отриманих моделей порівняли на 3-му кроці першого етапу роботи і прийшли до висновку, що використання моделей, розроблених для країн з розвинутою економікою, є некоректним для перехідної економіки України.

На другому етапі була побудована модель прогнозування банкрутства саме для українського ринку машинобудування. На 4 кроці алгоритму було розглянуто 15 кількісних моделей прогнозування банкрутства як закордонних, так і вітчизняних авторів і обрано ті показники, які зустрічаються



у моделях більше за інші. На 5 кроці було визначено на основі статистичної інформації [4 – 6], у якій насправді клас потрапляють кожне з 26 підприємств на сьогоднішній час, і побудовано економетричну модель прогнозування банкрутства [7], яка б могла використовуватися саме на українському ринку. Отриману модель було досліджено на 6 кроці на прикладі ДП "Завод ім. Малишева" і надано підприємству рекомендації щодо покращення фінансового стану з метою збільшення його платоспроможності.

У математичному вигляді модель має такий вигляд:

$$Y = 0,6914 + 0,2048 \times X_1 + 0,7934 \times X_2 + 0,4036 \times X_4,$$

де X_1 – коефіцієнт поточної ліквідності;

X_2 – коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власним оборотним капіталом;

X_4 – коефіцієнт оборотності усіх активів.

Таким чином, проаналізувавши дану модель на прикладі ДП "Завод ім. Малишева", можна зробити висновки, що при збільшенні чистого оборотного капіталу, оборотних активів і об'єма виручки, результуючий показник збільшуватиметься, тобто знижуватиметься імовірність банкрутства підприємства. Це спостерігатиметься також при зниженні загальної суми активів підприємства і поточних зобов'язань. Найбільшу зміну можна спостерігати при збільшенні оборотних активів та зменшенні поточних зобов'язань.

Література: 1. Пушкарь А. И. Антикризисное управление: модели, стратегии, механизмы. Научн. изд. / А. И. Пушкарь, А. Н. Тридед, А. Л. Колос – Харьков: ООО "Модель Вселенной", 2001. – 452 с. 2. Антикризисный менеджмент / Под ред. проф. А. Г. Грязновой. – М.: Ассоциация авторов и издателей "ТАНДЕМ"; Изд. ЭКМОС, 1999. – 368 с. 3. Антикризисное управление: Учебник / Под ред Э. М. Коротко. – М.: ИНФРА-М, 2000. — 432 с. 4. <http://www.bankrut.gov.ua> 5. <http://www.istock.com.ua> 6. <http://www.smida.gov.ua> 7. Клебанова Т. С. Эконометрия / Т. С. Клебанова, Н. А. Дубровина, Е. В. Раевнева. – Харьков: ИД "ИНЖЭК", 2003. – 132 с.

Раєвнєв М. С.

УДК 65.012.8

Студент 5 курсу

факультету економічної інформатики ХНЕУ

АЛГОРИТМІЧНА МОДЕЛЬ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

На сучасному етапі розвитку національної економіки, що трансформується, й в умовах перебігу глобалізаційних процесів відкриті соціально-економічні системи, одержавши широку господарську самостійність, зіштовхнулися з необхідністю забезпечення своєї економічної безпеки. Це спричинило за собою докорінну реструктуризацію всієї системи захисту їх економічних інтересів. У зв'язку з цим проблема формування ефективної системи економічної безпеки викликає великий інтерес як у наукових колах, так і в середовищі менеджерів-практиків. Незважаючи на це, слід зазначити, що існуючі в даний час розробки в основному присвячені реалізації цієї системи на національному і регіональному рівнях і, значно меншою мірою, до уваги вчених залучаються питання економічної безпеки суб'єктів мікроекономічного рівня господарювання. За цих умов, особливу актуальність набуває подальше удосконалення методів і моделей оцінки й аналізу рівня економічної безпеки підприємства.

Саме поняття "економічна безпека підприємства" багатогранно і багатоаспектно, що зумовлює відсутність єдиної точки зору серед учених стосовно неї. Узагальнюючи існуючі підходи [1], економічну безпеку підприємства варто розглядати у вигляді системи, при побудові якої кількість її функціональних складових буде варіюватися в силу специфіки чи галузевої спрямованості його діяльності.

Економічна безпека підприємства залежить не тільки від ефективності внутрішнього менеджменту підприємства, але й, у першу чергу, від зовнішнього оточення, в якому воно функціонує, тобто від рівня ділової активності на регіональному і національному ринках. З метою врахування стохастичного впливу зовнішнього середовища розроблена модель оцінки рівня економічної безпеки підприємства (рисунок).

© Раєвнєв М. С., 2009

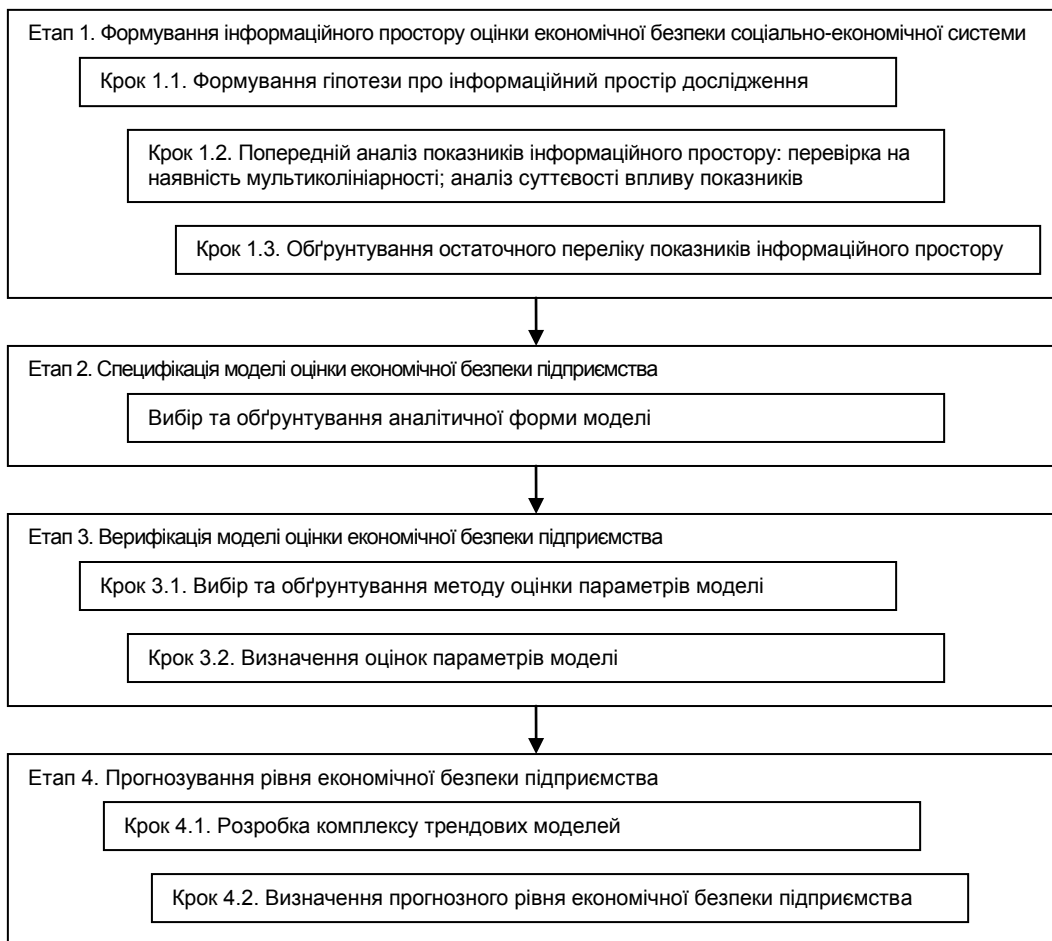


Рис. Алгоритмічна модель оцінки економічної безпеки підприємства

На першому етапі проводиться формування інформаційного простору дослідження, тобто проводиться вибір ендогенних і екзогенних показників, що відображають ієрархічну структуру економічної безпеки підприємства. Це досягається за рахунок упровадження такого алгоритму:

Крок 1.1. Формування гіпотези про інформаційний простір дослідження на підставі аналізу літературних джерел з проблеми економічної безпеки підприємства.

Крок 1.2. Попередній аналіз показників інформаційного простору. На даному кроці проводиться перевірка всіх екзогенних показників на наявність лінійної залежності між ними (мультиколінійності) та на визначення показників, що спричиняють найбільший вплив на ендогенний чинник.

Крок 1.3. Обґрунтування остаточного переліку показників інформаційного простору, тобто визначення необхідної та достатньої кількості показників дослідження.

Етап 2. Специфікація моделі оцінки економічної безпеки підприємства. Сутність даного етапу міститься у визначенні формального виду моделі, що буде відображати рівень економічної безпеки підприємства. Як таку модель обрано систему одночасових рекурсивних рівнянь.

Етап 3. Верифікація моделі оцінки економічної безпеки підприємства. На даному етапі проводиться оцінка параметрів моделі. За тих умов, що на попередньому етапі дослідження як модель обрано систему одночасових рівнянь, то як метод оцінки її параметрів в роботі використовується двокроковий метод найменших квадратів.

Етап 4. Прогнозування рівня економічної безпеки підприємства. Для цього в роботі розроблений комплекс трендових моделей всіх екзогенних чинників, які формують систему одночасних рівнянь. Після розробки комплексу трендових моделей екзогенних чинників здійснюється прогнозування їх значень і визначається прогностичне значення рівня економічної безпеки підприємства шляхом підстановки набутих значень в систему. На основі отриманих результатів формуються висновки про подальше зміцнення рівня економічної безпеки підприємства.

Література: 1. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство Монографія / За ред. В. М. Гейця. – Харків: ВД "ІНЖЕК", 2006. – 240 с.

Студент 5 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ

АЛГОРИТМІЧНА МОДЕЛЬ АНАЛІЗУ КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

Банківська система є невід'ємною складовою сучасної економіки й відіграє важливу роль у її функціонуванні. Процеси, які відбуваються в банківській системі, відбивають стан і тенденції розвитку економіки. Кредитні операції належать до базових операцій, які створюють першорядну сферу банківської діяльності. Саме кредитування приносить банківським установам значну частину прибутку, що становить від третини до половини всіх активів банку. На сучасному етапі розвитку банківської системи головне завдання комерційного банку полягає в одержанні високого рівня прибутку при мінімізації ризиків.

Управління кредитною політикою комерційного банку на сучасному етапі становить одну з найактуальніших проблем [1 – 4] – це найважливіша складова стратегії й тактики розвитку комерційного банку. Для українських банків така діяльність здобуває особливе значення, оскільки їхня кредитна політика найчастіше характеризується високим рівнем простроченої й безнадійної заборгованості, а також надмірною концентрацією кредитного ризику. Причиною цього є проведення банками ризикованої кредитної політики, у зв'язку з тим, що повністю уникнути ризиків неможливо, оскільки надання кредитів це споконвічно ризикований вид бізнесу. В ефективному управлінні кредитною політикою банку зацікавлені як самі банки, так і держава в особі спеціалізованих органів, насамперед, Національного банку України.

Кредитний ризик становить невизначеність щодо повного й своєчасного виконання позичальником своїх зобов'язань відповідно до умови кредитної угоди.

Метою даної статті є розробка економіко-математичних моделей оцінки і аналізу кредитної політики комерційного банку.

Кредитний портфель банку – це сукупність кредитів, що має певну структуру, відповідає цілям і вимогам банку з прибутковості, ризику, ступеня ліквідності і напрямам кредитування, розглядається як специфічний об'єкт управління.

Кредитна політика комерційного банку становить систему грошово-кредитних заходів, що проводяться банком для досягнення певних фінансових результатів, і є одним з елементів банківської політики.

Алгоритм комплексу моделей оцінки і аналізу кредитної політики.

На першому кроці проводиться збір вихідних даних для подальшого аналізу, а також формується математична задача проблеми.

На другому кроці будується множинна лінійна економетрична модель кредитного портфеля і проводиться перевірка побудованої моделі на адекватність, тобто на спроможність прогнозу.

Третій крок – за допомогою декомпозиції часового ряду знаходяться прогнозні значення чинників: сума міжбанківських кредитів, сума наданих кредитів юридичним особам, суми наданих кредитів фізичним особам. А саме:

а) проводиться декомпозиції часового ряду на трендово-циклічну, сезону і випадкову складову, використовуючи мультиплікативну модель тимчасового ряду;

б) виділяється тренд з трендово-циклічною складовою. Будуються графіки тренда і трендово-циклічної складової;

в) проводиться оцінка точності побудованої прогнозної моделі за критеріями середньої абсолютної процентної помилки;

г) розраховуються прогнозні значення факторів: міжбанківські кредити, кредити юридичним особам, кредити фізичним особам.

На останньому кроці знайдені прогнозні значення факторів підставляються в економетричну модель і на підставі цих даних проводиться розрахунок прибутковості кредитного портфеля.

Проведене дослідження дозволяє відзначити актуальність теоретичних і практичних результатів. Це дало можливість сформулювати висновки теоретичного, методичного й прикладного характеру, які відбивають рішення поставлених відповідно до мети даного дослідження завдань.

У теоретичному плані актуальність підтверджується тим, що у процесі здійснення кредитної діяльності банки несуть значні втрати у зв'язку з неточністю оцінки й необдуманим регулюванням ризиків. Недостатність наукових розробок українських учених і складність запровадження закордонної практики спричиняються необхідність постійного вдосконалення методологічного інструментарію оцінки й регулювання ризику кредитного портфеля банку. Це є необхідною умовою з ефективності банківського кредитування і, як наслідок, підвищення ефективності діяльності кредитної установи в цілому.

Практична актуальність проведеного дослідження полягає в тому, що формування діючого механізму оцінки й регулювання ризику кредитного портфеля банку, здійснення прогнозу прибутковості надає можливість передбачити можливі наслідки цього ризику на результати фінансової діяльності й вчасно скорегувати структуру кредитного портфеля належним чином.

Таким чином, у статті для досягнення головної мети було розглянуто основні поняття: кредитний портфель, кредитна політика. Був розроблений алгоритм для аналізу кредитної політики комерційного банку.

Література: 1. Інструкція про порядок регулювання діяльності банків в Україні затверджена постановою правління НБУ від 28.08.2001 №368 (зі змінами та доповненнями) // www.nbu.ua. 2. Аналіз банківської діяльності: Підручник / За ред. А. М. Герасимович. – К.: КНЕУ, 2003. – 599 с. 3. Геєц В. Модели и методы социально-экономического прогнозирования. Учебн. пособ. / В. Геєц, Т. С. Клебанова, Н. А. Дубровина. – Харьков: Изд. ХГЭУ, 2004. 4. Асоціація банків України. – <http://www.aub.com.ua>.

УДК 336. 24

Лебедєва О. М.

Студент 5 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ

МОДЕЛІ ОЦІНКИ Й АНАЛІЗУ МАРКЕТИНГОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

У рамках кардинальних і динамічних змін, які відбуваються сьогодні значно швидше, ніж у минулому, внаслідок ускладнення системи взаємозв'язків усіх сторін громадського життя, кількісного і якісного розвитку продуктивних змін в умовах науково-технічного прогресу, загострення конкурентної боротьби, фінансовий стан підприємства в майбутньому багато в чому залежить від рішень, що приймаються сьогодні.

Об'єктом дослідження у статті є торгівельне підприємство ТОВ "Едал". Торгівля відноситься до галузей, період обороту капіталу яких мінімальний, і є дуже привабливою, завдяки високому рівню рентабельності. Але головною проблемою, як й у цілому в економіці, є недолік обігових коштів. Рішенням цієї проблеми є ефективне управління товарними запасами, що спрямовано на підвищення рентабельності й швидкості обігу вкладеного капіталу, та передбачає – контроль рівня товарних запасів і визначення оптимального обсягу замовлень. Усим цим й обумовлена актуальність даного дослідження.

Розвиток ринкових відносин підвищує відповідальність і самостійність підприємств у розробці й прийнятті управлінських рішень із забезпечення ефективності їх діяльності. Ефективність виробничої, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства виражається у досягнутих фінансових результатах. У наш час існує багато підприємств, які не тільки не отримують прибуток, але й мають значні збитки. Для пошуку шляхів виходу із ситуації, що склалася, необхідна розробка комплексних методик оцінки не тільки фінансово-господарської діяльності, а й усіх сфер діяльності підприємства, особливо маркетингової діяльності. Тому в роботі пропонується комплекс моделей оцінки та аналізу маркетингової діяльності підприємства, який складається з таких етапів:

- дослідження динаміки продажу товарів;
- оцінка й аналіз динаміки збуту;
- формування цінової політики;
- дослідження політики просування.

Таким чином, в рамках представленого комплексу на першому етапі досліджувалась динаміка продажу трьох видів продукції:

- знищувач паперу Paper Monster CC;
- знищувач паперу Taros 15.55 CC;
- детектор достовірності валют і документів MD-1818.

Як вихідні дані були прийняті дані обсягів продажу за 2002 – 2007 рр. За допомогою економетричних моделей декомпозиції часових рядів прогнозуються обсяги продажу на 2008 рік. Аналіз динаміки продажів є дуже важливим, оскільки дозволяє дослідити і визначити майбутній попит та отримати інформацію щодо обсягу продукції, необхідної для задоволення потреб всіх своїх клієнтів [1].



На другому етапі була проведена оцінка й аналіз динаміки збуту. На основі даних обсягу продажу, отриманих на попередньому етапі, були розраховані основні показники, що потрібні для вдосконалення збутової політики. Ці розрахунки є необхідними для забезпечення безперервної роботи підприємства. На даному етапі були використані такі оптимізаційні моделі:

модель найбільш економічного розміру замовлення;

модель з урахуванням припущення про те, що замовлення може бути отримане не миттєво, а з часом [2].

Результатом розрахунків є оптимальний розмір замовлення, час між замовленнями, а також точка відновлення. Точка відновлення – це рівень запасів, при якому необхідно робити нове замовлення.

На третьому етапі розроблені моделі вибору цінової політики і політики просування. Для цього були проаналізовані існуючі види цінових стратегій, а також стратегій просування, і за допомогою моделей прийняття рішень були сформовані рекомендації щодо вдосконалення політики просування та ціноутворення. На даному етапі для вибору та прийняття рішення використовується метод аналізу ієрархій.

Метод аналізу ієрархій – це метод, за допомогою якого вирішуються загальні завдання прийняття рішень [3]. За допомогою методу аналізу ієрархій були визначені види стратегій, на які, в першу чергу, необхідно звернути увагу керівникам підприємства. Для реалізації цінової політики підприємства були виділені такі альтернативи:

стратегія "зняття вершків";

стратегія проникнення;

стратегія підтримки ціни;

стратегія зниження ціни;

стратегія збільшення ціни.

Для реалізації політики просування були сформовані такі альтернативи:

реклама;

стимулювання збуту;

особисті продажі;

зв'язок із громадськістю.

Упровадження даного комплексу в практику діяльності підприємства дозволить більш ефективно організувати роботу з управління маркетинговою політикою, отримані результати забезпечать більш продуктивну роботу у сфері збуту та просування продукції на ринку.

Література: 1. Клебанова Т. С. Эконометрия. / Т. С. Клебанова, Н. А. Дубровина, Е. В. Раевнева. – Харьков, ИД "ИНЖЭК", 2003. – 132 с. 2. Баева Н. Б. Моделирование экономических и производственных процессов. – Воронеж: Б. и., 2002. – 256 с. 3. Соркисян С. А. Теория прогнозирования и принятия решений: Учебн. пособ. – М.: Высшая школа, 1987. – 351 с.

Неонета С. І.

УДК 330.46:332.146:330.322

Студент 5 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ

МОДЕЛЬ ОЦІНКИ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасний розвиток економіки України потребує глибокої модернізації, підвищення конкурентоспроможності, інтенсивного технічного та технологічного оновлення виробництва. Підвищення технологічного рівня підприємств здійснюється завдяки прогресивним науково-технічним досягненням, державній системі управління використанням наукоємної продукції з високою доданою вартістю, відповідним передумовам для інноваційної діяльності, механізмам комерціалізації конкурентоспроможності наукоємної продукції, інфраструктури для передачі її до сфери виробництва, стимулювання цього процесу з боку держави [1].

Аналіз показників інноваційного потенціалу України за останні три роки показав їх незначне підвищення: кількість науково-дослідних організацій у 2005 р. склала 1877, у 2006 р. – 1887, у 2007 р. – 1905, з яких розробками в області промисловості у 2005 р. займалося 1006, у 2006 р. – 1004, у

© Неонета С. І., 2009

2007 р. – 1006; у сфері сільського господарства – 270, 276, 282 відповідно за роками. При цьому, у 2005 р. впроваджено 1142 нових технологічних процесів, у 2006 р. – 1882, у 2007 р. – 1827. У той же час, чисельність спеціалістів, які виконували науково – технічні роботи, у 2005 р. скоротилася на 2,6 тис. осіб, у 2006 р. – на 0,8 тис. порівняно з 2005 р. Основна причина такого становища вважається еміграція вітчизняних учених або перехід їх до інших галузей господарювання, що є наслідком зниження рівня їх кваліфікації [2].

Важливим показником ефективного функціонування та розвитку підприємства є рівень його інноваційного потенціалу, який вимірюється на основі множини показників, що відображають наявні ресурси підприємства. При цьому рівень ІП повинен визначатися на засадах детального аналізу його складових, що вимагає застосування широкого кола економіко-математичних методів.

Під інноваційним потенціалом підприємства (ІПП) розуміється сукупність усіх наявних матеріальних і нематеріальних активів підприємства, що використовуються у процесі здійснення інноваційної діяльності. Він містить усі ресурси, що в змозі забезпечити досягнення конкурентних переваг підприємства з використанням інновацій.

ІПП складається з виробничого, кадрового, технологічного, економічного, науково-технологічного та фінансового потенціалу підприємства. Схему визначення потенціалу наведено на рисунку.

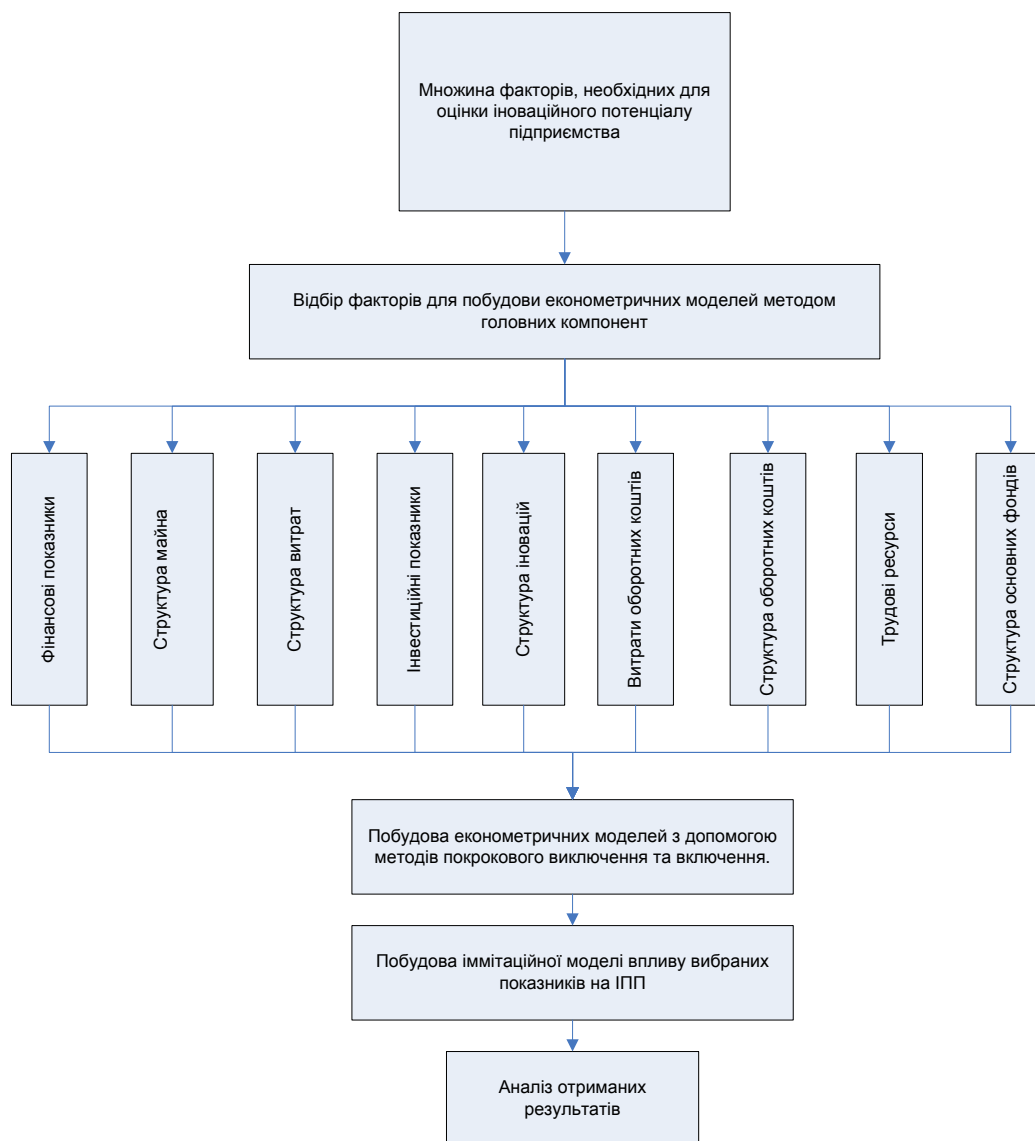


Рис. Схеми послідовності оцінки інноваційного потенціалу

Оцінку інноваційного потенціалу слід здійснювати послідовно за кроками:
 Крок 1. Виходячи із запропонованої множини показників оцінки ІПП за допомогою методу головних компонент визначаються найбільш значущі.



Крок 2. Після відбору факторів будується ряд економетричних моделей, використовуючи методи покрокового включення та виключення. Проводиться аналіз результатів, отриманих при побудові кореляційно-регресійних моделей.

Крок 3. За результатами регресійного аналізу будується імітаційна модель у ППП Vensim, досліджується взаємозв'язок між показниками та їх вплив на відносний обсяг виробництва інноваційної продукції на підприємстві.

Механізм оцінювання інноваційного потенціалу повинен мати адекватну економічну підготовку, тобто повинно мати місце використання економічних методів, які будуть супроводжуватися ефективними механізмами державної підтримки та формування фінансових і законодавчих стимулів для підтримки інноваційних технологій і підприємництва у сфері науки та науково-технічної діяльності як найважливішого напрямку державного регулювання в інноваційній сфері.

Для більш повного аналізу ІПП варто також враховувати вплив зовнішнього середовища та наявних стратегічних можливостей підприємства. Причому доцільно здійснювати аналіз як внутрішнього стану ІП, так і зовнішніх чинників з урахуванням наявного потенціалу конкурентів. Крім того, такий аналіз необхідно здійснювати з урахуванням стратегічних позицій підприємства в минулому, теперішньому і майбутньому часі.

Отже, оцінювання потенціалу інновацій та інноваційної діяльності є важливим критерієм відбору, підтримки та поширення інновацій, що слугує основою періодичного технічного та технологічного оновлення виробництва, джерелом прискорення науково-технічного прогресу, створення та випуску конкурентоспроможної продукції, сприяє підвищенню ефективності виробництва та економічному зростанню країни.

Література: 1. Закон України "Про інноваційну діяльність" // Відомості Верховної Ради України, – 2002. – №36. – Ст. 266. 2. Онишко С. В. Фінансовий потенціал інноваційного розвитку економіки // Фінанси України. – 2003. – №6. – С. 67 – 74. 3. Кокурин Д. И. Инновационная деятельность. – М.: Экзамен, 2001. – 575 с. 4. Данько М. Інноваційний потенціал у промисловості України // Економіст. – 1999. – №10. – С. 26 – 32. 5. Николаев А. И. Инновационное развитие и инновационная культура // Наука и наукознание. – 2001. – №2. – С. 54 – 65.

Пригодич Р. В.

УДК 658.15

Студент 5 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ

МОДЕЛЬ ОЦІНКИ СТІЙКОСТІ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах зростання рівня нестабільності зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства, скорочення часу на прийняття рішень, зростання рівня ризику прийняття рішень особливу актуальність здобуває розробка нових методів і моделей оцінки стійкості фінансового стану підприємства [1 – 4], які дозволяють діагностувати фінансову ситуацію, виявити природу негативних тенденцій розвитку фінансової сфери підприємства і сформулювати комплекс заходів, спрямованих на їх переломлення.

Побудова пропонованої моделі оцінки стійкості фінансового стану підприємства здійснюється за такими основними етапами.

На першому етапі підприємства групуються за рівнем стійкості фінансового стану. Для рішення поставленого завдання використано балансову модель, сутність якої полягає в дослідженні абсолютних показників фінансової стійкості. Як вихідні дані використовувались дані фінансової звітності 22 підприємств – виробників цукру. Отримані результати дозволили зробити висновок, що 9 підприємств з 22 мають нестійке фінансове становище, останні нормальну фінансову стійкість. Таким чином, можна зробити висновок що переважна кількість підприємств – виробників цукру, знаходиться в нормальному фінансовому становищі. Підприємствам з нестійким фінансовим становищем можна дати аналогічні з досліджуваним рекомендації.

© Пригодич Р. В., 2009



На другому етапі побудована модель визначення типу стійкості фінансового стану підприємств галузі на основі дерева класифікації. Вихідними даними для побудови моделі є основні показники діяльності підприємств за досліджуваний період: коефіцієнт фінансової стійкості (X_1), коефіцієнт залежності (X_2), коефіцієнт оборотності активів (X_3), коефіцієнт швидкої ліквідності (X_4), коефіцієнт маневреності власного капіталу (X_5) і коефіцієнт автономії (X_6). Тип фінансового стану Y може приймати значення від 1 до 4: $Y = 1$ якщо $S = \{1, 1, 1\}$; $Y = 2$ якщо $S = \{0, 1, 1\}$; $Y = 3$ якщо $S = \{0, 0, 1\}$; $Y = 4$ якщо $S = \{0, 0, 0\}$.

Метод дерев класифікації становить певний "ітераційний" спосіб пророкування класу, до якого належить об'єкт, за значеннями предикторних змінних для цього об'єкта.

Дерева класифікації можна будувати за категоріальними або порядковими предикторами або сумішню предикторів обох типів за допомогою розгалужень за окремими змінними або за їх лінійними комбінаціями.

Для реалізації поставленої задачі був обраний програмний пакет STATISTICA. Характеристики побудованої моделі наведені на рисунку.

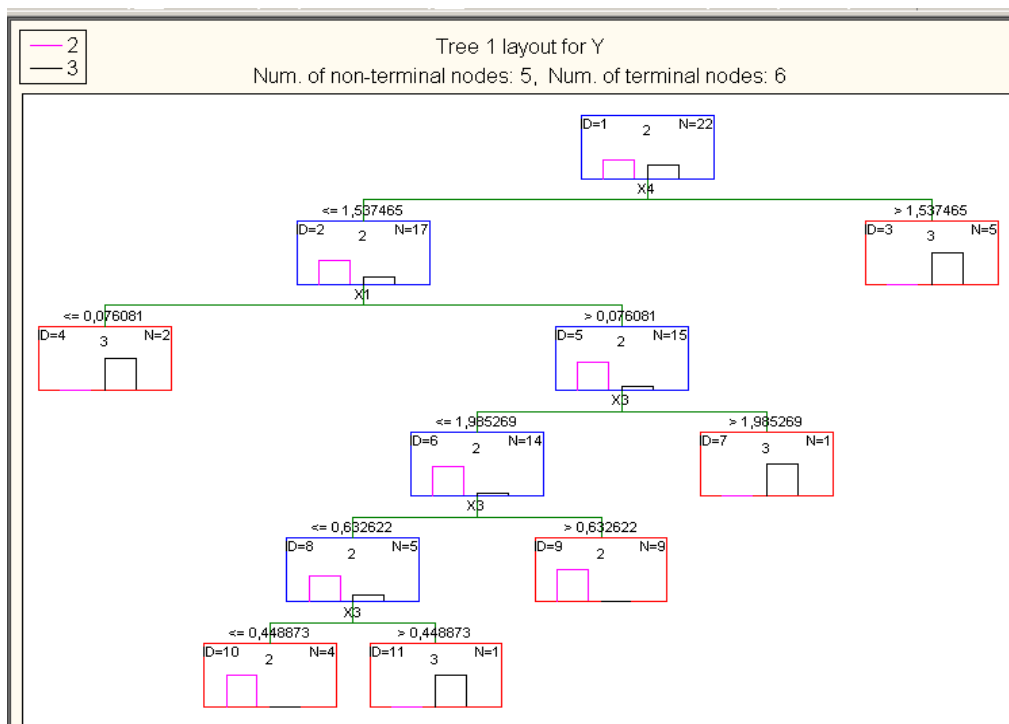


Рис. "Tree Graph"

Як видно з рисунку, при побудові дерева класифікації важливими екзогенними змінними виявилися: коефіцієнт фінансової стійкості (X_1); коефіцієнт оборотності активів (X_3); коефіцієнт швидкої ліквідності (X_4).

Асоціативні правила для кожного з класів, які слугуватимуть для прогнозування типу фінансового стану при певних значеннях коефіцієнтів, що використовуються, можна сформулювати таким чином:

ЯКЩО ($X_4 \leq 1.537465$ | $X_1 > 0.076081$ | $X_3 \leq 1.985269$ | $X_3 > 0.632622$) АБО ($X_4 \leq 1.537465$ | $X_1 > 0.076081$ | $X_3 \leq 0.448873$) TO CLASS_2;

ЯКЩО ($X_4 > 1.537465$) АБО ($X_4 \leq 1.537465$ | $X_1 \leq 0.076081$) АБО ($X_4 \leq 1.537465$ | $X_1 > 0.076081$ | $X_3 > 1.985269$) АБО ($X_4 \leq 1.537465$ | $X_1 > 0.076081$ | $X_3 \leq 0.632622$ | $X_3 > 0.448873$) TO CLASS_3.

Таким чином, побудована модель дозволяє діагностувати і прогнозувати фінансовий стан підприємства, а також підвищити обґрунтованість управлінських рішень щодо його покращення.

Література: 1. Ковалев В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 440 с. 2. Уткин Э. А. Финансовый менеджмент. Учебник для вузов. – М.: Издательство "Зерцало", 1998. – 272 с. 3. Бланк И. А. Финансовый менеджмент: Учебн. курс. – 2-е изд., перераб. и доп. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 656 с. 4. Клебанова Т. С. Эконометрия: Учебн.-мат. пособ. для самост. изуч. дисц. / Т. С. Клебанова, Н. А. Дубровина, Е. В. Раевнева. – Харьков: ИД "ИНЖЭК", 2003. – 132 с.

Студент 4 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

ОРГАНІЗАЦІЯ ЕФЕКТИВНОЇ РЕКЛАМНОЇ КАМПАНІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Метою даної статті є визначення основних заходів, спрямованих на досягнення ефективної рекламної кампанії.

Категорія "ефективність" відображає результативність операції або проекту, обумовлені як відношення отриманого результату до витрат, видатків, що забезпечили його одержання.

Ефективність реклами – це ступінь впливу рекламних коштів на споживачів в інтересах виробника або посередника [1, с. 65].

Питаннями даної теми займалися безліч учених, серед яких Ф. Котлер, Л. Барнетт, Д. Мессер, А. Наймушин, С. Тичин та ін. [2, с. 86].

Реклама – це двигун торгівлі, реалізований шляхом розміщення оплачених матеріалів від імені або з доручення компанії-замовника в засобах масової інформації в незмінному вигляді (рекламні оголошення в пресі; рекламні ролики на ТБ). Насправді ж, у сучасних умовах господарювання, реклама може забезпечити тільки проінформованість і позитивне відношення до товару [3, с. 19].

Реклама є частиною комплексу заходів щодо просування компанії, завдяки якій досягаються головні цілі – зростання обсягу продажів і збільшення прибутку. Говорячи про ефективність реклами, необхідно чітко представляти, яку роль вона виконує на ринку.

Здійснюючи контакти зі споживачем, рекламне повідомлення спочатку формує в людини проінформованість – споживач запам'ятовує марку товару. Потім формується позитивне відношення до товару, тобто споживач сприймає товар як один із кращих у своїй категорії. Наступний етап – перша покупка товару даної марки. На цьому етапі ефективність реклами досить швидко падає, адже на споживача впливає маса додаткових комунікацій, як пов'язаних із самим товаром, так і з його конкурентами: особистий досвід, оформлення місць продажів, упакування й етикетка, статті у пресі й радіопередачі, висловлення друзів та знайомих і багато чого іншого. Починаючи з 90-х років обсяг інформації подвоюється кожні рік-півтора [4, с. 36].

Через велику кількість нової інформації, реклама в загальному інформаційному потоці стає менш помітною, що призводить до зниження її ефективності.

У результаті максимальний ефект, якого можна чекати від реклами, – це формування проінформованості й частково позитивного відношення. Реклама перестала бути двигуном торгівлі в розумінні зростання продажів, коректніше сьогодні говорити про неї як про засіб проінформованості.

Важливою умовою ефективної рекламної кампанії є правильна постановка цілей, що досягаються коштами рекламної комунікації. Коректною метою можна назвати досягнення у результаті рекламної кампанії повного рівня проінформованості й відношення покупців до рекламованого товару, адже споживачі не в змозі розділити вплив на себе різних каналів комунікацій та сприймають їх у комплексі.

На сучасному етапі глобальних процесів у всіх сферах діяльності необхідно враховувати суттєвий вплив реклами на рівень організаційної культури – як виробників, так і споживачів, а також на процес виховання людей.

Керівництво компанії буде впевнене у тому, що проведена або планована рекламна кампанія ефективна, якщо будуть досягнуті планові рівні проінформованості й позитивне відношення покупців, а фінансові витрати на кампанію виправдують досягнуті цілі.

Споживачеві, часом, не завжди зрозуміло, чим один товар відрізняється від іншого, та й, власне, навіщо вони йому взагалі. Одноманітність і традиційність підходів у рекламі ніяк не сприяють підвищенню ступеня проінформованості про конкретний товар, саме це сьогодні можна вважати одним з основних завдань будь-якої рекламної кампанії [3, с. 20].

Настирне прагнення проінформувати маси споживачів може сформувати й негативне відношення до реклами, а також викликати загальну недовіру до того, про що в ній говориться.

Отже, щоб зробити товар відомим, необхідно щоб положення рекламної кампанії містили послідовні і якісні повідомлення про його корисність для споживача, відповідали бажанням і очікуванням цільової аудиторії. Зробити ці послання унікальними для певної категорії споживачів, неможливо без використання креативних підходів, що застосовуються у рамках всієї рекламної кампанії.

Завжди варто пам'ятати, що не можна нескінченно експлуатувати один раз знайдені ефективні креативні рішення, їх треба періодично оновлювати, дотримуючись змін у зовнішньому середо-

вищі, культурі, смаках і перевагах споживачів, і, зрештою, молоді, що у рекламі, безумовно, присутні [4, с. 37].

Можна зробити висновок, що правильно організована рекламна кампанія повинна впливати не на збільшення об'ємів продажу, а на проінформованість споживачів про даний вид товару, що, в свою чергу, приводить до впливу на інші аспекти існування, такі, як культура, етика, мораль, виховання, а також інтереси, сприйняття дійсності та ін.

Література: 1. Фадєєва М. Психологічна ефективність зовнішньої реклами // Маркетинг і реклама. – 2007. – №7 – 8. – С. 65 – 67. 2. Лисиця Н. Фактори ефективної рекламної кампанії підприємства // Вісник. – 2000. – №2(18). – С. 85 – 87. 3. Евдокимов М. Реклама: від двигуна торгівлі до засобу проінформованості // Керування компанією. – 2007. – №5. – С. 19 – 20. 4. Кеворков В. Двигатель торговли или проинформированности о товаре // Moskov business school. – 2008. – С. 36 – 38.

УДК 339.187

Пономаренко М. М.

Студент 4 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ В УМОВАХ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

У сучасних умовах підвищуються вимоги до якості систем управління, а також до їх інформаційного забезпечення. Інноваційні технології значно поліпшують та допомагають знайти найкращий та найлегший спосіб пристосувати інформацію до вимог систем управління. Саме процес функціонування організації пов'язаний з обміном інформацією між нею та елементами. Шляхи обміну інформацією чи комунікації залежать від взаємозв'язків системоутворюючих елементів комунікаційного процесу.

Як відомо, організація – цілісна система, що складається з елементів, які визначають особливості функціонування підприємства як на мікро-, так і на макрорівні. У свою чергу, поняття систем управління було розглянуто різними вченими, і, хоча вони мають один смисл, увага акцентується на різних деталях. Наприклад, класичне визначення Л. Берталанфі [1, с. 146], котрий визначає систему як комплекс взаємодіючих елементів, відрізняється від думки Я. Корнаї [1, с. 146], котрий, на відміну від інших, у визначенні виділяв окремі елементи, від яких залежить функціонування системи у закладених обмеженнях; стимулювання осіб, які приймають рішення, розподіл повноважень та інше, тобто в господарській системі суб'єкт управління набуває конкретні елементарні обриси "організаційного механізму", відносин базисних елементів організації.

Підприємство, в свою чергу, можна розглядати як окремий вид організації у сфері виробництва продукції чи надання послуг. Його природною основою є матеріальний комплекс елементів виробництва, який завдяки відносинам організації набуває властивості цілісності та забезпечує відтворення. Основа систем управління визначається як сукупність потоків інформації, засобів їх забезпечення, каналів зв'язку, напрямків руху, джерел формування, матеріальних і нематеріальних ресурсів системи. Ця характеристика системи управління притаманна всім організаційним структурам управління господарськими суб'єктами, оскільки це визначає стійку організаційну форму, в якій інформація, як форма відображення об'єкта, є вторинним продуктом, об'єктом перевірки й аналізу та вихідною продукцією для прийняття рішень.

Найважливішою складовою технологій процесу управління є характер перетворення інформації. Розрізняють творчий та формальний процеси перетворення інформації. Формальна чи, як її називають, рутинна діяльність поєднана з виконанням робіт з періодичністю відповідно до встановлених правил і форм обліку й звітності. Творча діяльність припускає використання людських можливостей, знань, досвіду й вмінь, завдяки яким з'являється можливість розглядати лише пріоритетні варіанти з усіх необхідних. Ця діяльність можлива, якщо виконавець володіє необхідними якостями, знаннями та здібностями. Значну роль відіграють фінансові та економічні інформаційні служби підприємства, які здійснюють потрібні розрахунки і формують усю економічну інформацію, необхідну для управління і поточного контролю, прогнозного і стратегічного планування обсягів діяльності витрат і результатів. Сукупність складових економічної інформації, необхідної для контролю й управління, що її потребують суб'єкти господарювання, відмінні за обсягами і видами діяльності, можна назвати по-різному – наприклад, як управлінський облік або контролінг, який визначають як систе-



му, що потребує показників з обліку, планування та аналізу за основними об'єктами спостереження (ресурси, процеси, напрямки фінансової діяльності). Забезпечення інформацією здійснюють відповідні відокремлені економічні служби, на великих підприємствах – відокремлені сектори чи фахівці бухгалтерії. Малі та середні підприємства не мають можливості й необхідності здійснювати деталізовані масштабні розрахунки, тож вони організують і здійснюють діяльність на основі поточної облікової та звітної інформації, яку отримують з виробничого обліку і внутрішньогосподарської управлінської звітності.

З метою спрощення роботи систем управління може бути запропонована концепція інформаційного забезпечення прийняття рішень в управлінні підприємствами, яка містить такі положення [2, с. 18]:

1. Функціонування підприємств в умовах формування ринкової економіки України потребує від керівників уміння бачити перспективи, приймати обґрунтовані стратегічні управлінські рішення, які будуть сприяти підвищенню їх конкурентоспроможності. Головною функцією такого інформаційного забезпечення стає узгодження внутрішнього і зовнішнього середовища діяльності підприємства.

2. Інформаційне забезпечення процесу управління підприємством передбачає поширення інформації, тобто забезпечення можливості користувачам інформації вирішувати й обґрунтовувати завдання, які виникають у ході господарської діяльності; організації сприятливих умов для ефективного поширення. Основними напрямками обґрунтування інформаційного забезпечення є використання існуючих баз і банків даних, моделей і методів обґрунтування управлінських рішень і набору організаційних і методичних прийомів, які необхідні для підвищення надійності інформаційного забезпечення.

3. До недоліків інформаційного забезпечення управління діяльністю підприємств, які необхідно усувати, слід віднести: слабку орієнтацію інформації на конкретні управлінські рішення; низьку ефективність використання статистичної звітності, даних відомств, бухгалтерського обліку, спеціальних спостережень; відсутність постійних інформаційних зв'язків між торгівлею і промисловістю, між підприємствами різних форм власності, між рівнями управління; практична відсутність інформаційних центрів і агенств.

4. Для створення ефективної інформаційної системи управління підприємством необхідно усувати основні організаційно-психологічні проблеми інформаційного забезпечення: приховування необхідної інформації під умовою комерційної таємниці; відсутність часу у керівників на те, щоб глибше вникнути в процес одержання інформації; відсутність можливостей і бажання вкладати необхідні фінансові ресурси для упорядкування інформації з метою вирішення проблем, що виникають при ухваленні управлінського рішення; бажання досягти результатів відразу, не визначаючи необхідні витрати часу для збору й оцінки інформації тощо.

5. Підприємства повинні використовувати найбільш досконалі інформаційні продукти, що розвиваються, які здатні до взаємодії з іншими, передбачають ліквідацію проміжних ланцюгів, пропускають можливість глобалізації і конвергенції. Це позитивно впливає на подальший розвиток інформаційної системи підприємства при його розширенні.

Література: 1. Сумин В. А. Система управления: системообразующий базис // Научные труды Донецкого НТУ. Серия: Экономическая. – 2004. – №70. – С. 145 – 55. 2. Білорус Т. В. Інформаційне забезпечення прийняття управлінських рішень в системі кадрового менеджменту // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №4(34). – С. 170 – 175. 3. Макаровський Е. Л. Информационное обеспечение государственного управления / Е. Л. Макаровський, А. В. Соловьев, Е. Г. Кривенец, О. Ю. Иевлева // Сборник статей Украинского института экологических проблем. – 2005. – № 65. – С. 13 – 23.

Синявіна А. В.

УДК 339.564

Студент 5 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

СТРАТЕГІЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Активізація зовнішньоекономічної діяльності в Україні відбивається у зростанні чисельності підприємств-експортерів та щорічному збільшенні експорту у вартісному вираженні. Це, у свою чергу, приводить до необхідності управління експортною діяльністю підприємств (для підвищення її со-

© Синявіна А. В., 2009

ціально-економічної ефективності) та експортним потенціалом зокрема (для забезпечення успішного збуту на зовнішніх ринках у довгостроковій перспективі). Управління експортним потенціалом ґрунтується на формуванні та розробці стратегії його розвитку, тому актуальним є вивчення теоретичних та методичних основ стратегічного управління.

При оцінюванні можливостей підприємства та визначенні факторів формування експортного потенціалу підприємства, виникають труднощі управлінського, інформаційного, методичного характеру. Разом з тим, неправильна та несвоєчасна оцінка експортного потенціалу призводить до обрання неправильної стратегії розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства і втрати конкурентних переваг на зовнішніх ринках. До того ж, на більшості підприємств розробляється лише стратегія розвитку експортної діяльності, що включає певну систему елементів та їх взаємозв'язки, без врахування певного кола можливостей щодо створення додаткових потужностей підприємства.

Вивченням різних аспектів формування експортного потенціалу займалися такі вчені, як С. В. Бестужева [1]; Г. Д. Гордєєв [2] та ін. Багато вчених зосереджувались на такій складовій експортного потенціалу, як виробничий потенціал, серед яких В. Т. Більський [3], В. Н. Авдеєнко та В. О. Котлов [4]. Різноманітні теоретичні та практичні питання аналізу експортного потенціалу, а також факторів його ефективності, були вивчені в працях В. Д. Андріанова, П. М. Медведєва, В. П. Михайловського, М. Е. Сейфуллаєвой та ін. Незважаючи на достатньо високий ступінь розробки даної проблеми, питання стратегічного управління експортним потенціалом підприємства не є повністю висвітленими.

Метою даної статті є вивчення теоретико-методичних засад розвитку експортного потенціалу підприємства, що є в основі довготривалого успіху підприємства на зовнішніх ринках.

Як зазначив А. А. Мазаракі [5, с. 7 – 8], єдиного підходу щодо визначення економічної категорії "експортний потенціал підприємства" не існує. Найбільш повним є два підходи до тлумачення категорії "експортний потенціал підприємства":

- 1) максимальна можливість економіки суб'єкта при певному розвитку виробничих сил виробляти товари та надавати послуги для задоволення внутрішніх потреб і реалізації на зовнішньому ринку;
- 2) спроможність підприємства адаптуватись до процесу функціонування у певному (конкретному) зовнішньому середовищі.

Формування стратегічного управління експортним потенціалом підприємства є процесом, що охоплює низку етапів. Основні етапи стратегічного управління експортним потенціалом підприємства та їх зміст наведено в табл. 1 [6, с. 111 – 112].

Таблиця

Етапи стратегічного управління експортним потенціалом підприємства та їх функціональне призначення

Етапи стратегічного управління експортним потенціалом підприємства	Функціональне призначення етапу
1. Визначення необхідності стратегічного управління експортним потенціалом підприємства	Обґрунтування необхідності використання методичного інструментарію стратегічного управління для забезпечення успішного збуту на зовнішніх ринках у довгостроковій перспективі
2. Стратегічний аналіз і прогностичне забезпечення розробки стратегії розвитку експортного потенціалу	Формування інформаційної бази стратегічного планування і управління; визначення проблем і чинників розвитку експортного потенціалу, перспектив і потенційних загроз з боку навколишнього оточення; виявлення та оцінка впливу найбільш значущих факторів
3. Визначення системи цілей розвитку експортного потенціалу підприємства	Формування пріоритетних напрямів розвитку експортної діяльності та нарощування експортного потенціалу
4. Розробка варіантів стратегії розвитку експортного потенціалу підприємства	Розробка стратегій та визначення критеріїв відбору; аналіз стратегічних альтернатив; вибір стратегії розвитку експортного потенціалу підприємства
5. Реалізація стратегії розвитку експортного потенціалу	Досягнення цілей розвитку експортного потенціалу; забезпечення найбільш ефективного розвитку експортного потенціалу підприємства у довгостроковій перспективі
6. Контроль за виконанням стратегії розвитку експортного потенціалу підприємства	Виявлення недоліків та відхилень у процесі формування та реалізації стратегії
7. Коригування стратегії	Забезпечення безперервного вдосконалення експортної стратегії з урахуванням змін внутрішнього та зовнішнього середовища

Послідовний перехід по етапах стратегічного управління експортним потенціалом підприємства дасть змогу підприємству систематизувати цілі експортної діяльності, розробити можливі варіанти управління експортним потенціалом, визначити найкращий напрям розвитку останнього. Усе це стане підґрунтям успішної експортної діяльності підприємства.



Однак стратегічне управління не є панацеєю і не може дати точну оцінку стану експортного потенціалу у майбутньому та не повинно зводитись тільки до набору правил та процедур. Стратегічне управління приносить найбільші результати, коли є своєрідною філософією управління. Крім того, слід зазначити, що для організації та впровадження стратегічного управління на підприємстві потрібні великі витрати часу та матеріальних ресурсів.

Таким чином, всебічне вивчення категорії "експортний потенціал підприємства", доскональне дослідження теоретичних, методичних та практичних аспектів стратегічного управління його розвитком та проблем формування ефективної експортної стратегії, сприятиме підвищенню соціально-економічної ефективності експортної діяльності та забезпечить формування конкурентних переваг підприємства на зовнішньому ринку у довгостроковій перспективі.

Література: 1. Бестужева С. В. Совершенствование системы управления экспортной деятельностью предприятия // Вісник. – 2001. – №4(20). – С. 47 – 48. 2. Гордеев Г. Д. Внешнеэкономическая деятельность предприятия. Основы / Г. Д. Гордеев, Л. Я. Иванова. – М.: Закон и право, ЮНИТИ, 2000. – 408 с. 3. Більський В. Т. Виробничий потенціал в умовах індустріалізації. – К.: Знання, 2000. – 196 с. 4. Авдеенко В. Н. Производственный потенциал промышленного предприятия / В. Н. Авдеенко, В. А. Котлов. – М.: Экономика, 2000. – 186 с. 5. Управління експортним потенціалом: Монографія / За заг. ред. А. А. Мазаракі. – К.: КНТЕУ, 2007. – 209 с. 6. Кириченко О. А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності. – К.: Знання-Прес, 2002. – 384 с.

Тарабаренко Н. Ю.

УДК 339.944 (477)

Студент 5 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЗБУТОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА – СУБ'ЄКТА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ

Сьогодні в Україні спостерігається економічний розвиток, що характеризується відкритістю економіки щодо зовнішньої торгівлі. Так обсяг зовнішньої торгівлі до ВВП коливається на рівні 54-62%, в останні роки [1].

У сучасних умовах ринку формування збутової політики підприємства – суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності – є невід'ємною частиною успішного підприємства, що залежить від правильних дій з адаптації підприємства до змін зовнішнього середовища.

Однак без правильної організації збуту підприємства – суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності – та адаптації до змін у зовнішньому середовищі неможливий довгостроковий успіх на зовнішніх ринках, що свідчить про вплив на організацію збутової політики – факторів зовнішнього та внутрішнього середовища.

Проблемами організації збутової політики підприємств – суб'єктів ЗЕД займаються такі вчені, як А. В. Ансофф, Л. Ю. Багієв, О. С. Виханський, М. Мак-Дональд, А. К. Мойсеєва, М. М. Олексійова, Ю. М. Осипова, І. Л. Решетнікова [2 – 8]. Але ними не були визначені методики формування збутової політики підприємства – суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД), класифікації факторів зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства – суб'єкта ЗЕД, найбільш прийнятні на ринку України в умовах сучасного розвитку.

Організація збуту продукції на зовнішній ринок здійснюється на основі розробленої збутової політики підприємства – суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності. Здійснення збуту продукції без урахування елементів, з яких складаються канали збуту та факторів зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства – суб'єкта ЗЕД, може призвести до втрати ринків та послаблення конкурентоспроможності підприємства.

Під організацією збуту розуміється як власна система збутових органів фірми, так і не союзні до неї незалежні агенти підприємства, що займаються збутом її товарів. З цього погляду комплекс зовнішніх взаємин може розглядатися як продовження власних збутових органів промислової фірми. Елементи, з яких складаються канали збуту товару-новинки, треба не тільки вибирати, але і керувати їх відносинами з постачальниками і між собою.

© Тарабаренко Н. Ю., 2009

Збутову політику фірми – виробника продукції варто розглядати як цілеспрямовану діяльність, принципи і методи здійснення якої покликані організувати рух потоку товарів до кінцевого споживача. Основним завданням є створення умов для перетворення потреб потенційного покупця в реальний попит на конкретний товар. До таких умов відносяться елементи збутової політики, канали розподілу (збуту, товароруху) разом з функціями, якими вони наділені.

Основними елементами збутової політики є такі:

транспортування продукції – її фізичне переміщення від виробника до споживача;
добробка продукції – підбір, сортування, зборка готового виробу та інше, що підвищує ступінь приступності і готовності продукції до споживання;

збереження продукції – організація створення і підтримка необхідних її запасів;
контакти зі споживачами – дії по фізичної передачі товару, оформленню замовлень, організації платіжно – розрахункових операцій, юридичному оформленню передачі прав власності, інформуванню споживача про товар і фірму, а також збору інформації про ринок.

Незважаючи на те, що головних класифікаційних ознак всього дві (основи організації системи і кількість посередників), відносини між фірмою-виробником, торговими посередниками і кінцевими споживачами можуть здобувати безліч видів і форм [4, с. 308].

Найбільш активна роль у цих відносинах належить фірмі-виробнику, що при виборі системи збуту, в першу чергу, враховує фактор ризику товароруху, а також оцінює витрати на збут і прибуток.

Прямий збут здійснюють, використовуючи належні фірмі виробнику:

регіональні збутові філії, що мають штат кваліфікованих фахівців, що знають місцевий ринок, конкурентів, здатних запропонувати відповідні запитами споживачів умови продажу товарів і сервіс;

збутові контори чи служби без створення товарних запасів з виконанням функцій з висновку угод "під замовлення", вивчення ринку підтримки контактів зі споживачами;

спеціальних агентств, що мають чи не мають право на укладання угод, у функціональні обов'язки яких, крім інших, входить демонстрація товару клієнту;

роздрібну мережу (кіоски, магазини, салони та ін.).

У випадку, коли система передбачає участь у збуті торгових посередників і відмінності між виробником і кінцевим споживачем опосередковані, такий їх зв'язок зветься непрямим.

При організації непрямого каналу збуту виникає потреба у визначенні його довжини і ширини [9, с. 313]:

довжина каналу – це кількість рівнів каналу, тобто однофункціональних посередників;

ширина каналу – кількість посередників, що умовно знаходяться на одному рівні.

За кількістю посередників на кожному рівні каналів збут може носити характер інтенсивного, селективного чи виняткового.

Вибір каналу збуту і вся наступна організація розподілу продукту залежать від впливу як внутрішніх, так і зовнішніх факторів середовища фірми-виробника:

особливості товару;

цілі і стратегія фірми;

виробничі ресурси фірми;

споживачі;

конкуренти;

посередники;

макросередовище.

Фактори 1, 2, 3 відносяться до внутрішнього середовища фірми. Їх особливість – повна контрольованість, тобто наявність у фірми реальної можливості керувати ними. Для оцінки ступеня впливу характеристик товару на вибір каналу збуту, варто взяти до уваги його місце в класифікації видів товарів з призначення і споживчим звичкам. У представленій класифікації кожному виду товару відповідає сукупність специфічних вимог зі способів і термінів збереження, умов транспортування, можливостей особливих умов продажу. Крім того, враховується ступінь ув'язування конкретного товару з послугами чи іншими супутніми товарами, а також кількість варіантів товару, пропонованого виробником. Зазначені характеристики необхідні для орієнтації збутової політики (спрямованість на цільового чи масового споживача).

Фактори 4, 5, 6, 7 діють на фірму ззовні. Їх особливість – відносна чи абсолютна некерованість. Однак при формуванні збутової політики вони повинні тим чи іншим способом враховуватися і, по можливості, регулюватися [10, с. 214].

Особливістю факторів макросфери – макрополітичних умов (рівень інформації, банківська ставка, безробіття, стан платіжного балансу країни та інше), соціально-культурних особливостей, демографічної ситуації, стан політико-правової сфери, екології є рівний ступінь їх впливу на всіх учасників обмінних операцій і конкурентів. Змінити дію цих факторів практично неможливо. Разом з тим у кращому положенні виявляється та фірма, що може точніше, ніж інші, прогнозувати їх рух і оцінювати наслідки впливу на ринкову ситуацію (точніше відреагувати зміною стратегії і збутової політики).

Усякі зміни збутової політики визначають істотні структурні перебудовування у вже налагодженому каналі збуту. Для того, щоб цей процес проходив більш організовано і, по можливості, з меншими витратами, такі зміни повинні відповідати таким етапам формування збутової політики.

Перший етап – визначення цілей збуту. Залежно від системних цілей діяльності фірми на конкретному ринку цілями збуту можуть бути: обсяг збуту, дохід чи прибуток, час збуту, використання ресурсів, ступінь охоплення ринку, ступінь контролю за товарорухом та ін.



На другому етапі обирається стратегія збуту. Насамперед приймається рішення про вибір принципу побудови непрямих каналів – з використанням "проштовхування" чи "втягування", на практиці зазначені принципи часто доповнюють один одного.

Третій етап – добір посередників і учасників збутової системи. З цією метою встановлюється перелік конкретних вимог до них, що випливають із загальної концепції збуту. Вимоги можуть бути зв'язані з ринковими можливостями посередників (охоплення ринку), здатністю маневрувати, рівнем професіоналізму працівників, можливостями демонстрації продукції, надання послуг споживачам і т. д.

На четвертому етапі здійснюється пошук шляхів здійснення успішного співробітництва між учасниками кожного каналу розподілу. Сама по собі можливість співробітництва уже впливає зі спільності інтересів з реалізації конкретного товару. Однак, щоб вона могла бути реалізована практично і з максимальним прибутком для всіх сторін, застосовують методи, що стимулюють співробітництво.

П'ятий етап – розробка технології контролю збутової діяльності в цілому, за кожним каналом розподілу й окремих посередників. Параметрами, що контрастуються, тут можуть бути досягнутий обсяг збуту, що склався, рівень витрат на збут і рентабельності продажів, якість роботи зі споживачами, оперативність у рішенні проблем збуту, відносини співробітництва, завойований у споживача імідж та ін. [7, с. 117].

У статті була розкрита проблема особливостей формування збутової політики підприємства – суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності України, бо ця тема актуальна у зв'язку з тим, що в сучасних умовах ринку формування збутової політики підприємства – суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності, є невід'ємною частиною успішного підприємства, та запропоновані найбільш прийнятні методики формування збутової політики підприємства – суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності – та класифікації факторів зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства – суб'єкта ЗЕД, найбільш прийнятні на ринку України в умовах сучасного розвитку.

Література: 1. Офіційний сайт державного комітету статистики України. – www.ukrstat.gov.ua. 2. Ансофф И. Стратегическое управление: Монография / Сокр. пер. с англ. – М.: Экономика, 1989. – 520 с. 3. Алексеева М. М. Планирование деятельности фирмы. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 248 с. 4. Багиев Л. Ю. Маркетинг: Учебник для вузов. – СПб.: Изд. СПбГУЭиФ, 1999. – 936 с. 5. Виханский А. С. Стратегическое управление. – М.: Гардарина, 1999. – 296 с. 6. Мак-Дональд М. Стратегическое планирование маркетинга. – СПб.: ПитерКом, 2000. – 320 с. 7. Осипова Ю. М. Основы підприємницької справи. / Ю. М. Осипова, Е. Е. Смирнова. – М.: Изд. БЕК, 1999. – 148 с. 8. Решетникова И. Л. Стратегия маркетинга: особенности формирования на отечественных предприятиях: Монография. – Луганск: Изд. Восточноукраинского гос. университета, 2000. – 345 с. 9. Моисеева А. К. Современное предприятие, конкурентоспособность, маркетинг, обновление / А. К. Моисеева, Ю. П. Аниськин. – М.: Внешторгиздат, 1998. – 453 с. 10. Гермогенова Л. Ю. Эффективная реклама в России. Практика рекомендации. – М.: Изд. "Рус Партнер Лтд", 1997. – 252 с.

Оболенская А. В.

УДК 659.113

Студент 5 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

УПРАВЛЕНИЕ РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОСНОВА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЕГО КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НА ВНЕШНЕМ РЫНКЕ

Рекламная деятельность, как правило, оказывает определенное влияние на процесс реализации на практике новых методов управления. Всё более обоснованной становится переориентация экономики с технократической и статистической модели развития на динамическую. Вместе с тем, для современного общества характерны мотивы радикального реформирования экономической жизни, выработка теоретических, практических и научных исследований в области экономики.

Анализ работ, посвященных проблемам управления рекламной деятельностью [1 – 6] позволяет сделать вывод о значимости всех составляющих маркетингового микса. Тем не менее,

© Оболенская А. В., 2009



внимание ученых привлекает характер, структура и перспективы развития политики продвижения, выбор форм маркетинговой коммуникации и степень их популярности у потребителя.

Предприятия, функционируя в рыночных условиях, вынуждены разрабатывать собственные стратегии управления рекламной деятельностью, с целью повышения конкурентоспособности на внешних рынках. В данной статье автор использует определение рекламной деятельности предприятия К. А. Аксеновой: "Рекламная деятельность – организация и управление процессом планирования, создания, производства, доведения рекламных сообщений до целевой аудитории и контроль эффективности рекламных мероприятий" [1]. Однако, ещё не накоплен достаточный опыт такого управления. Приходится констатировать, что сложности, с которыми сталкиваются предприятия при управлении рекламной деятельностью, убедительно показывают необходимость рассмотрения новых методов управления, которые, скорее всего, связаны с инновациями в политике продвижения, что и обуславливает актуальность данной статьи.

Целью данной статьи является выявление наиболее популярных методов управления рекламной деятельностью для обеспечения конкурентоспособности предприятия на внешнем рынке.

Для достижения поставленной цели ставятся следующие задачи:

определить наиболее популярные методы управления рекламной деятельностью предприятия;

выявить возможные пути повышения использования современных методов управления рекламной деятельностью.

Известно, что появление управления как области научных исследований стало ответом на потребности бизнеса, частично попыткой воспользоваться преимуществами научно-технического процесса, а также – достижением небольшой группы исследователей, стремившихся найти самые популярные способы выполнения работ с целью обеспечения конкурентоспособности предприятия. Развитие управления как научной дисциплины представляло собой применение последовательных методов в маркетинговой деятельности. При этом успехи в теории управления всегда зависели от успехов в других, связанных с управлением областях: социологии, инженерных науках, психологии, экономики, маркетинге и т. д. Наиболее известные методы, которые способствовали развитию теории и практики управления представлены в таблице.

Таблица

Эволюция методов управления [2]

Методы	1885	1920	1930	1940	1950	1960	1990	2005	2008
Административный метод	←—————→								
Процессный метод	←—————→								
Системный метод	←—————→								
Ситуационный метод	←—————→								

Административный метод вытесняется такими, как: системный, ситуационный и процессный (проблемно-ориентированный), концентрируясь на том, что пригодность различных методов управления определяется ситуацией, формируемой обилием факторов как в самой организации, так и в окружающей среде. Следовательно, системный и процессный методы не являются в принципе взаимоисключающими, а дополняют друг друга при решении проблемы управления рекламной деятельностью.

Считается, что популярным для управления рекламной деятельностью является системный метод [3]. В рамках использования системного метода рекламная деятельность рассматривается как одна из функциональных подсистем маркетинга. Маркетинг, в свою очередь, является одной из составляющих более крупной системы – общей системы функционирования предприятия в целом. В связи с этим управление рекламной деятельностью необходимо понимать как неотъемлемый элемент системы управления маркетингом.

Согласно мнению других ученых, управление рекламной деятельностью можно рассматривать как процесс взаимодействия (процессный метод) основных участников рекламной деятельности [3]. Субъектами управления рекламой (то есть участниками, принимающими управленческие решения в данной сфере) являются высшее руководство предприятия. В качестве объектов управления (то есть тех, на кого направлено управленческие решения с целью достижения определённого результата) можно рассматривать потенциальных потребителей.

Самым популярным методом управления рекламной деятельностью является ситуационный метод, так как более всего соответствует конкретной ситуации. При использовании ситуационного метода для повышения конкурентоспособности предприятия на основе рекламной деятельности необходимо улучшать качество принимаемых решений с учетом трёх отличительных особенностей управления:

- использования научного подхода;
- системной ориентации предприятия;
- использования моделей управления рекламной деятельностью.

Обращает на себя внимание, что наиболее значительной особенностью для управления рекламной деятельностью является выбор удачной модели управления рекламной деятельностью.



Создание таких моделей, позволяет принимать объективные решения в ситуациях, слишком сложных для простой причинно-следственной оценки альтернатив деятельности предприятия. Целью разработки таких моделей является разрешение неожиданных проблем, например: появление дополнительных конкурентов на внешнем рынке, некорректная ценовая политика, разочарование потребителей в качестве продукции, и существенное обоснование процесса принятия решения в рекламной деятельности путём концентрации внимания исследователей на более важных аспектах проблемы.

Несмотря на свою чрезвычайно полезность, модели управления рекламной деятельностью "слабо используются на практике" [2]. Общей проблемой управления рекламной деятельностью предприятия является недостаточность предпосылок, информационные ограничения, некорректное использование результатов исследования и чрезмерные расходы, недостаток знаний, сопротивление переменам. Большинство существующих моделей управления рекламной деятельностью сами по себе настолько сложны, что не всякий менеджер-маркетолог способен воспользоваться ими самостоятельно.

Для управления рекламной деятельностью уже недостаточно исключительно только практического опыта. Отсутствие представления о модели управления рекламной деятельностью приводит к принятию необдуманных решений, из-за чего снижается конкурентоспособность предприятия. И, как следствие, результат – рекламная деятельность оказывается непопулярной и неуспешной. В конечном счете, это влечет за собой потери ресурсов (финансовых, временных, трудовых), упущение выгодных позиций на внешнем рынке и увеличение риска деятельности предприятия, его конкурентоспособности. К тому же нельзя исключать целый ряд трудностей маркетинговой деятельности на зарубежном рынке:

юридические, связанные с невозможностью получения информации;
политические, ставящие барьеры для организации исследования в зарубежной стране;
психологические, как следствие неприятия иностранного продукта потребителем.

В заключение следует отметить, проанализировав пути решения обостряющейся проблемы управления рекламной деятельностью с целью повышения конкурентоспособности предприятия через применение современных научных методов, наиболее выгодно использовать ситуационный метод управления рекламной деятельностью предприятия. Полученные в ходе анализа выводы могут быть использованы в качестве организационно-методических и практических рекомендаций для улучшения конкурентоспособности предприятия.

В статье получил дальнейшее развитие анализ методов управления рекламной деятельностью предприятия и перспективы их использования в управлении рекламной деятельностью с целью обеспечения конкурентоспособности предприятия на внешнем рынке.

Литература: 1. Аксенова К. А. Реклама и рекламная деятельность. – М.: Приор-издат., 2005. – 105 с. 2. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; [Пер. с англ. – М.: Дело, 2000. – 800 с. 3. Джозль Дж. Дэвис. Исследования в рекламной деятельности. Теория и практика – М.: Вильямс, 2005. – 864 с. 4. Лебедев-Любимов Л. Н., Психология рекламы. – СПб.: Питер, 2002. – 368 с. 5. Эванс Джозель Р. Маркетинг. – М.: Экономика, 1993. – 335 с. 6. Серёгина Т. К. Реклама в бизнесе / Т. К. Серёгина, Л. М. Титкова. – М.: Инф.-внедр. центр "Маркетинг", 2005. – 402 с.

Крамарец Д. В.

УДК 327.7(477)

Студент 4 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

УКРАИНА И ЕС

Актуальность данной темы заключается в том, что наша страна уже на протяжении нескольких лет подает заявки на вступление в ЕС. То есть Украинское правительство заинтересовано в евроинтеграции нашей страны. Ее ближайшее будущее очень тесно связано с Европой, тем более что даже если Украина не станет членом ЕС в 2012 году, ей придется работать и строить свою торговую политику с членами ЕС (соседи Украины уже являются таковыми), если Украина не хочет оказаться "за бортом" мировой торговли.

Целью данной статьи является выявление положительных и отрицательных последствий вступления Украины в Европейский Союз, а также поиск других благоприятных путей развития

© Крамарец Д. В., 2009



торговых отношений со странами СНГ. Объектом исследования данной работы является отношение Украины с ЕС и странами СНГ, а также место Украины в европейско-украинских отношениях.

Украина уже давно хочет стать членом Европейского Союза, однако пока это стремление нельзя назвать национальной идеей и желанием всего общества. С частыми сменами власти в нашей стране все население Украины уже получило достаточно много противоречивой информации о том, как сложится наша жизнь после вступления Украины в ЕС. Существует много противоречивых мнений – "вступить" или не "вступить" в ЕС, но все же необходимо проанализировать положительные и отрицательные последствия возможного вступления Украины в Европейский Союз, а также задуматься о том, будет ли сотрудничество со странами СНГ более выгодным для нашей страны в будущем.

Сейчас многие ученые-экономисты считают, что Украина, относительно бедная страна с населением в почти 47 млн чел., создаст для Евросоюза большие проблемы как экономическое, так и социального характера. Вот почему ЕС всячески оттягивает решение вопроса о принятии Украины и разрабатывает механизмы, которые ограничат ее права и притязания. Так, например, произошло с Болгарией и Румынией, которые хоть и получили членство в ЕС, но не получили для своих граждан права на трудоустройство в остальных странах Евросоюза (Британия и Ирландия) [1]. Чем же привлекательна Украина для ЕС? Многие считают, что ЕС будет рассматривать Украину "сырьевым" придатком, который должен снабжать предприятия центра сырьем, служить территорией для вывода тяжелых и грязных производств, а так же дополнительным рынком сбыта [2]. Возможно, такую роль и приобрела бы Украина, вступив в ЕС раньше. Однако, уже сейчас, имея реальную возможность вступить во ВТО, улучшив тем самым не только экономическую, но и социальную ситуацию в стране, Украина вскоре сможет стать для Евросоюза не просто периферийным звеном, а полноправным членом и партнером. Членство во ВТО вознесет Украину на новый уровень ее развития, и если правительство сможет правильно распределить полученные прибыли от торговых операций, тогда можно будет говорить о более успешной Евроинтеграции Украины в ЕС [3].

Возможно, в ближайшие десять лет Украина должна так же не отказываться, а наоборот еще более тесно сотрудничать с СНГ, что все равно постепенно сблизит Украину с ЕС. Разумнее всего – соблюдать нейтралитет, какая-либо односторонняя направленность будет мешать свободе выбора выгодных экономических путей и быстрому подъему экономики.

Для Украины Европа привлекательна высоким уровнем экономического и научно-технического развития, высоким спросом (что является базой для конкурентоспособности) и платежеспособностью рынков сбыта. Однако чтобы наши украинские товары были конкурентоспособны на мировом рынке, необходимо повысить их качество и снизить цены. Необходимо сразу определить, какие товары и услуги Украина может продавать Европе [4]. В 2006 году в товарной структуре украинского экспорта преобладали такие виды товаров [4]:

- черные металлы и изделия из них – 28,8%;
- продукция, обуславливающая развитие экономики – 27,1%;
- машины, механизмы, транспортные средства – 8,3%;
- промышленные изделия – 9,1%;
- продовольственные товары и сырье – 9,7%.

Любопытно, что экспорт украинских товаров в СНГ имеет несколько другую структуру [4]:

- черные металлы и изделия из них – 27,3%;
- продукция, обуславливающая развитие экономики – 42,3%;
- машины, механизмы, транспортные средства – 27,5%;
- промышленные изделия – 2,5%;
- продовольственные товары и сырье – 12,3%.

На сегодняшний день Украина экспортирует в ЕС сырье и полуфабрикаты, а исходя из данных таблицы, экспорт в Россию и СНГ для нее более выгоден. В странах ЕС для товаров украинского производства нет масштабных рынков, на которых Украина смогла бы занять лидирующие позиции. Однако, поддерживая хорошие отношения с СНГ и Россией можно улучшить качество и повысить конкурентоспособность нашей продукции, тогда, возможно, ситуация изменится.

Из стран ЕС прогрессирует импорт. Но, чтобы получить необходимую структуру импорта, ее следует стимулировать путем освобождения от таможенных сборов, сокращения ввозной пошлины, то есть необходимо снижать уровень таможенной защиты. Сейчас мы имеем негативное сальдо внешней торговли, что невыгодно для украинских производителей. Однако если снять таможенную защиту в общем рынке ЕС – мы уничтожим сельское хозяйство. У Украины достаточно низкие расходы на поддержку сельского хозяйства, которые составляют всего 0,5% ВВП, в то время как в странах ЕС – 1,7% к ВВП (данные за 2000 г.) [4].

Экономика Украины очень энергоемка, а собственных промышленно освоенных запасов энергоресурсов у нас мало. Наименее затратным источником поставок нефти и газа остается Россия и среднеазиатские страны СНГ. Все попытки найти другие, альтернативные каналы поставок оказались безрезультатными (из-за геоэкономического положения Украины). Так же российским компаниям почти полностью принадлежит украинская нефтепереработка. То есть необходимо развивать и поддерживать с Россией экономические отношения. На данном этапе Россия может пытаться диктовать нам какие-то свои условия, однако, если Украина вступит в ВТО раньше России, у



нас появится дополнительная возможность изменить положение, которое занимает Россия в экономике Украины, то есть можно будет использовать Россию и другие среднеазиатские страны как рынки сбыта нашей продукции [5].

Украина нужна ЕС как связующая страна между Европой и Азией, тем более что по территории Украины проходит множество транспортных путей, то есть Украина сейчас может получать доходы от транзита российских топливных ресурсов, а в перспективе – грузов между Европой и Азией. Без России Украина теряет свой транзитный потенциал, что может изменить отношение ЕС к нашему государству. Так же с присоединением к ЕС Болгарии и Румынии ЕС получил выход к Черному морю, что снизило значимость Украины как транзитного государства, следствием чего явилось сокращение доходов нашей страны от экспорта услуг [1].

Для Украины важно не только получение доходов, но и повышение уровня экономического развития. В производство товаров и услуг должна быть вовлечена высококвалифицированная рабочая сила, то есть появляются новые возможности для увеличения научно-технического потенциала, переквалификации рабочих и повышения заработной платы. Пока с Европой у нашего государства нет больших научно-технических проектов, не считая использования украинских ракетополетчиков, однако у нас много отраслей, которые являются привлекательными для иностранных инвесторов, такие, как машиностроение, строительство и недвижимость, туризм, масс-медиа, энергетика, связь, торговля. Вложение средств в эти отрасли будет способствовать как получению больших прибылей и опыта работы с иностранными инвесторами, повышению конкурентоспособности продукции в краткосрочном периоде, так и возможному изменению структуры торгового баланса нашей страны в долгосрочной перспективе.

Таким образом, Украина заинтересована во вступлении в ЕС не меньше, чем в поддержании дружественных связей с Россией и другими среднеазиатскими странами, так как во многом интерес ЕС к нашему государству зависит от этих отношений. Однако, Россия не должна иметь такого огромного влияния, как она имеет сейчас на экономику Украины. Эта ситуация может измениться лишь при вступлении Украины во ВТО. К вступлению в Евросоюз Украина пока еще не готова. Чтобы не стать для ЕС рынком сбыта некачественной продукции, Украина должна повышать конкурентоспособность отраслей и инвестиционную привлекательность, что даст возможность выйти на новый уровень экономического развития, а также увеличить личный доход населения и заработную плату, что повысит конкурентоспособность украинцев на международном рынке труда.

Литература: 1. Яблоновская Т. Неиспользованный потенциал близости // Эксперт. – 2007. – №8. – С. 46 – 48. 2. Яблоновская Т. Прежде всего энергоинтеграция // Эксперт. – 2007. – №10. – С. 6. 3. Яблонская Т. В шаге от ВТО / Т. Яблонская, Н. Задерей // Эксперт. – 2007. – №4. – С. 42 – 46. 4. Найдёнов В. К европейскому государству или европейской провинции? / В. Найдёнов, М. Найдёнова // СМИ об Украине. – 2007. – С. 7 – 10. 5. Волошин О. Конкуренция, но не вражда // Эксперт. – 2006. – №47. – С. 16 – 23.

Калган А. С.

УДК 339.187

Студент 5 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

КРИТЕРІЇ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ТА ПІДХОДИ ДО ЇХ ВИБОРУ

Протягом багатьох років у нашій країні в умовах високої монополізації виробництва та торгових представників регулятором виробництва продукції був не реальний попит, а виробництво й адміністративно-командний механізм розподілу, що регулювали споживання, формували потреби і випуск показників.

У цих умовах проблема конкурентоспроможності підприємства і продукції у виробників практично не поставала, а якщо і виникала, то зважувалася лише відносно тієї продукції, що підлягала реалізації на зовнішньому ринку.

© Калган А. С., 2009



З розвитком ринкового механізму ця проблема в нашій країні, природно, різко загострилася, і її вирішення жадало від усіх суб'єктів ринку активного пошуку шляхів і методів підвищення конкурентоспроможності вироблених і спожитих товарів. У зв'язку з цим у сучасній економіці головним напрямком фінансово-економічної і виробничо-збутової стратегії кожного торговельного підприємства стає підвищення конкурентоспроможності для закріплення його позицій на ринку з метою одержання максимального прибутку.

Товар – головний об'єкт на ринку. Будь-який товар має вартість і споживчу вартість (або цінність), володіє певною якістю, технічним рівнем і надійністю, що задається споживачами, корисністю, показниками ефективності у виробництві і споживанні, іншими вельми важливими характеристиками.

Конкурентоспроможність товару – це такий рівень його економічних, технічних і експлуатаційних параметрів, який дозволяє витримати суперництво (конкуренцію) з іншими аналогічними товарами на ринку [1, с. 238]. Крім того, конкурентоспроможність – порівняльна характеристика товару, що містить комплексну оцінку всієї сукупності виробничих, комерційних, організаційних і економічних показників відносно виявлених вимог ринку або властивостей іншого товару. Вона визначається сукупністю споживацьких властивостей даного товару-конкурента за ступенем відповідності суспільним потребам з урахуванням витрат на їх задоволення, цін, умов поставки і експлуатації у процесі продуктивного і (або) особистого споживання.

Конкурентоспроможність товару – поняття відносне, її можна прогнозувати у процесі розробки зразків, проте реальна конкурентоспроможність оцінюється тільки на ринку при зіставленні як з характеристиками, так і з умовами продажу і сервісу аналогічних товарів-конкурентів. За своєю сутністю товар (робота, послуги) є єдиним засобом отримання прибутку і тим самим основним знаряддям конкурентної боротьби, її матеріальною основою. Скрізь, де розгортається суперництво за підвищення якості продукції і максимізацію прибутку, зниження витрат виробництва, важливе значення придбаває комплексна оцінка конкурентоспроможності товару. До основних чинників цієї оцінки слід віднести: економічний потенціал і темпи зростання економіки; рівень розвитку науки і техніки; участь в міжнародному розподілі праці; динамічність і місткість внутрішнього ринку; соціально-економічну і внутрішньополітичну ситуацію; гнучкість фінансової системи; державне регулювання економіки; забезпеченість трудовими і матеріальними ресурсами і рівень кваліфікації трудових ресурсів.

Оцінка конкурентоспроможності продукції необхідна для обґрунтування прийнятих рішень при: комплексному вивченні ринку; оцінці перспектив продажу конкретних вітчизняних товарів для внутрішнього і зовнішнього ринків; оцінці перспектив закупівлі конкретних імпортних і вітчизняних зразків товарів; встановленні і коригуванні цін нових товарів вітчизняного виробництва, експортних та імпортних товарів; коригуванні цін при надходженні нової партії відомого товару; контролі якості експортних товарів; знятті товарів з експорту або їх модернізації; припиненні закупівлі імпортних товарів; підготовці інформації для реклами нових товарів вітчизняного виробництва, імпортних товарів, товарів для експорту; формуванні товаровиробниками політики в області якості і конкурентоспроможності; позиціонуванні продукції.

Конкурентоспроможність об'єкта визначається стосовно конкретного ринку, або до конкретної групи споживачів, формованої за відповідними ознаками стратегічної сегментації ринку. Якщо не зазначений ринок, на якому конкурентоспроможний об'єкт, це означає, що даний об'єкт у конкретний час є кращим світовим зразком. В умовах ринкових відносин конкурентоспроможність характеризує ступінь розвитку суспільства. Чим вище конкурентоспроможність країни, тим вище життєвий рівень у цій країні.

Оцінка конкурентоспроможності продукції західними науковцями здійснюється з урахуванням таких критеріїв [2]:

1) ступінь новизни товару; якість його виготовлення; наявність матеріальної бази для поширення інформації про товар, можливість стимулювання збуту, включаючи рекламу; можливості пристосування товару до вимог конкретного ринку; фінансові умови; динамізм збуту і здатність швидко реагувати на успіхи ринку – підхід експертів Паризької торгово-промислової палати;

2) цінні показники (продукція вважається конкурентоспроможною, якщо її продажна ціна, дизайн і якість не поступаються аналогам, представленим на ринку); порівняльна вартість (порівняльна вартість одиниці праці в обробній промисловості порівнюваних країн, підрхована в одній валюті); порівняльна прибутковість (чим вищі прибутки має компанія від своїх експортних операцій, тим вищим є рівень конкурентоспроможності її продукції, тобто показником є норма прибутку компанії) – підхід англійських економістів.

Однак найбільш точні результати можуть бути досягнуті при поєднанні обох вказаних підходів, з урахуванням особливостей самої продукції на ринку, на якому здійснюється її продаж.

Література: 1. Емельянов С. Международная конкурентоспособность производителей: факторы, определяющие положение на рынках и конкурентные преимущества // Маркетинг в России и за рубежом. – 2002. – №1. – С. 107 – 116. 2. Тер-Григорьянец Р. Г. Методические подходы к оценке конкурентоспособности продукции и предприятия // Вестник СевКавГТУ. Серия "Экономика". – 2003. – №1. – С. 12 – 15. 3. Портер М. Э. Конкуренция. – М.: ИД "Вильямс", 2001. – 496 с.

Студент 3 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ

Сегодня во всем мире происходит существенное изменение отношения к главной производительной силе общества – человеку. Его роль в процессе экономического развития неуклонно возрастает. Это в полной мере относится и к нашей стране, ведь Украина уже более десятилетия переживает период социальных перемен. Подобные изменения затрагивают не только политические, экономические и социальные структуры общества, но и неизбежно оказывают воздействие на сознание людей. Происходят трансформации в ценностной и мотивационной структурах, то есть в понимании людьми того, ради чего им стоит жить и действовать, на какие идеалы опираться. С переходом Украины к рыночной экономике стало очевидно, что ее законы предполагают наличие у людей совершенно иных мотивов и ценностей, чем ранее. В связи с этим возрастает важность изучения украинскими руководителями зарубежного опыта, накопленного за долгое время существования в условиях рынка, в области управления персоналом, теорий мотивации, конкретных методов и принципов стимулирования работников, активизации их деятельности и повышения эффективности труда.

Сегодня в условиях быстроменяющейся деловой среды менеджерам многих крупных компаний просто необходимо хотя бы время от времени повышать мотивацию и моральный дух своих сотрудников. Причем зачастую для этого вовсе не требуется значительных материальных затрат или чрезмерных усилий; к высокой мотивации ведут поощрения и награды, большая часть которых может быть и вовсе нематериальными [1, с. 16].

Теории мотивации разрабатывали такие классики менеджмента, как Д. МакКлелланд, А. Маслоу, Ф. Герцберг (представители содержательных теорий мотивации, основывающихся на определении внутренних побуждений, называемых потребностями, заставляющих людей действовать так или иначе), а также Э. Лоулер и Л. Потер (представители процессуальных теорий мотивации, базирующихся на том, как ведут себя люди с учетом их восприятия и познания). В конце 70-х – начале 80-х годов прошлого века много внимания уделялось анализу системы человеческих отношений на предприятии, что нашло отражение в таких компаниях, как "Дженерал Моторс", IBM, в работе японских "кружков качества" и т. д. Во второй половине 80-х – начале 90-х годов внимание сосредоточилось на обсуждении концепции ESOP (Employee Stock Ownership Plan), применяемой в США.

Долгое время в Украине не было острой потребности в применении специальных систем мотивации работников на предприятиях. Большая часть населения страны находилась за чертой бедности, многие люди ходили на работу чтобы обеспечить пропитание и кров себе и своей семье и, соответственно, прежде всего руководствовались первичными (физиологическими) потребностями. Однако, одновременно с процессами относительной стабилизации в экономике Украины произошел существенный перелом в формировании на предприятии эффективной системы мотивации. Государственные, частные, корпоративные предприятия на практике почувствовали, что развитие и успех рыночных отношений невозможны без интеграции в "глобальные лихорадочные усилия" [2, с. 12] по поиску новых современных форм мотивации и стимулирования труда. В то же время во многих странах Западной Европы и в США мотивационные аспекты управления персоналом компаний и фирм приобрели большое значение, и эти методы и опыт мотивации могут быть с успехом перенесены на украинскую почву.

Проблемы мотивации являются сегодня предметом рассмотрения многих отечественных ученых, среди которых следует выделить Д. Богиню, И. Мелецкого, К. Нечипорука и др.

В общем смысле мотивация – это совокупность движущих сил, побуждающих человека к выполнению определенных действий; в зависимости от поведения человека – это процесс сознательного выбора им того или иного типа действий, определяемых комплексным воздействием внешних и внутренних факторов; в управлении – это функция руководства, которая состоит в формировании у работников стимулов к труду, а также в долговременном воздействии на работника в целях изменения по заданным параметрам структуры его ценностных ориентаций и интересов, формирования соответствующего мотивационного ядра и развития на этой основе высокого трудового потенциала. Функция мотивации является одной из основных функций управления и заключается в побуждении персонала к эффективной добросовестной деятельности для достижения целей организации, наряду с планированием, организацией, контролем и оценкой принятия решения [3, с. 67 – 68].



Готовность и желание человека работать являются одними из ключевых факторов успеха функционирования организации. Работающий человек не машина, его невозможно "включить", когда требуется его работа, и "выключить", когда необходимость в его труде отпадает. "Доперестроечная" система ведения хозяйства и практика принудительного лагерного труда показали, что от человека не добиться многого вопреки его воле и желаниям. Путь к эффективному управлению персоналом, к активизации его деятельности и повышению ее эффективности лежит через понимание мотивов людей. Если хорошо осознавать, что движет человеком, что побуждает его к действиям, можно, в отличие от принуждения, требующего постоянного контроля, построить управление персоналом фирмы таким образом, что работники будут сами активно стремиться выполнить свою работу наилучшим образом и наиболее результативно с точки зрения достижения организацией своих целей.

Не вызывает сомнения тот факт, что правильно построенная система мотивации значительно повышает производительность труда: высокомотивированный сотрудник лучше работает, а организации, чьи сотрудники хорошо работают, в целом показывают лучшие результаты. Очевидно, что изменение отношения работников к труду повышает и прибыльность компании.

Анализ отечественной и зарубежной литературы позволили автору сформулировать следующие основные рекомендации по формированию на предприятии эффективной системы мотивации.

Во-первых, руководителю следует признать, что подчиненные могут быть мотивированы чем-то, напрямую не связанным с их работой. Динамичные сотрудники, обладающие значительным потенциалом роста, как правило, увлечены спортом, хобби или другим делом, не имеющим отношения к работе. Эти внешние интересы не должны вступать в противоречие с работой. Необходимо использовать стремление сотрудников добиваться высоких результатов в той области, которой они увлечены, чтобы стимулировать их рост и мотивацию на рабочем месте.

Во-вторых, нужно научить подчиненных измерять степень успешности проделанной работы. Сотрудники, которые постоянно следят за своей деятельностью, способны замечать и документировать рост собственного профессионализма. Они создают для себя таблицы оценок и лучше самого руководителя отмечают свои победы и поражения.

В-третьих, руководителю следует стараться узнать, чего действительно хотят его подчиненные. У различных работников разные цели и желания, а значит, им необходимо предоставить разные возможности для работы и профессионального роста, так как невозможно мотивировать конкретных людей общими программами. Чтобы повысить мотивацию, необходимо найти индивидуальный подход к каждому подчиненному.

Далее – следует усиливать взаимодействие работников. Во многих организациях руководители и их подчиненные слишком заняты, редко видят друг друга, поэтому у них почти нет возможности общаться. Для увеличения интенсивности контактов между руководством организации и персоналом можно, к примеру, составить план собраний и мероприятий так, чтобы руководители оказывались в одно время и в одном месте с подчиненными. Наилучший способ – организовать работу в офисе таким образом, чтобы менеджеры чаще пересекались с рядовыми сотрудниками, ведь очень трудно повысить мотивацию человека, с которым редко видишься.

Следующее – на предприятии необходимо создать банк идей, и таким образом узнать, что думают подчиненные. У них могут быть хорошие и важные идеи, но большинство из сотрудников уверены, что никому нет никакого дела до их идей. Вместе с тем большинство менеджеров хотело бы, чтобы подчиненные делились с ними своими идеями и свежими мыслями, просто руководители плохо умеют спрашивать. Чаще всего они перебивают подчиненного или с ходу отвергают его предложения. Такие руководители сразу лишают работников уверенности в себе и не могут добиться поставленных целей.

Один из действенных приемов – это мотивация знаниями. Чтобы добиться профессионализма в любой работе, сотрудник должен стремиться стать лучшим в своей специальности. Увлеченный учебой человек обязательно вырастет в должности и разовьет в себе дополнительные навыки, поэтому необходимо использовать знания и обучение в качестве награды и мотивирующего фактора. Многие руководители убеждены, что контроль – это их прерогатива. Но в действительности контроль оказывает и мотивирующее воздействие. Основная идея этого метода состоит в том, чтобы предоставить сотрудникам возможность самостоятельно принимать решения по всем вопросам, которые не требуют централизованного контроля.

В заключение отметим, что, рассматривая и внедряя на предприятии новые системы мотивации персонала, необходимо руководствоваться известным методическим принципом менеджмента: перед постановкой вопроса об управлении каким-либо объектом, нужно вначале выяснить закономерности его функционирования; то есть следует определить и учесть, по возможности, все факторы, которые определяют поведение работников.

Литература: 1. Мелецкий И. Методы эффективного управління // Економіка і управління. – 1999. – м№4. – С. 16 – 19. 2. Нечіпорук К. Механізми мотивації людини // Економіка України. – 1999. – №9. – С. 11 – 14. 3. Сладкевич В. П. Мотиваційний менеджмент. – К.: Освіта, 2001. – 186 с.

Студент 3 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ УКРАИНЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Повышение доходности банковских операций – основная цель для любого банка. Ее решение связано с увеличением доли высокодоходных операций, которые, как правило, сопряжены с большим риском. Принятие слишком большого риска может привести банк не только к потере прибыли, но и к банкротству. Для каждого банка в силу специфики инвестиционной стратегии и структуры портфеля "экстремально неблагоприятный сценарий" может быть свой. В арсенал современного риск-менеджера входят многочисленные модели количественной оценки риска, методы хеджирования и оценки чувствительности портфеля. Ценность этих методов состоит прежде всего в том, что они дают в распоряжение риск-менеджера информацию, позволяющую определить необходимые объемы резервирования капитала для покрытия возможных убытков, связанных с неблагоприятным изменением рыночной ситуации.

Вопросы развития современной системы риск-менеджмента раскрываются в научных работах таких зарубежных ученых, как Дж. Синки, П. Роуз, Т. Кох, Детлеф Кейтч, Ханс Бюшген, Хеннер Ширенбек [1, с. 50], а также отечественных – К. Уварова, О. Куценко, В. Сушко, В. Кротюка, С. Фабера, И. Пожарской, И. Волошина, С. Клименко и др. [2, с. 65].

Для успешного внедрения в украинских банках риск-менеджмента должны существовать внутренние стимулы. Это, прежде всего, понимание того, что риск-менеджмент является эффективным инструментом для:

- 1) обоснования тактических и стратегических планов банка по расширению, стабилизации, сокращению или закрытию определенных бизнес-направлений;
- 2) стабилизации банковских доходов;
- 3) распределения капитала банка по бизнес-подразделениям;
- 4) повышения конкурентоспособности банка;
- 5) защиты акционерного капитала, интересов вкладчиков и кредиторов;
- 6) выполнения требований органов банковского надзора [3, с. 25].

Одной из проблем внедрения риск-менеджмента в банках является возможный конфликт интересов бизнес-менеджеров и риск-менеджеров, так как происходит нарушение в системе принятия решений, то есть бизнес-менеджерам приходится делиться полномочиями с риск-менеджерами [3, с. 25]. Другая проблема заключается в том, что в банках не всегда четко формулируется основная задача риск-менеджмента, – а от этого зависит вся организация работы риск-менеджмента.

Основная задача риск-менеджмента звучит предельно конкретно. Это поддержание кредитоспособности банка на уровне, установленном наблюдательным советом или правлением банка. Задача поддержания внутреннего кредитного рейтинга решается путем оценки непредвиденных потерь от всех видов рисков, которым подвержен банк. Внедрение риск-менеджмента подразумевает переход от управления ожидаемыми потерями к управлению непредвиденными потерями [3, с. 25].

Третья проблема заключается в том, насколько высшее руководство и акционеры банка склонны доверять результатам оценки рисков, полученным с помощью "высоких" технологий. Доверие будет крепнуть вместе с ростом конкуренции, связанной с приходом на финансовые рынки филиалов иностранных банков. Непредвиденные потери от всех рисков, которым подвергается банк, должны покрываться его фактическим капиталом с выбранным уровнем доверия.

Ориентация риск-менеджмента на покрытие рисков акционерным капиталом является еще одной проблемой, которая стоит на пути эффективного внедрения риск-менеджмента [3, с. 25].

Следующая проблема заключается в отсутствии единой методологии оценки рисков. В начале становления риск-менеджмента главное внимание было сосредоточено на кредитных рисках, затем на рыночных рисках и т. д. Различные по своей природе риски оценивались разными, обычно плохо совместимыми друг с другом, методами [3, с. 26].

Еще одна проблема, состоит в том, что организация риск-менеджмента связана с затратами на квалифицированный персонал, лицензионное программное обеспечение [3, с. 26].

Существует также и проблема отсутствия квалифицированных кадров. Если говорить о банковской системе в целом, то подразделения риск-менеджмента в банках Украины сформированы, а специалистов для них еще следует подготовить [3, с. 26].

Чтобы решить указанные выше проблемы, связанные с внедрением в коммерческих банках эффективной системы риск-менеджмента, необходимо прежде всего:

- усовершенствовать совокупность функций и полномочий риск-менеджеров, что позволит предупредить возникновение конфликтных ситуаций между ними и бизнес-менеджерами;
- четко формулировать основную задачу риск-менеджмента, во избежание двусмысленности толкования;
- внедрить универсальную методологию Value-at-Risk для оценки рыночных рисков;
- обеспечить подразделения риск-менеджмента квалифицированным персоналом и лицензионным программным обеспечением [4, с. 18 – 19].

В целом, несмотря на существование вышеперечисленных проблем, можно ожидать, что внедрение риск-менеджмента в украинских банковских учреждениях будет постепенно менять философию ведения бизнеса, переориентируя акционеров и высших менеджеров с получения максимальных доходов на получение доходов при ограничении рисков.

Литература: 1. Банковский риск-менеджмент // Финансовый директор. – 2005. – №11/39. – С. 50 – 55. 2. Бобиль В. Становлення сучасної системи ризик-менеджменту в кредитних установах // Банківська справа. – 2007. – №3. – С. 65 – 77. 3. Проблемы внедрения риск-менеджмента в банках // Финансовая консультация. – 2004. – №1-2. – С. 25 – 27. 4. Каминский А. Анализ систем ризик-менеджменту в банках України // Банківська справа. – 2005. – №6. – С. 10 – 19.

УДК 336.748.12

Хомякова О. О.

Студент 4 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

ВПЛИВ ІНФЛЯЦІЇ НА СТРАТЕГІЮ (ДІЯЛЬНІСТЬ) БАНКУ

Дослідження у сфері впливу на діяльність банку здійснювали такі провідні вчені, як О. В. Васюренко, О. І. Лаврушин, В. А. Царьків, А. М. Мороз. У їхніх роботах досить глибоко проаналізовані проблеми банківської системи, досліджені основні проблеми ресурсної політики, сучасні методи управління ресурсами банку в умовах інфляції.

Проте наявні наукові праці не дають повної відповіді на всі питання, пов'язані з політикою вітчизняних банків з урахуванням інфляції.

Актуальність даної проблеми полягає у тому, що в умовах ринкових відносин можливості штучного стримування інфляції різко скорочуються. Разом з тим непослідовність в прийнятті рішень щодо переходу до ринку, непродуманість деяких кроків посилюють існуючі труднощі, підсилюють інфляційні процеси, і тим самим впливають на діяльність банку.

Інфляція – це тривале і швидке знецінення грошей внаслідок надмірного зростання їх маси в обороті. При цьому стрімке зростання грошової маси може бути як абсолютним, так і відносним [1, с. 231].

Наприклад, збільшення маси грошей за місяць на 15% протягом двох-трьох років неминуче викличе інфляційне знецінення грошей, оскільки економіка жодної країни не в змозі забезпечити відповідне збільшення фізичних обсягів пропозиції на товарних ринках. Таким же буде результат, коли грошова маса залишається незмінною чи зростає незначно, наприклад на 5% на рік, зате фізичні обсяги виробництва товарів і послуг скорочуються щорічно на 10-15% протягом кількох років, тобто постійно грошова маса буде швидко зростати відносно спадаючих обсягів виробництва у натуральному вираженні.

Спрогнозувати процентні ставки в умовах перехідної економіки України (які характеризуються високими темпами інфляції) дуже важко. Тому для управління процентною маржею необхідно балансувати активи і пасиви банку за строками, що дає змогу фіксувати процентний спред (різницю між середньозваженими ставками за активами і зобов'язаннями банку) і відповідно нейтралізувати вплив процентного ризику. При цьому необхідно враховувати динаміку зміни процентних ставок, співвідношення активів із фіксованою та плаваючою ставками і зміни структури активів та пасивів.

Розглянемо можливі напрямки банківської стратегії з управління процентним (інфляційним) ризиком. Зміну рівня процентних ставок ілюструє рисунок.

© Хомякова О. О., 2009

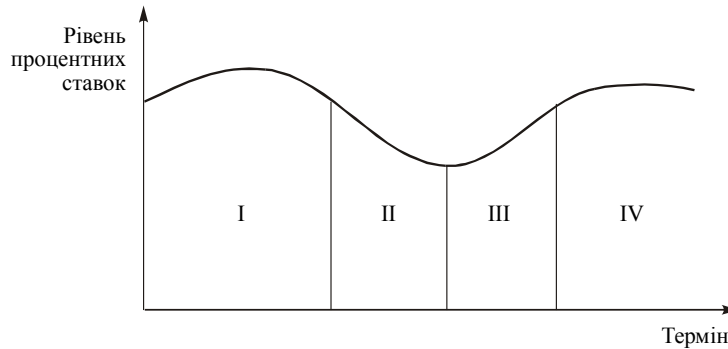


Рис. Зміна рівня процентних ставок [2, с. 40]

Як видно з рисунку в області I спостерігаються високі процентні ставки, але очікується їх зниження в деякій перспективі. У цьому разі доцільно:
 зменшувати терміни за залученими коштами;
 збільшувати питому вагу кредитів із фіксованою процентною ставкою;
 збільшувати частку і терміни здійснення інвестиційних операцій;
 передбачити можливість продажу активів.

В області II процентні ставки зменшуються до мінімальних. У цьому випадку необхідно:
 збільшувати терміни за залученими коштами;
 зменшувати терміни здійснення інвестиційних операцій;
 збільшувати питому вагу кредитів із плаваючою ставкою;
 зменшувати частку інвестиційних операцій;
 передбачити можливість продажу активів із фіксованою ставкою.

В області III спостерігаються низькі процентні ставки, але очікується їх подальше підвищення. У цьому випадку необхідно:

збільшувати терміни за залученими коштами;
 зменшувати питому вагу кредитів із фіксованою ставкою;
 зменшувати частку і терміни здійснення інвестиційних операцій;
 залучати довгострокові пасиви.

Для області IV характерне збільшення процентних ставок до максимальних значень у перспективі. У цьому випадку доцільно:

зменшувати терміни за залученими коштами;
 збільшувати терміни здійснення інвестиційних операцій;
 збільшувати частку кредитів із фіксованою ставкою та інвестиційних операцій.

В управлінні процентним ризиком банку важливо досягти збільшення процентної маржі в межах установлених параметрів ризику. Через те, що процентні ставки є змінними величинами, процес управління активами і пасивами відіграє важливу роль у здійсненні процентної політики. Визначаючи процентну ставку за кредитом, необхідно враховувати:

можливість застосування ставок різного виду (плаваючої, фіксованої, із поправками);
 розмір дисконтної ставки НБУ;
 розмір ризику за кредитом;
 стратегію банку в даний період часу;
 вартість залучення банківських ресурсів;
 розмір розрахункового прибутку (банк орієнтується на розвиток відносин із клієнтом або тільки на одержання прибутку);
 позиції конкурентів;
 рівень інфляції.

Управління розривом передбачає управління активами і пасивами, чутливими до зміни процентних ставок. Під розривом розуміють незбалансованість активів і пасивів із плаваючими і фіксованими ставками. Розрив визначає розмір перевищення активів із плаваючою ставкою над пасивами з плаваючою ставкою у певний період. Коли активи з плаваючою ставкою перевищують пасиви з плаваючою ставкою, такий розрив називається позитивним, а в протилежному разі — негативним. У першому випадку процентна маржа зменшується (збільшується) у разі зниження (збільшення) процентних ставок, а в другому — при зменшенні процентних ставок процентна маржа збільшується. Таким чином, процентний ризик залежить від розміру розриву (*GAP*), його спрямованості й динаміки зміни процентних ставок, що можна виразити такими формулами [3, с. 19]:

$$GAP = RSA - RSL;$$

$$D = GAP \cdot \Delta i / 100,$$

де *RSA*, *RSL* — активи і пасиви, чутливі до зміни рівня процентних ставок;

D — зміна чистого процентного доходу;

Δi — зміна рівня процентних ставок.



Метод управління розривом передбачає, що банк повинен оперативнo управляти активами і пасивами на підставі даних про динаміку зміни процентних ставок. Використання такого методу управління процентним ризиком, як хеджування, дає змогу повністю або частково нейтралізувати ризик зміни вартості активів чи пасивів у майбутньому за допомогою укладення договору з третьою стороною, відповідно до якого операція з придбання активів або пасивів нейтралізується проведенням протилежної операції. При цьому широко використовують інструменти грошового ринку: процентні ф'ючерси і процентні "свопи".

У даний час інфляція – одна з найхворобливіших і небезпечніших процесів, що негативно впливають на фінанси, грошову і економічну систему в цілому. Інфляція означає не тільки зниження купівельної спроможності грошей, вона підриває можливості господарського регулювання, зводить нанівець зусилля з проведення структурних перетворень, відновлення порушених пропорцій.

До негативних наслідків інфляційних процесів відносяться зниження реальних доходів населення, знецінення заощаджень населення, втрата у виробників зацікавленості у створенні якісних товарів, обмеження продажу сільськогосподарських продуктів в місті сільськими виробниками через падіння зацікавленості, в очікуванні підвищення цін на продовольство, погіршення умов життя переважно у представників соціальних груп з твердими доходами. Багатообразні негативні соціальні й економічні наслідки інфляції примушують уряди різних країн проводити певну економічну (антиінфляційну) політику. Мета антиінфляційної політики полягає в тому, щоб зробити інфляцію керованою, а її рівень – достатньо помірним. Для цього використовується широкий набір грошово-кредитних, бюджетних, податкових методів, заходи в області політики доходів, а також різні програми стабілізації, включаючи проведення радикальних грошових реформ. Методи боротьби з інфляцією можуть бути прямі і непрямі.

Непрямі методи:

регулювання загальної маси грошей через управління ними центральним банком;
регулювання позикового і облікового процесу комерційних банків через управління ними центральним банком;
обов'язкові резерви комерційних банків, операції центрального банку на відкритому ринку цінних паперів.

Прямі методи регулювання купівельної спроможності грошової одиниці, тобто боротьби з інфляцією, включають:

пряме і безпосереднє регулювання державою кредитів і тим самим – грошової маси;
державне регулювання цін;
державне (за угодою з профспілками) регулювання заробітної плати; державне регулювання зовнішньої торгівлі, ввезення і вивозу капіталу і валютного курсу.

Література: 1. Деньги и кредит: Учебник для вузов / Под ред. М. В. Романовского, О. В. Врублевской, Б. М. Сабанти. – М.: Перспектива; Юрайт, 2005. 2. Фуляев В. Стратегія і практика процентної політики центрального банку // Банківська справа. – 2005. – №11. – С. 39 – 42. 3. Шеллер Р. І. Вплив низької інфляції на фінансову стійкість банків // Фінанси України. – 2005. – №1. – С. 18 – 22. 4. Закон Украины "О банках и банковской деятельности" // Законодательная база "Лига" по состоянию на 1.09.2006. 5. Постанова Правління Національного банку України від 18 серпня 2004 р. N389. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 2 вересня 2004 р. за №1092/9691 "Положення про процентну політику Національного банку України" // Офіційний вісник Верховної Ради України. – 2006. – №12. – Ст. 23. 6. Головка А. Т. Система банківського менеджменту: навч. посібн. – К.: Фірма "ІНКОС", 2004. – 480 с. 7. Деньги и кредит: Учебник для вузов / Под ред. Л. А. Дробозиной. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 2000. 8. Довгаль Ж. Банківський капітал: суть і значення // Вісник НБУ. – 2006. – №2. – С. 63 – 68. 9. Кошелева Е. А. Финансовая стойкость банка. О функциях, методах расчета и регулирующих требованиях // Деньги и кредит. – 2002. – №8. – С. 60.

УДК 658.011.1

Карпенко Ю. О.

Студент 3 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

ПРОБЛЕМИ РЕФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ СТРУКТУР ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Динамічні умови зовнішнього та внутрішнього середовища організації піднімають перед нею проблеми, які необхідно вирішувати швидко та якісно. Напрямок руху організації визначається процесом прийняття управлінських рішень. Ефективність цього процесу залежить від виробничої та організаційної структури підприємства.

© Карпенко Ю. О., 2009



Організаційні структури управління (ОСУ) можна умовно розділити на дві групи: механістичні, котрі виявляються в жорсткому розподіленні функцій та завдань між робітниками підприємства, які вони мають виконувати; адаптивні, основною ознакою яких є гнучкість і здатність пристосовуватися до змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі організації [1]. Традиційні механістичні ОСУ історично з'явилися раніше. Їх використання було цілком обґрунтованим та можливим в соціально-економічних умовах того часу. Механістичні ОСУ характеризуються жорсткою конструкцією системи управління персоналом та орієнтацією на бюрократичні принципи: чіткий поділ праці, ієрархічність рівнів влади, наявність великої кількості правил, норм і стандартів. ОСУ даного типу широко використовуються і в наш час в тих організаціях, де необхідні чітке розділення повноважень і сувора формалізація.

Кількісна обмеженість менеджерського складу будь-якої організації не дозволяє ефективно керувати корпорацією, що зростає, а подовження управлінського ланцюга призводить до сповільнення виконання рішень, і, як наслідок, до їх несвоєчасності [2]. Посилення конкуренції на світових ринках стало причиною еволюції ОСУ та їх перетворення в адаптивні форми (матричні, проектні), котрі значно підвищують гнучкість організації, її стійкість до зовнішніх та внутрішніх біфуркацій. Використання подібних ОСУ дозволяє створювати й ефективно керувати мультинаціональними корпораціями (МНК), які, в свою чергу, стали причиною створення інтернаціональних мереж бізнес-сервісу [3]. Участь вітчизняних суб'єктів господарювання в таких системах – запорука стійкого зростання національної економіки, що актуально для України у процесі її входження до Світової організації торгівлі.

При цьому необхідно мати на увазі, що механістичні й адаптивні ОСУ є крайніми точками так званого континуума організаційних структур управління. Більш того, в рамках МНК можлива наявність підрозділів, які мають кардинально різні ОСУ за формою та принципами функціонування. Швидкість змін зовнішнього та внутрішнього середовища організації ставить перед менеджментом ще одну умову – ОСУ мають бути динамічними, а не статичними. Іншими словами, використання тієї чи іншої організаційної структури управління залежить від конкретної ситуації, що не виключає можливість наявності в одному й тому ж підприємстві різних форм ОСУ в різні періоди часу. Враховуючи високий рівень невизначеності й ризику діяльності вітчизняних підприємств в умовах розвитку економічної глобалізації, вони повинні характеризуватися здатністю своєчасно й обґрунтовано обирати чи функціональний, чи ситуаційний режим функціонування.

Можна зробити такий висновок: результати наукового дослідження зводяться до розробки динамічних адаптивних структур управління діяльністю вітчизняних підприємств. В умовах розвитку глобалізаційних процесів в економіці ці структури набувають здатність швидко реагувати на зміни в зовнішньому та внутрішньому середовищі господарської організації, змінювати свою форму для ефективної реалізації суб'єктами господарювання корпоративних, ділових, функціональних, операційних стратегій.

Література: 1. Мескон М. Х. Основы менеджмента / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: Дело, 1997. – 702 с. 2. Дафт Ричард Л. Менеджмент. – СПб.: Классика МВА, 2005. – 436 с. 3. Черкасов В. І. Інтерактивне управління міжнародною економічною діяльністю підприємства // Управління розвитком. – 2007. – №8. – С. 85 – 87.

Плугатаренко Ю. Б.

УДК 339.564

Студент 5 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

СТРАТЕГІЧНІ АСПЕКТИ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Експортна діяльність вітчизняних підприємств є вагомим чинником розвитку галузей економіки України. Досвід свідчить, що вдалий вибір експортної стратегії дозволяє вміло балансувати: не втрачати свого внутрішнього ринку і бути рівноправним партнером у міждержавному товарообміні. Експортна стратегія визначається пріоритетними напрямками розвитку економіки та обов'язково має бути узгодженою з потребами виробників, що сприяє реалізації їх конкурентних переваг. Це, в свою чергу, потребує визначення проміжних цілей та засобів їх досягнення, тобто набір зазначених інструментів має супроводжуватися їх виконавчою забезпеченністю. На практиці ця політика реалі-

© Плугатаренко Ю. Б., 2009

зується через утворення мережі відповідних інститутів, визначення їх функцій та підпорядкованості. Вітчизняні підприємства, приділяючи увагу розробці стратегії експортної діяльності, створюють підґрунтя для підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності.

Метою статті є визначення основних напрямків формування стратегії експортної діяльності підприємства.

Вивченню процесу та особливостей формування стратегії експортної діяльності присвячено праці таких вітчизняних та зарубіжних вчених: О. А. Кириченка [1], Ю. М. Солодковського [2], Е. Авдокушина, О. Кіреєва, В. Кондратьєва, Г. Кругмана, П. Линдєрта, М. Обстфельда, Н. Менк'ю, В. Мула, Г. Овчиннікова, Дж. Сакса, Е. Уоррена, С. Фішера, А. Холопова та ін.

Слід зауважити, що експортна стратегія підприємства повинна розроблятися на основі глибокого аналізу внутрішнього становища фірми, кон'юнктури зовнішніх ринків, становища у вітчизняному виробництві, впливу факторів, які позначились на обсягах та структурі експортної діяльності, визначенні цілей, пріоритетів і напрямів розвитку експортного потенціалу.

Схема формування стратегії експортної діяльності підприємства графічно наведена на рисунку.

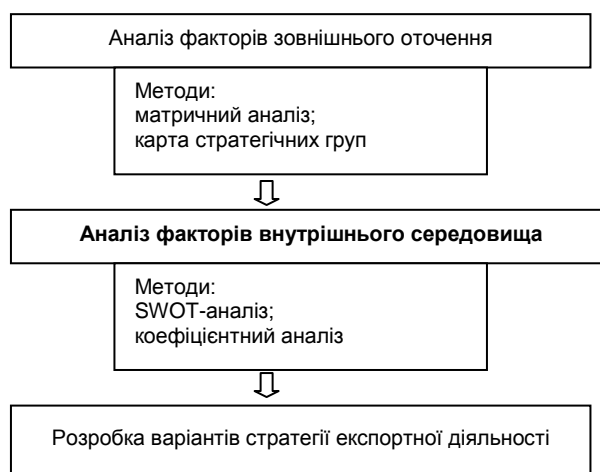


Рис. Схема формування стратегії експортної діяльності підприємства

Дана схема свідчить, що для розробки стратегії експорту необхідний комплексний аналіз діяльності підприємства. По-перше, необхідно провести аналіз факторів зовнішнього оточення, який включає в себе оцінку постачальників, конкурентів та споживачів, а також аналіз пропонуваного підприємством та конкурентами товарів з метою виявлення стадії життєвого циклу товару та можливості його заміни. Цей аналіз проводиться на засадах складання карти стратегічних груп для визначення положення підприємства серед конкурентів та напрямку його розвитку в наявному конкурентному середовищі. Для визначення ринку привабливості зовнішньоекономічної діяльності підприємства, у тому числі експортної діяльності, доцільно провести матричний аналіз. При проведенні матричного аналізу найчастіше використовуються такі матриці: матриця Бостон Консалтинг Груп (BCG) – аналіз темпів зростання та частки ринку; матриця Дженерал Електрик (GE) – аналіз порівняльної привабливості ринку та конкурентоспроможності; матриця Шел/ДПМ (Shell/DPM) – аналіз привабливості ресурсоемної галузі залежності від конкурентоспроможності [3].

По-друге, слід провести комплексний аналіз факторів внутрішнього середовища на основі фінансово-економічного аналізу, складання матриці SWOT та створення системи показників (коефіцієнтів), які характеризуватимуть внутрішній стан підприємства-експортера.

З переліку сформованих стратегій експортної діяльності слід вибрати найкращу. Вибір здійснюється на основі критеріїв, якими можуть бути такі:

- 1) метод торгівлі (прямий та непрямий експорт), що використовує експортер;
- 2) специфіка продукції виробника (стандартна, масова, серійна, одинична);
- 3) доступ до зовнішнього ринку – наявність бар'єрів та можливості їх подолання.

Застосовуючи стратегію експорту, підприємство виготовляє свої товари у власній країні, пропонуючи їх на експорт у модифікованому або в немодифікованому вигляді.

Однак, експорт буває двох різновидів: непрямий і прямий. При непрямому експорті підприємство користується послугами посередників, а при прямому проводить експортні операції самостійно. Підприємства, що тільки починають свою експортну діяльність, частіше використовують непрямий експорт. Вони віддають перевагу цьому варіанту з двох причин. По-перше, такий експорт потребує меншого обсягу капіталовкладень, оскільки підприємству не доводиться створювати за кордоном власний торговий апарат або налагоджувати мережу контактів. По-друге, за непрямого експорту підприємство менше ризикує. Оптовою реалізацією товару займаються посередники, які застосовують у цій діяльності свої специфічні професійні знання, вміння і послуги, і тому продавець, як правило, робить менше помилок.



Прямий експорт передбачає прямий продаж через власний торговий персонал. Він застосується у випадку, коли легко визначити споживачів або вони самі знаходять продавця. Організація прямого експорту може здійснюватися за допомогою:

- 1) експортного відділу, що вирішує всі питання з просування товару на зовнішній ринок;
- 2) торгового представника, який відряджений за кордон і працює тільки на своє підприємство. Він добре знає товар і просуває його на ринок;
- 3) представництва — команда, що постійно працює за кордоном, головним завданням якої є стимулювання збуту, укладання угод, контроль за їх виконанням.

Після впровадження обраної стратегії необхідний постійний контроль за поточною ситуацією внутрішнього та зовнішнього середовища для забезпечення своєчасного реагування на будь-яку зміну з метою адаптації стратегії розвитку експорту до нових умов господарювання.

Використання інструментарію стратегічного менеджменту в управлінні експортною діяльністю дасть змогу вітчизняним виробникам заздалегідь планувати свою діяльність та подальший розвиток підприємства на зовнішніх ринках, враховуючи стан та динаміку факторів зовнішнього оточення та внутрішнього середовища.

Література: 1. Кириченко О. А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посібн. – К.: Знання-Прес, 2002. – 384 с. 2. Солодковський Ю. М. Конкурентоспроможність як сучасна характеристика національного експорту // Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. Випуск 193: В 5 т. Т. II. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2004. – С. 446 – 458. 3. Немцов В. Д. Стратегічний менеджмент: Навчальний посібник / В. Д. Немцов, Л. Є. Довгань. – К.: ТОВ "УВПК "ЕксОб", 2001. – 560 с. 4. Дроздова Г. М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства: Навч. посібн. – К.: ЦУЛ, 2002. – 172 с. 5. Циганкова Т. М. Міжнародна торгівля: Навч. посібн. / Т. М. Циганкова, Л. П. Петрашко, Т. В. Кальченко. – К.: КНЕУ, 2002. – 448 с.

Андрющенко О. О.

УДК 336.71 (477)

Студент 5 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ЗАКОРДОННИХ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ НА ТЕРИТОРІЇ УКРАЇНИ

Протягом останніх років спостерігається активний вихід іноземних банків на український фінансовий ринок. Провідні позиції серед яких займають: Райфайзенбанк (Австрія), Сітібанк (США), ІНГ Банк (Нідерланди), "Каліон" (Франція), ХФБ Банк (Германія), Кредит Банк, Альфа-Банк, Прокредит Банк. Вітчизняна банківська система відчуває процес прискорення інтеграції шляхом розширення меж перебування у ній іноземного капіталу, а це в свою чергу сприяє залученню іноземних інвестицій, розширенню ресурсної бази, а також соціально-економічному розвитку [1].

У сучасних умовах світової валютної кризи гостро постає питання про відтік іноземних інвестицій з національного банківського сектору, тому висвітлення даної теми та дослідження її проблематики є актуальним.

Метою даної роботи є вивчення впливу присутності іноземного капіталу в банківській системі України, а також аналіз результатів його дії на економіку нашої країни.

Проблематикою даної теми є сукупність негативних факторів існування та діяльності іноземних фінансових установ, а також їх вплив на національну економіку країни в цілому.

Дослідженням даної проблеми займалися: Є. Калиновська, А. Слободяник, С. Яременко, О. Адарич – українські економісти, а також багато закордонних фахівці в галузі економіки, такі, як В. Нордхаус, С. Фишер, Р. Тарроу, Р. Хайлбронер.

Суттєвими факторами привабливості національної банківської системи для іноземних банків є здобуття більшого прибутку за умов найменшого ризику. Частка іноземного капіталу залежить від прибутковості банківського сектору, кредитоспроможності країни, економічної та політичної стабільності, а також особливостей банківських систем. Іноземний капітал займає все більш значне місце в банківській системі України, а це, в свою чергу, сприяє посиленню міжбанківської конкуренції. У разі гідного регулювання притоку банківського капіталу, структура національної банківської системи поліпшується, банки отримують кращу мотивацію для виходу на міжнародні фондові ринки, більш динамічно розвиваються місцеві фондові ринки, знижується відсоткова ставка [2].

© Андрющенко О. О., 2009



Доцільність перебування іноземного капіталу в банківській системі нашої країни обумовлена потребами у:

- 1) розширенні спектру банківських послуг та покращенні їх якості;
- 2) зменшенні рівня відсоткових ставок за кредитами;
- 3) прискоренні розвитку фінансових ринків;
- 4) підвищенні конкурентоспроможності в глобальному економічному просторі;
- 5) прямому використанні сучасних банківських технологій для подальшої інституціоналізації національної фінансової системи.

Однак, залучення іноземного капіталу, в свою чергу, несе не лише позитивні наслідки, серед яких можна виділити:

1. Зниження рівня кредитних ставок за рахунок міжбанківських кредитів.
2. Розширення спектру послуг, а також покращення рівня обслуговування клієнтів.

Але й негативні, такі, як:

1. Частковий вивіз капіталу з України.
2. Збільшення зовнішнього боргу.
3. Збільшення кредитування фізичних осіб відносно юридичних.

Залучення іноземного капіталу, в свою чергу, також може сприяти зменшенню корупції, легалізації заробітної плати та підвищенню стандартів гарантування вкладів. Однак, для розширення меж перебування банків з іноземним капіталом, треба перш за все відповідати певним умовам: мати стабільну грошову одиницю, сучасну систему державних регулятивних інститутів, розвинутий ринок банківських послуг, наявність сучасної банківської інфраструктури та кваліфікованих кадрів.

Українські банки, на відміну від зарубіжних, мають перевагу, яка полягає у наявності висококваліфікованих кадрів, які знають особливості національного ринку, вітчизняного споживача, а також правил ведення бізнесу в Україні [3].

Особливе місце у проблемі притоку зарубіжного банківського капіталу займає питання про філіали іноземних банків в Україні. Відкриття філіалів та їх вихід на національний ринок банківських послуг є однією з умов вступу України до СТО.

Діяльність іноземних банків в країні перебування регламентується національним законодавством, яке, в свою чергу, обмежує або активізує їх дію залежно від політики держави та стану її економіки.

Існує думка, що відкриття філіалів іноземних банків на Україні – це, перш за все загроза для наших вітчизняних невеликих банків. Українські банки поки що не можуть конкурувати з іноземними в галузі обслуговування юридичних осіб. Це, в першу чергу, стосується довгострокових та відносно недорогих кредитних ресурсів. Але усеж такі основною формою проникнення західних банків на український фінансовий ринок є перш за все купівля вже готових банківських структур, а лише потім відкриття своїх філіалів.

Головним ворогом усієї банківської системи є тіньовий ринок. Залучення іноземного капіталу в банківську систему має більше переваг для країни з великою часткою іноземного капіталу, тому що в країнах з невеликим залученням іноземного банківського капіталу іноземні банки замість конкурування з національним ринком займаються обслуговуванням іноземних клієнтів.

У більшості випадків наявність іноземного банківського капіталу має міцніші позиції у випадку низького рівня оподаткування та такому ж самому рівні концентрації у банківській сфері.

З усього вищенаведеного можна зробити висновок, що Україні для подолання фінансової нестабільності, а також поліпшення стану свого фінансового ринку слід більш активно приймати відповідні заходи щодо збільшення рівня концентрації банківського капіталу.

На думку автора, для того щоб вирішити усі з перерахованих вище проблем, треба:

по-перше поступово збільшити частки іноземного банківського капіталу у банківській системі – відповідно до створення сприятливих умов внутрішнього розвитку банківського сектору та підвищення конкурентоспроможності національного банківського капіталу;

по-друге, слід приділити більше уваги укріпленню, а також подальшому розвитку сегменту банків з державним капіталом, які спеціалізуються на забезпеченні стратегічних, соціальних, структурних та зовнішньоекономічних завдань економічного зростання;

по-третє, треба серйозно зайнятися нормативно-організаційною селекцією, а також моніторингом доступу іноземного банківського капіталу на основі національних пріоритетів розвитку;

по-четверте, необхідно як найшвидше прийняти вето на доступ банків з офшорних зон;

по-п'яте, слід встановити правила, за якими буде здійснюватися продаж банків з національним капіталом закордонним власникам.

Прийняття таких заходів, на думку автора, зможе дозволити нейтралізувати чи хоча б мінімізувати негативні наслідки збільшення частки іноземного капіталу в банківській системі України, а також у повній мірі скористатися перевагами такої присутності для подальшого розвитку національної економіки, а також укріплення фінансової системи в цілому.

Література: 1. Василенко Ю. Банківська діяльність України // Економіка України. – 2006. – №7. – С. 17 – 20. 2. Савлук М. І. Міжнародні розрахунки та валютні операції: Навч. посібн. – К.: КНЕУ, 2005. – 392 с. 3. Паламарчук В. Важлива умова економічного зростання // Економіка України. – 2007. – №6. – С. 21 – 23. 4. Філіпенко А. Новий етап зовнішньоекономічних зв'язків України / А. Філіпенко, О. Шнирков // Економіка України. – 2007. – №1. – С. 11 – 14. 5. Руденко Л. В. Розрахункові та кредитні операції у зовнішньоекономічній діяльності: Підручник. – К.: Лібра, 2006. – 304 с.

Студент 5 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ТА ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ

Маркетингове дослідження – найправильніший, якщо не єдиний, шлях до практичних знань про середовище, в якому існує бізнес. На цій інформації ґрунтуються найважливіші управлінські рішення, завдяки яким компанія займає певні ринкові позиції. Якість цих рішень залежить від двох основних чинників – компетентності менеджера і надійності інформації, отриманої в ході маркетингового дослідження.

Незадоволеність підприємств результатами багатьох проведених за їх замовленням маркетингових досліджень національних та міжнародних ринків пояснюється тим, що чітко не визначено умови проведення маркетингових досліджень

При виконанні роботи використано результати досліджень, що містяться в наукових працях провідних вітчизняних та зарубіжних учених: Г. Л. Азоєва, А. Ю. Юданова, Р. А. Фатхудинова та ін.

Метою даної статті є вивчення теоретичних та практичних засад маркетингових досліджень.

Маркетингові дослідження спрямовані на отримання точних кількісних оцінок, тих чи інших параметрів предмета, що вивчається. Важливі управлінські рішення ґрунтуються на розрахунках, тому вимоги до їх точності і достовірності повинні бути жорсткими. Чим більш важливе рішення, тим більше вимог слід висувати до точності маркетингового дослідження, що дасть змогу зменшити управлінський ризик, але, разом з тим, збільшити вартість дослідження.

У процесі розробки і проведення маркетингових досліджень застосовуються складові багатьох наукових дисциплін: соціології і психології, маркетингу і мікроекономіки, психометрії, статистики [1, с. 277]. Як і іншим наукоємним сферам, маркетинговим дослідженням властива безліч тонких місць, в яких можливе виникнення критичних помилок дослідження. Розглянемо їх в порядку процесів типового маркетингового дослідження, етапи якого представлено на рисунку.

Етап маркетингового дослідження	Можливі помилки
1. Проектування	Неправильний вибір методів дослідження
2. Збір даних	Неправильний вибір респондентів
3. Процес формування бази даних дослідження	Технічні помилки

Рис. Етапи проведення маркетингового дослідження та можливі помилки

На етапі проектування маркетингового дослідження визначається його надійність. Коли підприємство звертається в маркетингове агентство, фахівці пропонують дослідницькі методи, орієнтовані на вирішення конкретних завдань. Важливо, щоб методи дослідження відповідали вимогам ефективності, передбачали оптимальне поєднання отриманого результату і витрачених засобів.

Етап збору даних починається з відбору респондентів. Якщо ця процедура не обумовлена строгими правилами, може виявитися помилка відбору респондентів. Помилка відбору має місце у тому випадку, коли використовується не репрезентативна, відмінна від випадкової, вибірка. Під час інтерв'ю можуть виявитися помилки небажання дати точну відповідь. Серед причин, що обумовлюють це явище, можуть бути відчуття вторгнення в приватне життя, відсутність часу, втому респондента, міркування престижу і соціальної прийнятності відповіді, люб'язність, відсутність інформації і стиль відповіді. Спеціалісти, які займаються дослідженням промислових товарів часто зіштовхуються з проблемою культу секретності, інформації чи певних даних [2, с. 8].

Після того, як всі заповнені анкети доставлені в офіс дослідницького агентства, фахівці приступають до процесу формування бази даних дослідження. На цьому останньому етапі анкетні дані вводяться у спеціалізовані статистичні програми, кодуються і проходять багато ступінчасту перевірку. Це технічні заходи, які можуть допускати технічні помилки. Наприклад, некоректне кодування може призвести до втрати цінних даних відкритих питань, а введення даних, допущених під впливом людського чинника, можуть спотворити дані правильно проведеного польового етапу. Як правило, перевірки, що проводяться, дозволяють нівелювати технічні помилки введення і кодування.

Таким чином, неправильне застосування методів статичного аналізу представляє серйозну проблему. Зазвичай аналіз даних маркетингового дослідження обмежується простим табулюванням – побудовою лінійних і перехресних розподілів відповідей на запитання анкети. Звичайно, застосування елементарних статистичних процедур, що не вимагають спеціальних навичок і знань, обмежує ризики неправильної інтерпретації даних. Але коли використовуються складні статистичні методи регресивного, сумісного аналізу, ризик неправильної обробки даних різко підвищується. Отже замовник отримує помилкову інформацію і робить на ній такі ж помилкові висновки.

Література: 1. Голубков Е. П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика. – М.: Изд. "Финэкспресс", 2005. – 464 с. 2. Костусев О. Захист економічної конкуренції в Україні: стан і проблеми // Економіка України. – 2007. – №7. – С. 5 – 11. 3. Азов Г. Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2006. – 354 с. 4. Ковалёв Д. Экономическая безопасность предприятия / Д. Ковалёв, Т. Сухорукова // Экономика Украины. – 2006. – №10. – С. 48 – 52. 5. Сіваченко І. Ю. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства (організації). – К.: ЦУЛ, 2006, – 186 с. 6. Фатхудинов Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 312 с. 7. Юданов А. Ю. Маркетинг: теория и практика: Учебн. пособ. – 2-е изд. – М.: Гном- Пресс, 2007.

УДК 658.15:658.7

Яворська І. В.

Студент 5 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

ВИКОРИСТАННЯ ЗБУТОВИХ ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМ В УПРАВЛІННІ ФІНАНСОВИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВА

На сучасному етапі українські підприємства функціонують в умовах нестабільності економічного середовища, що викликає необхідність пошуку високоефективних методів та способів управління діяльністю підприємств, здатних забезпечити отримання прибутку та успіх на ринку. В таких умовах особливої актуальності набуває використання в управлінні такого методу, як логістика збуту, який дозволяє вийти на якісно новий рівень управління матеріальними, фінансовими й інформаційними потоками підприємства і поліпшити кінцеві результати його виробничо-господарської діяльності та забезпечити стабільне положення на ринку.

Збутова логістика – це функціонально взаємозалежна з усіма складовими частинами логістики, що забезпечує раціональну організацію і управління збутовими потоками у процесі доведення готової продукції і послуг підприємства до споживачів з найменшими витратами з метою задоволення попиту й одержання прибутку.

Метою статті є теоретичне обґрунтування методичних положень щодо формування фінансових потоків збутової логістики підприємств. Об'єктом дослідження виступають матеріальні, інформаційні й фінансові потоки підприємства. Предметом – процес управління фінансовими потоками збутової логістики підприємства.

Питання побудови збутових логістичних систем і формування фінансових потоків знайшли відображення в роботах А. М. Гаджинського, І. А. Жученко, Г. Д. Кобринського, В. Е. Николайчука, А. І. Семененко, а також у дослідженнях таких закордонних вчених, як Р. Х. Баллоу [1], Д. Бенсон, Г. Дж. Болт [2], Дж. Голферт. Разом з тим, однією з найменш вивчених сфер логістики є формування фінансового потоку підприємства в межах збутових логістичних систем та управління ним.

У сучасному менеджменті з'являється новий методичний інструментарій управління збутом та логістичними системами, використання якого на практиці потребує удосконалення та адаптації.

Проведений аналіз наукової літератури [3 – 5] показав, що вітчизняні підприємства не використовують сучасні підходи та методи формування фінансових потоків та управління збутом. В економічній літературі мало уваги приділяється факторам та резервам, що впливають на результативність фінансових потоків збутової логістики.

В умовах глобалізації економіки підвищення ефективності виробництва і реалізація продукції визначається необхідністю виділення та вивчення логістичних фінансових потоків, що відповідають переміщенню товарно-матеріальних і товарно-нематеріальних цінностей, як у процесі трансформації від одного суб'єкта до іншого можуть розглядатися в якості відповідного товарного потоку. При цьому їх рух обумовлений виконанням цілого ряду логістичних операцій.

© Яворська І. В., 2009



Розширення масштабів господарської діяльності, потреба в посиленні усіх видів взаємозв'язків у процесі управління збутовими фінансовими потоками обумовили основні вимоги до нових форм та методів підвищення ефективності управління збутовою діяльністю підприємств, до яких відносяться [1, с. 38 – 39]:

1. Вимога зміни векторів: слід переходити від дослідження логістики, орієнтованої на минуле, до досліджень майбутнього. Активна робота зі створення майбутньої структури забезпечить підприємствам тимчасову конкурентну перевагу, тому що вони вчасно зможуть почати розвивати свої організаційні структури й удосконалювати процеси управління збутовою діяльністю підприємств.

2. Вимога розгляду майбутніх логістичних проблем, що базуються на моделі опису та роз'яснення логістичних систем управління фінансовими потоками. Така модель відображає взаємозв'язки між рамковими умовами, логістичними структурами і процесами, ефективністю й економічною доцільністю руху фінансових та інформаційних потоків. Використовуючи методи дослідження майбутнього, такі, як технологія створення сценаріїв, можливо на альтернативній основі проектувати майбутній напрямок розвитку логістических структур і процесів.

3. Вимога реалізації логістичних перспектив через логістичні стратегії, які повинні використовуватись як сила регулюючого впливу для підвищення ефективності управління збутовою діяльністю підприємств в майбутньому.

Управління за кінцевим фінансовим результатом вимагає цілеспрямованого впливу на фактори, що істотно впливають на нього, тому формування фінансового потоку збутової логістики повинно розглядатись у контексті комплексного управління збутовими логістичними системами, погодженого з реальними фінансовими можливостями підприємства: фінансові потоки синхронізуються з товарними потоками, а на заключних етапах для оцінки реально одержуваного фінансового результату розглядається варіант планового та фінансового потоку [1, с. 36 – 37]. Формування фінансового потоку, обумовленого збутовим товарним потоком, вимагає узгодження плану закупівель фінансових потоків, плану виробництва і фінансового потоку, плану реалізації та грошових засобів, що надходять [5, с. 25 – 27].

Таким чином, у сучасних умовах господарювання неможливо домогтись ефективного управління фінансовими і товарними потоками, якщо окремі їх ланки, предмети та сфери управління знаходяться в ізоляції один від одного. Взаємодія елементів мікрологістичних систем, спрямована на підвищення ефективності всіх частин, ланок і складових фінансового і товарного потоків, заснована на виробленні та використанні відповідної методології та практики прийняття рішень на різних рівнях управління.

Література: 1. Ballou R. B. Business Logistic Management // Englewood Cliffs. – May, 2008. – P. 35 – 39. 2. Shapiro R. D. Logistics Strategy / R. D. Shapiro, J. L. Heskett // Cases and Concepts. St.-Paul. – October, 2007. – P. 21 – 26. 3. Багиев Г. Л. Маркетинг взаємодії – перспективна концепція сервісного підприємництва // Маркетинг і підприємництво. – 2007. – №11. – С. 26 – 29. 4. Дельфманн В. Д. Інтегрування маркетингу та логістики // Щотижневик логістики. – 2007. – №7. – С. 17 – 21. 5. Пшеничникова С. Н. Моделі підприємницького поведіння та механізм їхньої реалізації // Підприємницька логістика. – 2008. – №4. – С. 24 – 27.

Плугатаренко Ю. Б.

УДК 339.564(477)

Студент 5 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТУ УКРАЇНИ

Зовнішньоекономічні зв'язки стають все більш помітною складовою частиною господарської діяльності українських підприємств. Зростає зацікавленість в економічному, виробничому та науково-технічному співробітництві з партнерами із зарубіжних країн, тому що результати експортної діяльності країни значною мірою визначають її участь у міжнародному поділі праці. Актуальність теми дослідження обумовлена загостренням конкуренції на зовнішніх ринках, а також розширенням зовнішньоекономічних відносин України з іншими державами світу.

Метою статті є визначення тенденцій розвитку експорту України та виявлення найбільш вагомих складових останнього. У дослідженні було використано статистичні методи опрацювання даних і метод узагальнень.

© Плугатаренко Ю. Б., 2009

Вивченню перспектив розвитку експортної діяльності присвячено праці вітчизняних та зарубіжних вчених: О. Білоуса, В. Кудлая, Д. Лук'яненко, Ю. Макогона, В. Новицького, А. Філіпченка, Н. Чумаченка, Дж. Гелбрейта, С. Дольова та ін.

Україна, як і будь-яка інша держава, має певний експортний потенціал: вона пропонує на експорт продукцію металургії та металообробки, машинобудівельного та агропромислового комплексу, продукцію легкої промисловості, нафту і продукти нафтопереробки. Відзначимо, що за даними Держкомстату України [1] спостерігається тенденція збільшення обсягів зовнішньої торгівлі, у тому числі обсягів експорту товарів (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка зовнішньоекономічного обороту України

Показник	Січень-лютий 2001 р.	Січень-лютий 2004 р.	Січень-лютий 2007 р.
1. Зовнішньоторговельний оборот, млн дол. США	29 235,3	55 553	98 490
У тому числі:	14 948,4	29 482,7	44 448,9
2. Експорт, млн дол. США			
3. Імпорт, млн дол. США	14 286,9	26 070,3	54 041,1
4. Сальдо, млн дол. США	661,5	34 12,4	-9 592,2
5. Темп зростання зовнішньої торгівлі, %	-	190	177,3
6. Темп зростання експорту, %	-	197,2	150,8
7. Темп зростання імпорту, %	-	182,5	207,3

Загальний обсяг зовнішньої торгівлі товарами у січні – листопаді 2004 року становив 55 553 млн дол. США і збільшився проти січня – листопада 2001 року на 90%, у тому числі експорт – 29 482,7 млн дол. США (збільшився на 97,2%), імпорт – 26 070,3 млн дол. США (зростання на 82,5%).

Однак, якщо взяти до уваги аналогічний період 2007 року, то слід відзначити таке: зовнішньоторговельний оборот за 11 місяців склав 98 490 млн дол. США – що на 77,3% більше, ніж за 11 місяців 2004 року, у тому числі експорт – 44 448,9 млн дол. США (відносно січня – листопада 2004 року експорт збільшився на 50,8%), імпорт – 54 041,1 млн дол. США (збільшився на 107,3%). Слід зауважити, що у 2007 році відносно 2004 року спостерігається значне збільшення обсягів імпортової продукції, темп зростання склав 207,3%. Саме цей показник спричинив виникнення негативного сальдо у 2007 році (за 11 місяців – -9592,2 млн дол. США).

Основу товарної структури експорту України, як і раніше, становлять недорогочінні метали та вироби з них, мінеральні продукти, механічне та електричне обладнання, транспортні засоби, продукція хімічної та пов'язаної з нею галузей промисловості (табл. 2) [1].

Таблиця 2

Товарна структура експорту (січень – листопад 2001 р. – січень – листопад 2007 р.)

Товарна група	Січень-лютий 2001 р.	У % до січня – листопада 2000 р.	Січень – лютий 2004 р.	У % до січня – листопада 2001 р.	Січень – лютий 2007 р.	У % до січня – листопада 2004 р.
1. Недорогочінні метали та вироби з них, млн дол. США	6 262,7	106,12	1 1645,0	186	18 831,5	161,7
2. Мінеральні продукти, млн дол. США	1 594,2	125,24	3 948,6	247,7	3936,1	97,7
3. Механічне та електричне обладнання, млн дол. США	1 563,2	129,85	2 770,5	177,2	4417,8	159,5
4. Транспортні засоби, млн дол. США	499,4	128,38	1 886,5	377,8	2933,9	155,5
5. Продукція хімічної та пов'язаної з нею галузей промисловості, млн дол. США	1 366,9	97,92	2 477,2	181,2	3638,4	146,9

З табл. 2 видно, що майже за всіма найбільш вагомими товарними групами у структурі експорту України спостерігається тенденція до зростання. Окрема увага приділяється експорту недо-



рогоцінних металів та виробів з них, тому що це є найбільш значуща стаття у загальній структурі експорту товарів. Відтак, у січні – листопаді 2007 р. експорт недорогоцінних металів та виробів з них склав 18 831,5 млн дол. США, що на 61,7 % більше ніж за 2004 рік.

Значно зросла частка експорту механічного та електричного обладнання: у січні – листопаді 2001 р. – 1 563,2 млн дол. США, у січні – листопаді 2007 р. – 4417,8 млн дол. США.

Також не менш вагома стаття доходу в бюджет України є експорт хімічної продукції та пов'язаної з нею галузей промисловості. Відтак експорт за січень – листопад 2004 року відносно 2001 року виріс на 81,2% і становив 2477,2 млн дол. США. Темп приросту за той самий період 2007 р. відносно до 2004 р. склав 46,9%.

Що стосується географії поставок товарів з України до інших країн світу, то слід відзначити таке: основними споживачами української продукції є країни СНД, а саме Російська Федерація. Тож об'єм експортних поставок в країни СНД за січень – листопад 2001 р. складав 29% від загального об'єму експорту; січень – листопад 2004 р. – 26,1%; січень – листопад 2007 р. – 38%. Також значні поставки з року в рік поглинаються країнами Європи та Сполученими Штатами Америки.

За визначенням академіка М. Г. Чумаченка [2], на український експорт впливає ряд чинників, серед яких:

- 1) низька конкурентоспроможність українських підприємств;
- 2) важке фінансове становище багатьох підприємств, що робить практично неможливим здійснення через власні ресурси інвестування перспективних, орієнтованих на експорт проєктів;
- 3) недостатній розвиток вітчизняних систем сертифікації та контролю за якістю;
- 4) недостатність спеціальних знань і досвіду роботи у сфері експортних операцій на багатьох українських підприємствах;
- 5) збереження елементів дискримінації українських експортерів за кордоном, використання методів обмеженої ділової практики;
- 6) низький міжнародний рейтинг надійності України для кредитів та інвестицій, що гальмує використання іноземних фінансових ресурсів для розвитку експортного потенціалу країни;
- 7) невідповідність окремих норм українського законодавства, прийнятого у міжнародній практиці;
- 8) високі податки.

Проведене дослідження дає підстави зробити висновок щодо тенденцій розвитку експорту України. Насамперед слід відзначити, що темпи зростання імпорту перевищують темпи зростання експорту – це сприяє виникненню негативного сальдо, існує необхідність безвідкладного формування в Україні сприятливих економічних, організаційних, правових та інших умов для розвитку експортного потенціалу країни, а також створення механізмів державної фінансової, податкової, інформаційно-консалтингової, маркетингової, дипломатичної та інших видів допомоги вітчизняним експортерам.

Література: 1. <http://www.ukrstat.gov.ua>. 2. Інвестиційна політика в Україні: досвід проблеми, перспективи / Відп. ред. М. Чумаченко. – Донецьк: Юго-Восток, 2003. – 420 с. 3. Макагон Ю. В. Глобалізація и Украина в мировой экономике: Учебник. – Донецьк: Альфа-пресс, 2005. – 398 с. 4. Яценко А. Б. Міжнародні ринки ресурсів: Навч. посібн. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 194 с.

Рубан М. В.

УДК 339.944

Студент 5 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

УПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ БЮДЖЕТУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У сучасних ринкових умовах головною метою діяльності підприємства є досягнення конкурентних переваг у довгостроковому періоді, які забезпечать високу норму прибутку та стабільне економічне зростання. В умовах мінливості зовнішнього середовища та обмеженості ресурсів для забезпечення високого рівня конкурентоспроможності підприємства актуальним стає утримання наявних ринкових позицій та пошук нових можливостей. Тому підприємства вимушені шукати більш ефективні методи контролю за результатами фінансово-господарської діяльності.

© Рубан М. В., 2009

Система бюджетування істотно підвищує ефективність управління фінансами підприємства. Основне завдання бюджетування полягає в підвищенні ефективності роботи підприємства на підставі цільової орієнтації і координації всіх подій, що охоплюють зміну засобів, ресурсів та джерел їх формування, виявленні ризиків та зниженні їх рівня, а також підвищенні гнучкості у функціонуванні господарюючого суб'єкта [1].

Проблеми формування бюджетів розглянуті у працях дослідників в області управлінського обліку, контролінгу та безпосередньо бюджетування А. Хопвуда, С. Толкінза, І. Фішера, К. Друрі, В. Феррара, М. Пендлебері, Р. Каплана, Дж. К. Шима, Д. Хоупа, І. Бланка, А. Шеремета, Р. Сайфуліна, В. Хруцко, Т. Сизової, В. Гамаюнова, О. Дронченко. Однак хоча всі роботи мають методичний характер, бюджетуванню саме зовнішньоекономічної діяльності приділяється недостатньо уваги. Тому метою цієї статті є визначення основних етапів та цілей формування бюджетів зовнішньоекономічної діяльності.

Бюджетне планування зовнішньоекономічної діяльності – це вид управлінської діяльності, який пов'язаний із формуванням бюджетів на обмежений період для визначення на засадах багатоваріантного аналізу у кількісній формі обсягу потреб та ресурсів, оптимізації їхньої структури та консолідації для досягнення установлених цілей організації у сфері зовнішньоекономічної діяльності із урахуванням наявності певних обмежень та впливу чинників середовища функціонування [2].

Бюджетування ЗЕД розглядається як система організаційної взаємодії центрів фінансової відповідальності, центрів планування, центрів витрат, направлена на узгодження і координацію короткострокових комерційних, виробничих, фінансових і господарських планів організації та аналізу їх виконання. У кожного структурного підрозділу з'являється своя визначена формалізована сфера відповідальності і система мотивації, що дозволяє стимулювати виробничу діяльність співробітників і підвищити ефективність бізнесу в цілому. Бюджетне планування ЗЕД реалізується через певні послідовні етапи (рисунок).

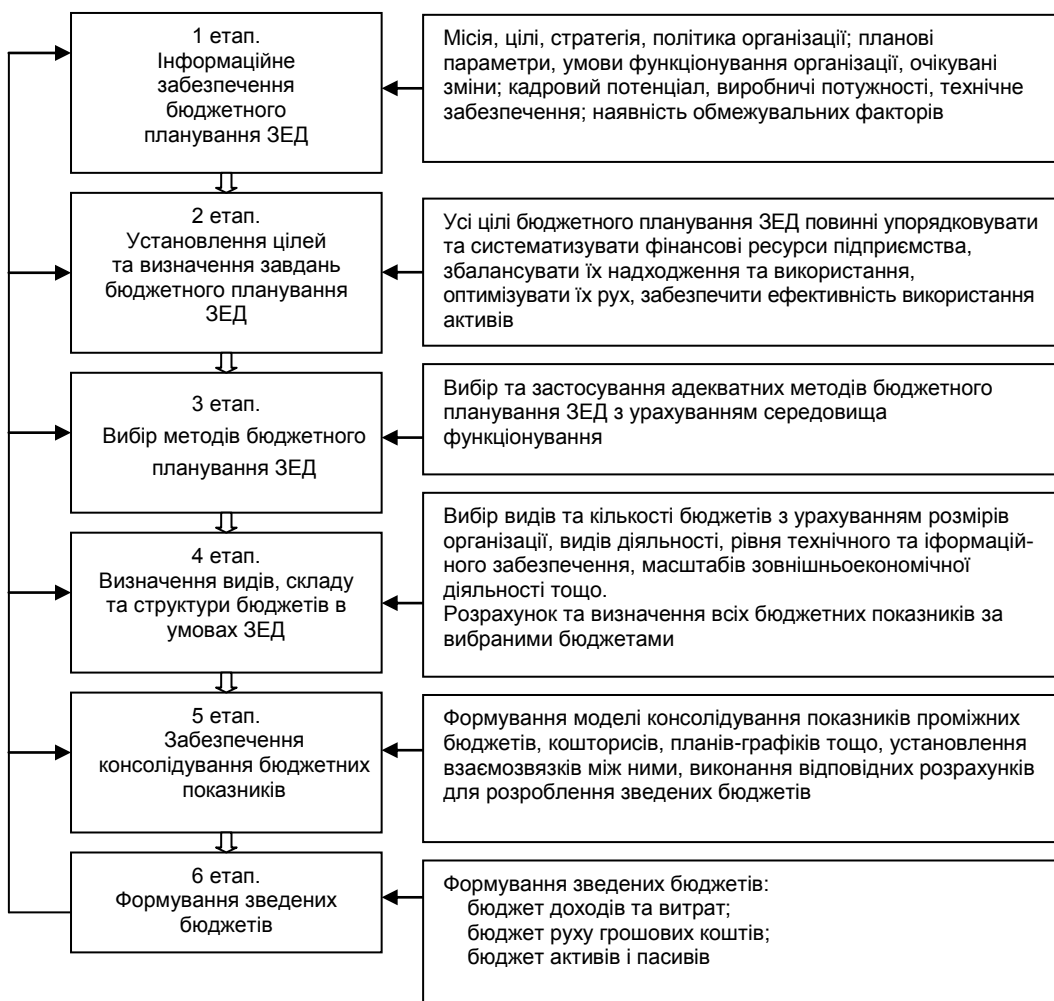


Рис. Бюджетне планування ЗЕД

У разі виникнення проблем під час реалізації одного з етапів розроблення бюджетів доцільно на засадах зворотнього зв'язку повернутись на один чи декілька етапів для формування більш



якісного інформаційного забезпечення, перегляду та уточнення цілей і завдань, вибору адекватніших методів бюджетного планування у зв'язку зі зміною середовища функціонування тощо.

Таким чином, використання системи бюджетного керування зовнішньоекономічною діяльністю дозволяє удосконалити систему прийняття управлінських рішень шляхом моделювання можливих сценаріїв розвитку, визначення та аналізу планово-фактичних відхилень, оптимізувати використання обмежених внутрішніх резервів розвитку підприємства щодо подальшого розвитку конкурентних переваг у довгостроковій перспективі.

Література: 1. Колас Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы: Учебн. пособие / Пер. с франц. под ред. проф. Я. В. Соколова. – М.: Финансы; ЮНИТИ, 1997. – 354 с. 2. Кузьмин О. С. Бюджетування ЗЕД підприємства: Навч. посібн. / О. С. Кузьмин, О. Г. Мельник, Л. С. Ноджак. – Львів: Львівська політехніка, 2006. – 352 с. 3. Дем'яненко А. Г. Формирование модели комплексного анализа эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия // Экономика, финансы, право. – 2005. – №2. – С. 22 – 28. 4. Міжнародний менеджмент: Навч. посібн. / За ред. проф. І. О. Піддубного. – 2-е вид., стереотип. – Харків: ВД "ІНЖЕК", 2006. – 252 с.

Габля К. Г.

УДК 658.821:339.562

Студент 5 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

ФОРМИРОВАНИЕ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРОДУКТА ПРЕДПРИЯТИЯ НА ВНЕШНЕМ РЫНКЕ

Привлекательность продукта, как правило, обеспечивает успешную деятельность предприятия, так как позволяет сформировать имидж предприятия на основе востребованности продукта. Проблеме привлекательности уделяют внимание ученые экономисты последние десять лет [1 – 6]. В этой связи осознание значимости имиджа, репутации в деятельности современных предприятий позволяет экономить ресурсы в процессе развития предприятия, что и обосновывает актуальность данной статьи.

Целью статьи является исследование формирования привлекательности продукта предприятия, работающего на зарубежном рынке.

Для достижения цели в статье предлагается решить следующие задачи:

- 1) обобщить теоретическую информацию по проблеме привлекательности;
- 2) определить конкретные этапы формирования привлекательности продукта;
- 3) описать возможные уровни формирования привлекательности продукта для зарубежного потребителя.

Еще в 1960-м году американский маркетолог Джером МакКарти предложил модель 4Р, характеризующую продукт с точки зрения его сущности, цены, места продажи и способа продвижения его на рынок. Модель маркетинг-микс (модель 4Р) приобрела популярность, поскольку обладала существенным практическим смыслом и могла быть легко и эффективно применена для управления конкурентоспособностью продукта. Маркетинг-микс представляет собой множество управляемых маркетинговых переменных, которые предприятие сочетает таким образом, чтобы занять на целевом рынке необходимую долю. Задача маркетолога состоит в том, чтобы построить маркетинг-микс и регулярно модифицировать его в соответствии с рыночными изменениями. Этапами формирования привлекательности продукта в таком случае является разработка и усовершенствование продукта как основного источника дохода и прибыли предприятия, составление адекватной ценовой стратегии в сочетании с подбором наиболее подходящего места продажи и способа продвижения продукта на рынок. Цикличность формирования привлекательности продукта заключается в том, что необходимо существование обратной связи, то есть механизма оценки разработанной и внедренной маркетинговой стратегии, что и создает предпосылки для постоянного усовершенствования товара и поддержание конкурентных позиций предприятия.

Появление большого количества конкурирующих предприятий во всех отраслях общественного производства поставило перед руководителями новую задачу – достижение более выгодного положения на рынке по сравнению с конкурентами. В ходе решения этой задачи была разработана

© Габля К. Г., 2009



методика SWOT-анализа [4] и сформулирована теория конкурентных преимуществ Майкла Портера [5]. Процесс развития экономики направлен на повышение эффективности использования ограниченных ресурсов, что приводит к созданию конкурентоспособной системы. Привлекательность продукта предприятия в современных рыночных условиях во многом зависит от того, насколько конкурентоспособным оно является на рынке, что, по мнению автора, составляет так называемый мезоуровень маркетинга, то есть тот уровень, на котором сталкиваются интересы компаний в пределах одной страны. Выигрыш на данном уровне позволяет предприятию расширить рынок и таким образом сформировать более устойчивую экономическую базу для выхода на внешний рынок. С другой стороны, привлекательность продукта – субъективное понятие, что не исключает наличия стойкого интереса иностранных покупателей к отечественному продукту, тогда как отечественный покупатель не проявляет к продукту никакого интереса.

С развитием международных отношений и возрастанием значимости международной торговли у предприятий возникла необходимость конкурировать не только с отечественными предприятиями, но и с зарубежными, уровень развития которых существенно отличался вследствие различных внешних факторов. Для эффективной деятельности на международном рынке предприятиям необходимо проводить сравнительный анализ собственных экономических единиц с зарубежными. С этой целью была предложена модель PEST-анализа, которая, по сути, рассматривала конкурентоспособность предприятия при выходе на международные рынки и служила отправным пунктом для формирования маркетинговой стратегии предприятия [6]. PEST-анализ – полезный инструмент определения рынка, позиции компании, потенциала и направления бизнеса, который не утратил своей актуальности и в наши дни и широко используется маркетологами для анализа конкурентных преимуществ предприятия на международных рынках и управления привлекательностью продукта, что в современных условиях является ключевым фактором получения прибыли.

Основываясь на исследованиях известных ученых, работающих над проблемой обеспечения конкурентоспособности продукта предприятия, можно утверждать, что эффективность деятельности предприятия и привлекательность его продукта тесно связаны с использованием философии и методики маркетинга.

Привлекательность продукта, в наиболее широком понимании, – это все то в товаре или услуге, что привлекает потребителей какими-либо качествами, свойствами, вызывает у них интерес, заинтересованность, и побуждает потребителя к принятию решений о покупке.

При рассмотрении конкретного зарубежного рынка, во-первых, необходимо разобраться в международной маркетинговой среде, и, в частности, в особенностях международной торговли. Предприятию обязательно нужно учитывать экономические, политико-правовые, технологические, социокультурные особенности зарубежного рынка.

Во-вторых, предприятие должно решить, какой процент общего объема своих продаж оно будет стремиться осуществить на внешних рынках, будет ли оно действовать в нескольких или во многих странах одновременно.

В-третьих, предприятию предстоит решить, на какие конкретные рынки следует выйти, а это требует оценки вероятного уровня доходов на вложенный капитал в сопоставлении со степенью существующего риска.

В-четвертых, предприятием принимается решение, какую форму выхода на каждый привлекательный для нее рынок избрать: с помощью экспорта, совместной предпринимательской деятельности или прямого инвестирования.

Основой в решении этих задач для предприятия, выходящего на зарубежный рынок, является продуманная, целенаправленная маркетинговая деятельность, которую условно можно подразделить на три уровня: макроуровень или макромаркетинг, основным инструментом которого является PEST-анализ; мезоуровень, то есть конкурентная среда, где для анализа применяется SWOT-анализ и теория конкурентных сил Майкла Портера; микроуровень, основанный на разработке комплекса маркетинговых мероприятий (маркетинг-микс, включающий разработку товарной, ценовой политики, стратегии позиционирования и продвижения).

В заключение следует отметить, что комплексное исследование привлекательности продукта является основой успешной деятельности предприятия, обеспечивая ему устойчивый уровень прибыльности и достижение перманентного состояния конкурентного преимущества.

В статье получил дальнейшее развитие анализ комплексности маркетинга с целью формирования привлекательности продукта предприятия на внешнем рынке.

Литература: 1. Котлер Филип. Основы маркетинга / Пер. с англ. В. Б. Боброва. – М.: Прогресс, 1991. – 1200 с. 2. Амблер Тим. Практический маркетинг / Пер. с англ. под общ. ред. Ю. Н. Каптуревского. – СПб.: Изд. "Питер" 1999. – 400 с. 3. Голубков Е. П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика. – М.: Изд. "Финпресс" 1998. – 416 с. 4. Hill T. SWOT analysis. It's time for a Product Recall. / T Hill, R. Westbrook // Long Range Planning. – 1997. – №3. – С. 46 – 52. 5. Porter M. E. How competitive forces shape strategy. // Harvard Business Review. – March/April 1979. 6. Armstrong M. A Handbook of Human Resource Management Practice. – 10th ed. – London: Kogan Page, 2006.

Студент 3 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

УКРАЇНСЬКИЙ ДОСВІД ВИКОРИСТАННЯ ФРАНЧАЙЗИНГУ

Сучасні тенденції розвитку світової економіки свідчать про подальше зростання використання франчайзингу як ефективної форми організації ведення бізнесу, що дозволяє зменшити ризик у малому та середньому бізнесі. Крім того, франчайзингові відносини сприяють швидкому просуванню новітніх технологій як у сфері виробництва, так і у сфері послуг. На сучасному етапі система франчайзингу є найпопулярнішим механізмом швидкого початку власного бізнесу.

Актуальність теми дослідження полягає у тому, що більшість промислово розвинених країн вже пройшли основні етапи становлення франчайзингу і прагнуть до його удосконалення та впровадження нових більш ефективних його форм. У той самий час в Україні стан франчайзингових відносин знаходиться на досить низькому рівні. Значною мірою це пов'язано з тим, що в нашій державі ще досі немає закону про франчайзинг. У даний момент Асоціація франчайзингу в Україні займається цим питанням і можливо в найближчий час воно буде вирішеним на законодавчому рівні.

Для того, щоб оцінити реальну ситуацію франчайзингу в Україні, розглянемо основні аспекти франчайзингу в нашій державі та в США – місці виникнення сучасного франчайзингу та порівняти їх.

У Сполучених Штатах Америки франчайзинг вперше почав використовуватися компанією Зінгера з виробництва швейних машинок. Аналогічний спосіб продажу продукції почала компанія Дженерал Моторз, за якого дилери не мали права продавати машини інших виробників і були зобов'язані вкласти в справу власний капітал для забезпечення високого рівня обслуговування і підтримки іміджу фірми – продавця франшиз. Продаж автомобілів через систему франшиз ведеться і в наш час.

У цей же час в Україні франчайзинг знаходиться ще тільки на етапі свого зародження. Яскравим прикладом франчайзингу є мережа підприємств "Макдональдс", "ТНК-Україна", "Лукойл-Україна", "Альянс" та ін.

У США бурхливому розвитку франчайзингу сприяв прийнятий в 1946 році Закон про товарні знаки. Додатковий прибуток підприємці одержували вже завдяки тому, що надання права іншим підприємствам на використання своїх товарних знаків під різностороннім контролем і захистом закону дозволяла власникам без великих додаткових витрат розширювати межі свого бізнесу. У США франчайзинг регулюється на федеральному рівні і рівні штатів. Також існують федеральні законодавчі акти, регулюючи окремі види франчайзингу.

Відносно ж України, основним законом, який тією чи іншою мірою регулює франчайзингові відносини є Закон України "Про охорону прав на знаки для товарів та послуг" від 15.12.93 р., тоді як існує нагальна потреба у прийнятті безпосередньо Закону "Про франчайзинг".

У США діє більше 1500 франшизних систем у більш, ніж 75 видах діяльності. На одного франчайзера припадає в середньому 230 франшизних точок. Близько 80% франшизних систем вимагає об'єм інвестицій від 50 до 250 тис. доларів США. Крім того, близько 20% систем мають інвестиційний показник менше 50 тис. доларів США [1]. Основа доходу франчайзерів – роялті в середньому варіюють від 3% до 6% від об'єму продажів.

У 2007 році в США налічувалося 767 483 франчайзингових підприємств, на яких задіяно 9 797 117 працівників, що складає 7,4% робочих місць у приватному секторі. Об'єм прибутку франшизних підприємств США в 2007 році склав 624,6 мільярдів доларів. Типовим прикладом франчайзингу є транснаціональні готельні системи, зокрема, "Хілтон", "Інтер-континентал"; системи швидкого харчування – "МакДональдс", "Піцца Хат" та ін.

Щодо України, то франчайзинг набув найбільшого поширення в таких областях діяльності, як роздрібна торгівля, сфера послуг, громадське харчування, інформація, послуги для бізнесу, меншою мірою виробництво. У загальному станом на 2007 рік франчайзингові системи використовують 82 галузі економіки України, де задіяно 973 бренди та 16 808 точок. Як повідомляє Асоціація франчайзингу України у 2007 році зареєстровано 272 франчайзера [2].

Цікавим є той факт, що при досить таки невеликому досвіді використання франчайзингу на ринку України представлені бренди вітчизняного походження 45%, друге місце займає Росія – 13%, далі США (5%) та ін.

На відміну від Сполучених Штатів Америки, де, як згадувалося вище, франчайзинг створює 13% національного багатства, франчайзинг в Україні не набув таких вражаючих масштабів. Утім певна кількість вітчизняних підприємств досить вдало його використовують.

Аналізуючи стан франчайзингових відносин в Україні отримуємо висновок, що однією з основних рис українського франчайзингу є переважання національного капіталу. Таким чином, слід зауважити, що для України є досить доцільною співпраця з іноземними партнерами, так само як і вітчизняними, оскільки це значною мірою може прискорити потік іноземних виробничих та не виробничих технологій.

Література: 1. Американская статистика франчайзинга. – <http://www.fransh.ru/>. 2. Авдеенко Нина. Франчайзинг в моде // Комп&ньоН. – 2007. – №11(527). – С. 24 – 26.

УДК 339.56

Федотенко Ф. А.

Студент 5 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ НА МЕЖДУНАРОДНОМ РЫНКЕ

Проблема конкурентоспособности продукции предприятий носит в современной международной экономике универсальный характер. От того, насколько успешно она решается, зависит многое в экономической и социальной жизни любой страны. Считается, что в условиях рыночной экономики есть возможность роста только у конкурентоспособного производства. Актуальной является необходимость определения и систематизации факторов, которые влияют на конкурентоспособность предприятия [1].

Конкурентоспособность – концентрированное выражение всей совокупности возможностей страны, любого предприятия создавать, выпускать и сбывать товары и услуги. Значит, формирование и дальнейшее развитие рыночных отношений в Украине вызывает необходимость повышения качества продукции и, как следствие, конкурентоспособности производства. Решение этой проблемы в настоящее время затруднено из-за нестабильной экономической ситуации, неэффективной системы государственного регулирования рыночных отношений, нехватки денежных ресурсов у предприятий, низкого уровня информационного обеспечения и недостаточного профессионализма кадров. Кроме того, отсутствует общепринятая методика оценки конкурентоспособности производства. Существующие методики не учитывают степень приватизации предприятий отрасли, психологический фактор и ряд других, влияющих на конкурентоспособность производства. Но, как правило, для устранения всех недостатков необходимо, прежде всего, определить и систематизировать факторы, влияющие на конкурентоспособность, что даст возможность повысить эффективность оценки конкурентоспособности производства и поднять качество выпускаемой продукции.

Анализ конкурентных позиций предприятия на международном рынке предполагает выяснение его сильных и слабых сторон, а также тех факторов, которые в той или иной степени воздействуют на отношение покупателей к предприятию и, как результат, на изменение его доли в продажах на конкретном товарном рынке [2]. Сталкиваясь с международной и внутренней конкуренцией, по мнению французских экономистов А. Олливе, А. Дайана и Р. Урсе, предприятие должно обеспечить себе уровень конкурентоспособности по восьми факторам:

1. Концепция товара и услуги, на которой базируется деятельность предприятия.
2. Качество, выражающееся в соответствии продукта высокому уровню товаров рыночных лидеров и выявляемое путем опросов и сравнительных тестов.
3. Цена товара с возможной наценкой.
4. Финансы – как собственные, так и заемные.
5. Торговля с точки зрения коммерческих методов и средств деятельности.
6. Послепродажное обслуживание, обеспечивающее предприятию постоянную клиентуру.
7. Внешняя торговля предприятия, позволяющая ему позитивно управлять отношениями с властями, прессой и общественным мнением.
8. Предпродажная подготовка, которая свидетельствует о его способности не только предвидеть запросы будущих потребителей, но и убедить их в исключительных возможностях предприятия удовлетворить эти потребности.

Оценка возможностей предприятия по этим восьми факторам позволяет построить гипотетический "многоугольник конкурентоспособности" (рис. 1).

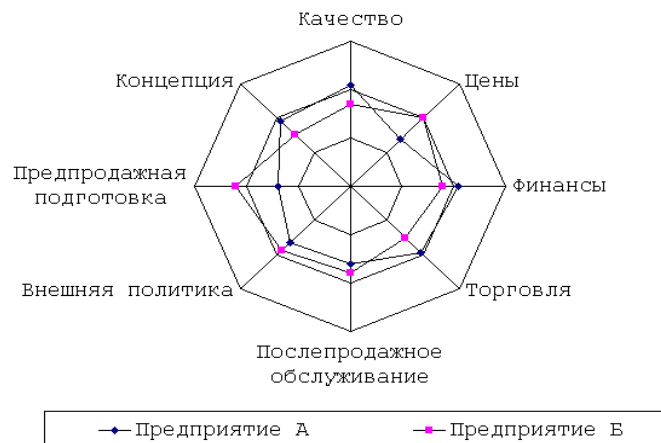


Рис. 1. Многоугольник конкурентоспособности [3]

Если подойти одинаково к оценке конкурентных возможностей ряда фирм, накладывая схемы друг на друга, то, по мнению авторов, можно увидеть слабые и сильные стороны одного предприятия по отношению к другому (на рис. 1 – предприятия А и Б, которые расположены в разных странах и являются участниками международных экономических отношений).

Весьма схожую точку зрения высказывают и отечественные экономисты. В частности, к ключевым факторам успеха на рынке относят:

1. Финансовое положение предприятия.
2. Наличие передовой технологии.
3. Обеспеченность высококвалифицированными кадрами.
4. Способность к продуктовому (и ценовому) маневрированию.
5. Наличие сбытовой сети и опытных кадров сбытовиков.
6. Состояние технического обслуживания.
7. Действенность рекламы и системы связей с общественностью.
8. Кредитоспособность основных покупателей.

Анализ же отобранных факторов, по мнению зарубежных авторов, заключается в выявлении сильных и слабых сторон как в своей деятельности, так и в работе конкурентов, что может позволить, с одной стороны, избежать наиболее острых форм конкуренции, а с другой – использовать свои преимущества и слабости конкурента [4].

Факторы конкурентоспособности, по мнению экономиста М. Портера, напрямую связаны с факторами производства. Отраслевые особенности, безусловно, накладывают свои существенные различия на состав и содержание применяемых факторов. Все факторы, влияющие на конкурентоспособность предприятия, М. Портер предлагает делить на несколько типов [5].

Во-первых, на основные и развитые. Основные факторы – это природные ресурсы, климатические условия, географическое положение страны, неквалифицированная и полуквалифицированная рабочая сила. Развитые факторы – современная инфраструктура обмена информацией, высококвалифицированные кадры (специалисты с высшим образованием, специалисты в области техники и персональных компьютеров) и исследовательские отделы университетов, занимающиеся сложными, высокотехнологичными дисциплинами.

Другим принципом деления факторов является степень их специализации. В соответствии с этим все факторы делятся на общие и специализированные. Общие факторы, к которым М. Портер относит систему автомобильных дорог, персонал с высшим образованием, могут быть использованы в широком спектре отраслей. Специализированные факторы – это узкоспециализированный персонал, специфическая инфраструктура, базы данных в определенных отраслях знания, другие факторы, применяемые в одной или в ограниченном числе отраслей.

И, наконец, последний принцип классификации – деление факторов конкурентоспособности на естественные (то есть доставшиеся сами собой: природные ресурсы, географическое положение) и искусственно созданные.

Создание факторов – это процесс накопления: каждое поколение наследует факторы, доставшиеся от предыдущего поколения, и создает свои, добавляя их к прежним. Именно такой точки зрения придерживается не только М. Портер, но и другие западные экономисты, такие как Б. Скотт, Дж. Лодж, Дж. Бауэр, Дж. Зюсман, Л. Тайсон.

Исходя из рассмотренной выше концепции конкурентоспособности предприятия, предлагается всю совокупность факторов, определяющих отношение потребителя к самому субъекту хозяйствования и его продукции или услуге, разделить на внутренние и внешние по отношению к нему (рис. 2).



Рис. 2. Факторы, влияющие на конкурентоспособность предприятия [7]

Конкурентоспособность производства включает в себя такие понятия как "конкурентоспособность предприятия" и "конкурентоспособность товара" [6]. Несмотря на значительное количество публикаций таких ученых, как экономист М. В. Шеремет и докт. экон. наук, проф. В. Н. Соколенко, по повышению конкурентоспособности продукции как важнейшего резерва экономического роста предприятия, конкурентоспособность предприятия и факторы, на нее влияющие, еще недостаточно изучены. Эти факторы можно разделить на внешние и внутренние.

Внешние факторы включают в себя:

факторы производства, влияющие на формирование конкурентного преимущества организации в течение всего ее производственного процесса, например, наличие в стране или отрасли прогрессивной технологии, инвестиционных возможностей, сильной научно-исследовательской базы, высококвалифицированных кадров и др.;

активность конкурентов;

факторы спроса, характеризующие спрос, его величину и динамику, например, эластичность спроса по цене; фазы жизненного цикла спроса; требовательность потребителей к качеству товаров и др.;

наличие родственных и поддерживающих отраслей в экономике страны;

действия правительства;

степень приватизации предприятий данной отрасли;

случайные события.

При обширных исследованиях факторов зарубежные ученые выявили их взаимосвязь и влияние на уровень конкурентоспособности предприятия [5]. Эти факторы, находясь во взаимодействии, усиливают или ослабляют потенциальный уровень конкурентоспособности фирм страны [5]. При формировании рыночных отношений на конкурентоспособность предприятия также влияет степень их приватизации, так как разгосударствление организаций способствует формированию конкурентной среды на внутреннем рынке, а также случайные события и действия правительства [8].

С научной точки зрения, изменение внутреннего содержания факторов позволяет оказывать воздействие на конкурентоспособность любой организации либо предприятия. Также, от способности предприятия анализировать цели, стратегии и действия конкурентов и находить новые источники конкурентного преимущества зависит как его рыночная эффективность, так и конкурентоспособность. И, наконец, деятельность организации в сегодняшней быстроменяющейся обстановке требует наличия надежной и быстродействующей системы информации [9].

Таким образом, система внешних и внутренних факторов не претендует на достаточную полноту. Однако, даже в таком виде она показывает, насколько сложна проблема повышения конкурентоспособности и удержания позиций предприятия на международном рынке. В системе современных международных отношений гораздо большее значение для конкурентоспособности имеют развитые факторы, как факторы более высокого порядка. Особенностью развитых факторов является то, что, как правило, их трудно приобрести на мировом рынке. В то же время они являются непременным условием инновационной деятельности предприятия. Также, общие факторы, как



правило, дают конкурентные преимущества ограниченного характера. Они имеются в значительном количестве стран. Специализированные же факторы, которые порой основываются на общих, образуют более солидную, долговременную основу для обеспечения конкурентоспособности. Финансирование создания этих факторов более целенаправленное и часто более рискованное, что, однако, не означает отказа от участия в таком финансировании государства.

Следовательно, необходимо сделать вывод, что в наибольшей степени возможно повысить конкурентоспособность предприятия при наличии у него развитых и специализированных факторов [10]. От наличия и качества их зависит уровень конкурентного преимущества и возможности его усиления.

Факторы могут воздействовать как в сторону повышения конкурентоспособности предприятия, так и в сторону уменьшения. Факторы – это то, что способствует превращению возможностей в действительность. Факторы непосредственно определяют средства и способы использования резервов конкурентоспособности. Но наличие самих факторов недостаточно для обеспечения конкурентоспособности. Получение конкурентного преимущества на основе факторов зависит от того, насколько эффективно они используются и где, в какой отрасли они применяются.

Литература: 1. Лунев В. Л. Тактика и стратегия управления фирмой: Учебн. пособ. – М.: Финпресс, НГАЭ и У, 2007. – 356 с. 2. Соколова Л. В. Адаптация предприятий к условиям рынка. – Харьков: ФОРТ, 2006. – 246 с. 3. Шварц Г. "Мягкие" составляющие конкурентоспособности // Проблемы теории и практики управления. – 1995. – №4. – С. 96 – 99. 4. Экономика переходного периода: Учебн. пособ. / Под ред. В. В. Радаева, А. В. Бузгалина. – М.: Изд. МГУ, 2005. – 410 с. 5. Портер М. Международная конкуренция / Пер. с англ. под ред. В. Д. Шетинина. – М.: Междунар. отношения, 2003. 6. Игольников Г. Что понимать под конкурентоспособностью, инвестиционной привлекательностью и экономичностью производства / Г. Игольников, Е. Патрушева // Рос. экон. журн. – 1995. – №11. – С. 108 – 111. 7. Вютрих Ганс А. Конкурентоспособность глобальных предприятий / Ганс А. Вютрих, Вольфганг Б. Винтер // Проблемы теории и практики управления. – 1995. – №3. – С. 96 – 102. 8. Экономическая стратегия фирмы / Под ред. А. П. Градова. – СПб.: Спец. лит., 1995. – С. 82 – 87. 9. Основы предпринимательской деятельности / Под ред. В. М. Власовой. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 496 с. 10. Селезнев А. Инфраструктура рынка и конкурентоспособность продукции // Экономист. – 1996. – №2. – С. 9 – 24.

Синявіна А. В.

УДК 339.564

Студент 5 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

АНАЛІЗ МЕТОДИК ОЦІНКИ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах кризових процесів, що характеризують як економіку України, так і світову економіку, експорт відіграє роль стабілізуючого фактора виробництва та джерела валютних і матеріально-технічних надходжень. В основі активізації експортної діяльності України є оцінка потенційних можливостей підприємств-експортерів та всебічне державне сприяння здійсненню операцій вітчизняними виробничими та комерційними структурами на зовнішніх ринках. Ефективна зовнішньоекономічна діяльність окремих підприємств є запорукою вдалого сприйняття країни-експортера на світовій арені. Дослідження резервів зростання економічного потенціалу національних підприємств-експортерів; визначення ролі зовнішньоекономічної діяльності для окремих підприємств; розробка рекомендацій щодо ефективного використання експортного потенціалу у боротьбі за конкурентну нішу на світовому ринку; удосконалення методичного забезпечення оцінки економічного потенціалу – важливі і надзвичайно актуальні проблеми, що стоять перед українськими підприємствами.

Метою статті є аналіз підходів та методик оцінки експортного потенціалу промислового підприємства.

Вивченням різних аспектів управління експортним потенціалом та його оцінкою займалися такі вчені, як К. М. Афанасьєв [1], В. Т. Більський [2], В. Н. Авдеєнко [3], І. П. Отенко [4], А. А. Мазаракі [5] та ін. К. М. Афанасьєв розробив імітаційну модель експортного потенціалу підприємства, в якій розглядається внутрішній потенціал фірми, потенціал зовнішнього ринку та експортних бар'єрів. Багато вчених зосереджувались на оцінці виробничого потенціалу – складової експортного потенціалу підприємства [2; 3]. Різноманітні методики визначення економічного потенціалу – родового поняття експортного потенціалу – вивчалися у працях І. П. Отенко. Власну методику оцінки

© Синявіна А. В., 2009

експортного потенціалу, засновану на лінійному програмуванні, запропонував А. А. Мазаракі [6, с. 112 – 127].

Як показало проведене дослідження, в економічній літературі існують різноманітні методики оцінки експортного потенціалу. Частина з них ґрунтується на математичному програмуванні: лінійному, нелінійному, квадратичному та цілочисельному програмуванні. Основна мета цих методів полягає у розробленні найбільш ефективного методу виробництва і розподілу продукції. Інша група методик базується на економіко-математичних та економіко-статистичних методах аналізу експортного потенціалу підприємства. Метою цих методик є виявлення оптимальної структури експорту за допомогою системи взаємопов'язаних показників. Таким чином, не існує універсальної методики оцінки експортного потенціалу: кожна з них враховує галузеву специфіку підприємств та мету дослідження експортного потенціалу.

Порівняльний аналіз найвідоміших та застосовуваних у практиці ведення бізнесу методик оцінювання експортного потенціалу підприємств дасть змогу виявити переваги та недоліки використання кожної з них та визначити напрями їх подальшого удосконалення.

Порівняльний аналіз запропонованих методик оцінки експортного потенціалу підприємства наведено в таблиці.

Таблиця

Порівняльний аналіз методик оцінки експортного потенціалу підприємства

Методика	Переваги	Недоліки
Побудова економіко-математичної моделі лінійного програмування [6]	Дає можливість всебічно оцінити експортний потенціал	Складність у розрахунках та інтерпретації результатів
Побудова рівняння множинної регресії [5]	Виявлення взаємозв'язку між факторами виробництва з урахуванням випадковості та їх впливу на результативний показник	Методика розроблена для підприємств АПК, тому повинна бути адаптована до промислових підприємств
Побудова п'ятиблочної системи оцінки [7]	Виділення складових, які негативно впливають на ефективність використання експортного потенціалу та перевірка побудованої моделі на адекватність	Використовується для оцінки економічного потенціалу лісопромислового підприємства і потребує адаптації до експортного потенціалу з урахуванням галузі
Методика витратного підходу [4]	Повний аналіз витрат на виробництво експортної продукції, відносна простота розрахунків	Розрахунки проводяться на конкретну дану одержання виручки, відсутність динаміки
Графоаналітична модель діагностики потенціалу підприємства [4]	Простота збору показників, наочність	Складність вибору та обґрунтування підприємства-еталону

Таким чином, проаналізовані методики мають свої переваги та недоліки у використанні, потребують удосконалення та адаптації. Практика оцінки експортного потенціалу показує, що доцільним є використання п'ятиблочної системи багатофакторного аналізу [7], що проводиться за такими етапами:

1. Збір та групування вихідної інформації.
2. Кількісна оцінка компонентів експортного потенціалу підприємства: трудового, виробничого, фінансового, природно-ресурсного, інноваційного потенціалу.
3. Порівняльна оцінка за кожною компонентою та в цілому на основі рівняння множинної регресії з урахуванням коефіцієнта відповідності стандартам якості, коефіцієнтів попиту та пропозиції.
4. Дослідження впливу компонент на результат виробництва експортної продукції, перевірка моделі на адекватність.
5. Визначення "вузьких місць" та додаткових резервів у експортному потенціалі підприємства.

Для наочного представлення результатів у порівнянні зі конкурентами пропонується використовувати графічну інтерпретацію шляхом побудови конкурентного профілю, який найбільш повно вказує на існуючі сильні та слабкі сторони кожної компоненти експортного потенціалу підприємства порівняно з конкурентами.

Таким чином, комплексна багатофакторна методика оцінки експортного потенціалу промислового підприємства на основі п'ятиблочної системи аналізу та графічної інтерпретації дасть змогу більш детально оцінити потенційну можливість підприємства експортувати продукцію та досягти ефективного управління експортним потенціалом підприємства.

Література: 1. Афанасьев К. М. Економіко-математичне моделювання експортного потенціалу підприємства: Автореф. дис канд. екон. наук: 08.03.02. – К.: КДЕУ 1996. – 23 с. 2. Більський В. Т. Виробничий потенціал в умовах індустріалізації. – К.: Знання, 2000. – 196 с. 3. Авдеенко В. Н. Производственный потенциал промышленного предприятия / В. Н. Авдеенко, В. А. Котлов. – М.: Экономика, 2000. – 186 с. 4. Отенко І. П. Методологические основы управления потенциалом предприятия: Монография. – Харьков: ХНЭУ, 2004. – 216 с. 5. www.nbuv.gov.ua/Articles/KultNar/knp81/pdf/knp81_21-24.pdf 6. Управління експортним потенціалом: Монографія / За заг. ред. А. А. Мазаракі. – К.: КНТЕУ, 2007. – 209 с. 7. www.obo.ru/?lang=ru&option=message&mess_id=698.

Студент 5 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ

МОДЕЛІ ОЦІНКИ І АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Одним з напрямів підвищення ефективності фінансової діяльності українських підприємств є розробка економіко-математичних моделей оцінки і аналізу фінансової безпеки підприємства (ФБП). Розробка таких моделей та їх застосування в практиці фінансового управління дозволить своєчасно визначати загрози стійкого функціонування та розвитку підприємства і попереджати збитки, що пов'язані з їх дією.

Пропонований алгоритм розробки комплексу моделей оцінки і аналізу фінансової безпеки підприємства наведений на рисунку. Розглянемо зміст етапів алгоритму.



Рис. Алгоритм побудови моделей оцінки й аналізу фінансової безпеки підприємства

На I етапі здійснюється групування промислових підприємств за рівнем фінансової безпеки на основі нейромережних технологій. Мережі, що називаються картами Кохонена, – це один з різновидів нейронних мереж. При навчанні множина, яка навчає, складається лише зі значень 11 параметрів вхідних змінних, у процесі навчання немає порівняння виходів нейронів з еталонними значеннями. Можна сказати, що така мережа вчиться розуміти структуру даних. Отримана кластеризація порівнюється з результатами рейтингування, представленими в періодичних виданнях. Необхідність цього етапу обумовлюється тим, що, як правило, методики рейтингування є закритими.

На II етапі здійснюється побудова комплексу моделей оцінки фінансової безпеки підприємства. Для дослідження отриманої кластеризації 58 підприємств були вибрані спеціальні регресійні моделі, що отримали назви logit- і probit-моделей [1]. За допомогою цих моделей залежність встановлюється не між змінною Y і набором даних X , а між імовірністю того, що i -те значення бінарної

змінної дорівнює 1 за умови X_i , тобто $P(Y_i = 1 | X_i)$. Тим самим logit- і probit-моделі дозволяють найкраще чином відобразити зв'язок між фінансовими показниками та ймовірнісним рівнем фінансової безпеки підприємства, що приймає значення від 0 до 1.

На основі метода "дерева класифікації" здійснюється побудова функції дискримінанта, що дозволяє розрізнити два типи стану фінансової безпеки підприємства. Функція дискримінанта є лінійною комбінацією предикторів для обчислення класифікаційної ймовірності, яка дозволить класифікувати нові спостереження. Дерево класифікації дозволяє визначити набір послідовних умов на предиктори, які дають можливість формувати нормативні діапазони фінансових показників.

Вибір моделі оцінки ФБП здійснюється на основі порівняльного аналізу характеристик якості рейтингування [2].

На III етапі здійснюється побудова моделі можливих відгуків підприємства на негативну дію середовища. Для цього використовується оптимізаційні методи.

Таким чином, запропонований комплекс моделей оцінки й аналізу фінансової безпеки підприємства може розглядатися як інструмент підтримки прийняття рішень щодо формування його фінансової стратегії.

Література: 1. Крейнина М. Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки. – М.: ИКЦ "ДС", 1997. – 224 с. 2. Бланк І. А. Управління фінансовою безпекою підприємства. – К.: Ельга, Ника-центр, 2004. – 24 с. 3. Грунин О. А. Экономическая безопасность организации. СПб.: Питер, 2002. 4. Экономическая безопасность России: общий курс: Учебник / Под ред. В. К. Сенчагова. – М.: Дело, 2005. 5. Афанасьев А. Н. Управління структурою капіталу / А. Н. Афанасьев, В. А. Кравченко // Економіка. Фінанси. Право. – 2003. – №1. – С. 47 – 68. 6. Фінансове положення підприємства: оцінка, аналіз, планування / Під ред. А. У. Чупіса. – Суми: Університетська книга, 1999. – 332 с.

УДК 330.322.1:322.13

Костишин Є. О.

Студент 5 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

МОДЕЛЬ ОЦІНКИ І ПРОГНОЗУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕГІОНІВ

Потреба в інвестиціях для реформування й перебудови економіки постійно зростає внаслідок необхідності відновлення діючих виробничих фондів. У такій ситуації при практично повній відсутності власних коштів набувають значення іноземні інвестиції, як додаткове неінфляційне джерело фінансування. Залучення іноземних інвестицій у національну економіку є одним з найважливіших завдань, яке має бути вирішене в найближчі роки економічним керівництвом України.

Оцінка інвестиційної привабливості регіонів проводиться з метою вибору перспективних регіонів при фінансуванні регіональних програм, при ухваленні інвестиційного рішення щодо облігацій внутрішніх місцевих позик, реалізації інвестиційних проектів, які мають конкретну регіональну спрямованість [1].

Інвестиційна привабливість об'єкта (регіону) здійснюється за допомогою механізму вибору об'єкта інвестування, що складається з трьох етапів [2]:

Етап перший. Оцінка інвестиційної привабливості об'єкта.

Етап другий. Прогнозування інвестиційної привабливості об'єкта.

Етап третій. Ухвалення рішення про вибір об'єкта інвестування.

Стаття робота присвячена першому етапу механізму вибору об'єкта інвестування, тобто в ній буде розглянута інвестиційна привабливість регіонів України.

Оцінку інвестиційної привабливості об'єкта (регіонів) пропонується здійснювати за допомогою алгоритму, що складається з таких блоків (рисунок) [3]:

блок А – формування системи показників для оцінки ступеня привабливості об'єктів інвестування;

блок Б – визначення рівня інвестиційної привабливості об'єктів;

© Костишин Є. О., 2009

блок В – групування об'єктів за ступенем привабливості.
Нижче наведено докладний опис блоків наведеного алгоритму.

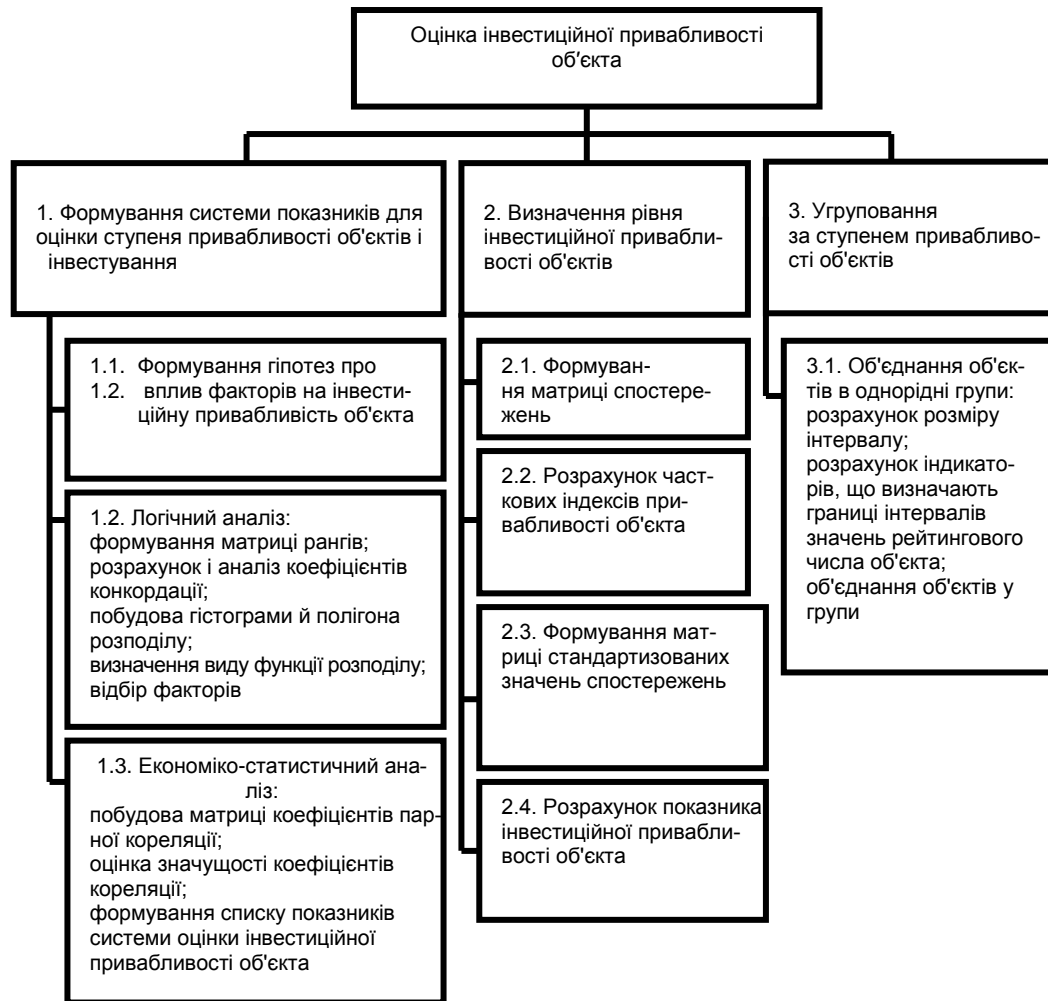


Рис. Етапи алгоритму оцінки інвестиційної привабливості об'єкта

Змістом першого блоку алгоритму оцінки інвестиційної привабливості об'єктів є відбір показників, що характеризують рівень розвитку факторів, які досліджуються.

Змістом другого блоку алгоритму оцінки інвестиційної привабливості об'єктів є зіставлення окремих об'єктів інвестування й вибір з їх безлічі найбільш перспективних. Аналіз, проведений на попередньому етапі, показує, що дослідження, спрямовані на визначення найбільш привабливих об'єктів, повинні проводитися на підставі досить численного набору факторів, які всебічно характеризують кожний ринковий сегмент. У цьому випадку при проведенні досліджень пропонується використати змішаний метод, що складається з методу відстаней і комплексного методу.

Зміст третього блоку, алгоритму оцінки привабливості об'єктів інвестування, наведеного на рисунку, є об'єднання досліджуваних об'єктів в однорідні групи. Для угруповання регіонів за ступенем привабливості в однорідні групи був використаний метод інтервалів.

На цьому етапі необхідно визначити, які регіони належать до:

- провідних;
- розвинених;
- середньорозвинених;
- відстаючих;
- слабко розвинених (проблемних).

Для виробітку довгострокових інвестиційних рішень повинні оцінюватися об'єкти економіки з урахуванням прогностичних значень основних параметрів, що впливають на розвиток об'єкта (галузі, регіону, підприємства) у перспективі. Для цього пропонується здійснити побудову моделі обсягів інвестицій в основний капітал як основного фактора, що впливає на інвестиційну привабливість регіонів (об'єктів економіки) і на її основі спрогнозувати інвестиційну привабливість об'єкта на майбу-

тній період. Побудову моделі для зниження трудомісткості в роботі пропонується здійснювати тільки для репрезентантів груп як типових представників. Спрогнозувавши тенденцію розвитку репрезентанта можна припустити, що інші об'єкти груп будуть мати аналогічну тенденцію.

Література: 1. Кизима Т. О. Іноземне інвестування в умовах інтеграції України у світову економіку // Фінанси України. – 2004. – №10. – С. 118 – 125. 2. Чистякова Н. М. Державне регулювання інвестиційного процесу в Україні // Фінанси України. – 2004. – №3. – С. 116 – 120. 3. Клебанова Т. С. Инвестиционный портфель коммерческого банка / Т. С. Клебанова, Е. И. Решетняк, Е. В. Раевнева, Н. А. Кизим, Н. А. Дубровина, Чанг Хонгвен. – Харьков: Бизнес Информ, 2000. – 146 с.

УДК 658.155

Корнєєв Д. О.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДІВ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах розвитку ринкових відносин особливого значення набувають питання, пов'язані з ефективністю фінансового менеджменту, складовок якого є оцінка фінансового стану підприємства. Ураховуючи те, що досить велика кількість показників фінансово-економічної діяльності підприємств ускладнює роботу аналітиків щодо аналізу та оцінки, можна зробити висновок про необхідність розробки інтегрованого показника оцінки надійності економічної діяльності виробничих підприємств.

Аналіз наукових робіт дозволив акцентувати увагу на підходах до визначення надійності економічної системи, які склалися у вчених [1 – 5]. Опубліковані роботи торкаються ключових аспектів фінансового планування та управління фінансовим станом підприємства.

Разом з тим, недостатньо висвітлено у вітчизняній науково-економічній літературі методи визначення надійності функціонування економічної системи, що потребує уточнення процесів фінансово-економічної оцінки надійності економічної діяльності виробничої системи підприємств. Усе це актуалізує розробку методики визначення інтегрального показника надійності функціонування підприємств.

Мета дослідження — обґрунтування практичних аспектів оцінки фінансового стану підприємства.

Забезпечення ефективної діяльності підприємств залежить певною мірою від організації аналітичної роботи.

Здійснення аналізу базується на застосуванні сукупності методів та прийомів, співставлень, розрахунків тощо. Один із способів визначити ліквідність, платоспроможність, фінансову стійкість та прибутковість і підприємств — це проаналізувати їх діяльність за допомогою абсолютних величин, співвідношень та фінансових коефіцієнтів, що допомагає аналітикам та інвесторам визначити, чи не загрожує підприємству банкрутство, а також порівняти його фінансовий стан з іншими підприємствами галузі або конкурентами. Крім того, очевидно, що фінансові показники — це важливий інструмент сучасного фінансового планування.

Попри велику кількість фінансових співвідношень та коефіцієнтів, їх розбивають на основні групи, відповідно до того, що вони показують. У подальшому дослідженні використано такі системи показників: ліквідність та платоспроможність; заборгованість та маневреність власного капіталу; ділова активність.

Кожній з наведених вище систем показників відповідає фінансова рівновага з платоспроможності, фінансової стійкості і економічної дохідності економічної системи. Повний рівноважний стан будь-якої з функцій системи відповідає максимальному значенню її надійності ($P = 1$). Припустимо, що по мірі відхилення функцій від їх рівноважних станів надійність системи знижується ($P < 1$).

Розглянемо порядок визначення готовності економічної системи до ліквідності і платоспроможності. Нагадаємо, що ліквідність — це швидкість перетворення активів підприємства в грошові кошти, а ліквідність балансу — ступінь покриття зобов'язань підприємства його активами, строк перетворення яких у грошову форму відповідає строку погашення зобов'язань. Платоспроможність



підприємства відображає наявність коштів, достатніх для погашення боргів з одночасним здійсненням виробництва і реалізації продукції.

Оснoву розрахунку надійності економічної діяльності виробничої системи становить її майновий стан.

Майно (P) підприємства складається з: прав власності на всі активи (A₁), які складають традиційний бухгалтерський баланс; довгострокової та поточної короткострокової заборгованості (D) (короткострокова D₁ та довгострокова D₂), відображеної в традиційному бухгалтерському балансі, що згідно з прийнятими бухгалтерськими принципами та правилами дозволяє виміряти майно за такою формулою:

$$P = A_1 - D.$$

Для підтримки фінансової рівноваги потрібне певне співвідношення між ступенем ліквідності активів і ступенем оборотності кредиторської заборгованості. Звідси, перша фінансова рівновага за ліквідністю та платоспроможністю відображає вимоги кредиторів про можливість економічної системи підприємства своєчасної сплати боргів за рахунок продажу активів. Чим швидше активи можуть бути перетворені (без втрати вартості) в гроші, тим вища їх ліквідність. Активи розміщують у порядку зростаючої ліквідності: основні засоби, запаси, дебіторська заборгованість та грошові кошти.

Виробнича система вважається ліквідною, якщо сума поточних активів вища за суму короткострокових зобов'язань ($A_1 > D_1$ та платоспроможною, якщо сума її поточних активів вища за суму довгострокових та короткострокових зобов'язань ($A_1 \geq D_1$) або ($A_1 \geq D_1 + D_2$).

При цьому важливо враховувати, що для успішного фінансового управління діяльністю підприємства грошові кошти досить важливі, адже їх відсутність на рахунках у банку може призвести до кризового фінансового стану системи (підприємства). Для оцінки змін ступеня платоспроможності та ліквідності підприємства необхідно порівняти показники балансового звіту за різними групами активів та зобов'язань. На основі цього порівняння визначають абсолютні та відносні показники.

Оцінка загальної ліквідності балансу традиційно спирається на поняття чистого оборотного капіталу та коефіцієнти ліквідності й заборгованості, що визначається за допомогою чистого оборотного капіталу.

Чистий оборотний капітал = Оборотні активи — Короткострокова заборгованість.

Чистий оборотний капітал = Постійний капітал — Необоротні активи.

Постійний капітал = Власний капітал — Необоротні активи.

Тривалий час важливою нормою усієї фінансової діагностики було положення, згідно з яким чистий оборотний капітал підприємства повинен бути позитивною величиною. Сьогодні більшість фінансових аналітиків заповняють, що надлишок або нестача чистого оборотного капіталу повинна інтерпретуватися залежно від характеру діяльності підприємства. Однак виникає справедливе питання: якою повинна бути і величина чистого оборотного капіталу для окремого підприємства. Чистому оборотному капіталу відповідає коефіцієнт загальної ліквідності (коефіцієнт покриття):

Коефіцієнт покриття = Оборотні (поточні) активи – Короткострокова заборгованість.

Більшість аналітиків надають перевагу не коефіцієнту загальної ліквідності, а коефіцієнту швидкої ліквідності, чисельник якого включає лише дебіторську заборгованість, готівку і поточні фінансові інвестиції:

Коефіцієнт швидкої ліквідності = (Дебіторська заборгованість + Поточні фінансові інвестиції + Готівка) / Короткострокова заборгованість.

Платоспроможність підприємства (системи) показує його спроможність погасити довгострокову заборгованість своїми коштами в певний строк сплати платежу. У цьому випадку платоспроможність вимірюється за допомогою коефіцієнта платоспроможності:

Коефіцієнт платоспроможності = (Короткострокова заборгованість + Довгострокова заборгованість) / Власний капітал.

Оцінка ліквідності підприємства, здійснена за допомогою чистого оборотного капіталу, повністю статична й зводиться до розгляду фінансового стану підприємства у відповідній ситуації: всі ліквідні активи розглядаються як засоби погашення заборгованості і підприємство використовує свої грошові потоки для здійснення платежів. Зазначимо, що аналіз коефіцієнтів ліквідності й платоспроможності може показувати досить різні, а отже, несумісні результати цих показників. Деякі з них мають діапазон 0—0,25; 0,25—0,5; 0,7—0,8 і т. д. Усе це можна пояснити практикою аналізу, що базується на логіці аналізу традиційного бухгалтерського балансу. Тут може бути отримано два протилежних за значенням результати. У першому випадку, при вимірюванні співвідношень частин балансу, максимальний результат може дорівнювати одиниці, тобто може мати місце такий резуль-



тат: економічна система ліквідна на 100%, але одночасно вона може бути й повністю неплатоспроможною, адже у випадку розрахунку за кредиторською заборгованістю за рахунок продажу активів власник підприємства може залишитися при нульовому варіанті й не зможе продовжувати свою діяльність — надійність економічної системи наближається до нуля.

У другому випадку, якщо оцінка ліквідності розраховується за різницею порівнюваних частин балансу, то коефіцієнт ліквідності буде дорівнювати нулю. Звідси виникає парадокс — економічна система є фінансово ліквідною, але при цьому, після виконання своїх зобов'язань, її готовність до дії при першій фінансовій рівновазі дорівнює 0. Така несумісність аналізу не випадкова, вона викликана тим, що аналітики йдуть шляхом одночасного зіставлення змінної частини балансу, при цьому не використовуючи будь-якої бази порівняння, що має постійне значення (*const*).

Тому виникає необхідність обґрунтування додаткового коефіцієнту готовності економічної системи до дій за ліквідністю платоспроможності на основі постійної відносної бази зіставлення, що можна інтерпретувати таким чином. Виходячи з майнового стану економічної системи ($A = P_1 + D$), приймаємо за постійну базу порівняння суму ($P_1 + D$), яку прирівнюємо до одиниці ($P_1 + D = 1$). Ставиться мета визначення коефіцієнта готовності економічної системи до дій за першою фінансовою рівновагою, наприклад, за її ліквідністю. Тоді коефіцієнт готовності економічної системи до дій з урахуванням її ліквідності (Кгп) визначається шляхом співвідношення власного капіталу та постійної бази порівняння:

$$K = \text{Власний капітал} / (\text{Власний капітал} + \text{Короткострокова заборгованість}).$$

З наведеної вище формули видно, що коефіцієнт готовності (та надійності) економічної системи до дій збільшується залежно від зниження короткострокової заборгованості при постійному активі, тобто $D_1 \rightarrow 0$, а $K_{гп} \rightarrow 1$.

Для розглянутих вище показників ліквідності і платоспроможності встановлено порівнювальні діапазони їх значень, які вимірюються від 0 до 1. Виходячи з цього записуємо такі порівняння зв'язку:

за коефіцієнтом готовності економічної системи до дій зрахуванням загальної ліквідності (коефіцієнт покриття) (Кгзп):

$$K_{гзп} = \text{Оборотні (поточні) активи} / (\text{Короткострокова заборгованість} + \text{Оборотні активи});$$

за коефіцієнтом готовності економічної системи до дій зрахуванням швидкої ліквідності (Кгшп):

$$K_{гшп} = (\text{Дебіторська заборгованість} + \text{Готівка} + \text{Поточні фінансові інвестиції}) / (\text{Короткострокова заборгованість} + \text{Оборотні (поточні) активи} - \text{Запаси});$$

за коефіцієнтом готовності економічної системи до дій з урахуванням її платоспроможності (Кгп):

$$K_{гп} = \text{Довгострокова та короткострокова заборгованість} / \text{Власний капітал}.$$

Розрахуємо запропоновані вище показники для КП "Харківські теплові мережі" за період 2005–2007 роки (розрахунок проведено в тис. грн). Розрахунки наведені в таблиці.

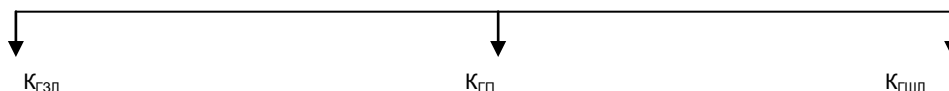


Рис. Взаємозв'язок показників за першої фінансової рівноваги

Визначення інтегрального коефіцієнта готовності економічної системи до дій з урахуванням її ліквідності і платоспроможності (перша фінансова рівновага), можливо за допомогою паралельного сполучення подій. Запропонована вище методика визначення інтегрального коефіцієнта готовності економічної системи до дій за першою фінансовою рівновагою (рисунок) (ліквідність, платоспроможність) запропонована для КП "Харківські теплові мережі" (таблиця).

Таблиця

Результати розрахунку інтегрального показника

Показники	Значення коефіцієнтів		
	2005	2006	2007
1. Коефіцієнт готовності економічної системи до дій з урахуванням обмежень:			
загальної ліквідності	0,5614	0,5657	0,5614
швидкої ліквідності	0,9545	0,9594	0,963
платоспроможності	0,3966	0,4503	0,4492
2. Інтегральний коефіцієнт готовності економічної системи до дій	0,502	0,514	0,503



Визначення інтегрального коефіцієнта готовності економічної системи до дії за першою фінансовою рівновагою показує вірогідність невиконання підприємствами своїх зобов'язань перед кредиторами в належний термін — заборгованість може бути покритою лише на 50,2, 51,4 та 50,3 відсотка за роками відповідно. Подальшого дослідження потребують питання визначення інтегрованих показників із заборгованості і маневреності (друга фінансова рівновага) та ділової активності підприємств (третя фінансова рівновага).

Паралельне сполучення всіх трьох фінансових рівноваг дозволить визначити загальний інтегрований коефіцієнт готовності економічної системи до дії, що потребує подальших досліджень.

Література: 1. Проказа Т. В. Удосконалення фінансової звітності підприємств // Економіка, Менеджмент. – 2007. – № 3 – 4. – С. 124 – 129. 2. Уолт К. Ключові фінансові показники. Аналіз та управління розвитком підприємства. – К.: Наукова думка, 2001. – 367 с. 3. Федоровський В. Стратегія фінансового оздоровлення підприємства. – Николаев: ЗОЛИС, 2000. – 68 с. 4. Филимонов А. С. Финансы предприятия: Учебн. пособ. – К.: Зльга, 2002. – 279 с. 5. Фінансово-економічний аналіз: Підручник / За ред. П. Ю. Буряка. – К.: ВД "Професіонал", 2004. – 528 с.

Александрова Н. В.

УДК 338.487(477)

Студент 4 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТУРИСТИЧЕСКОГО БИЗНЕСА

Туризм является одной из перспективных отраслей развития экономики Украины, путей ее интеграции в систему мировых связей, а также увеличения поступлений в государственный бюджет. В устойчивом развитии отрасли туризма в целом в Украине, а также в развитии отдельного предприятия важнейшее значение имеют кадры. В настоящее время наблюдается тенденция нехватки квалифицированных кадров данной отрасли, а также наличие дисбаланса между образовательной школой и современными требованиями работодателей, что и обуславливает актуальность заявленной проблемы.

Проблемы изучения кадрового состава предприятий сферы туризма освещены в работах таких ученых, как: В. Г. Явкин, В. П. Руденко [1], Т. Г. Сокол [2], А. Б. Косолапов [3], А. Д. Чудновский [4] и др.

Цель статьи – анализ спроса и предложения на рынке подготовки персонала для туристического бизнеса в Украине, рассмотрение проблемы образования и трудоустройства молодых специалистов; определение диапазона требований, предъявляемых к персоналу предприятий в туристической отрасли.

Для достижения поставленной цели в статье предлагается решение следующих задач: 1) изучить спрос и предложение на рынке квалифицированных сотрудников для работы в туристическом бизнесе; 2) выявить диапазон требований, предъявляемых к сотрудникам туристической отрасли.

На сегодняшний день индустрия туризма является одной из наиболее быстро развивающихся отраслей мировой экономики. В ряде случаев данная отрасль является основой экономики целых государств. Занятость в туристском секторе по отношению к общей занятости населения в некоторых странах имеет большой удельный вес. Например, в Колумбии – 25,1%, в Италии – 21,1%, Испании – 20,2%, во Франции – 17,1%, в Турции – 8,7% [4]. Согласно данным органов государственной статистики Украины экспорт услуг частным лицам и услуг в отрасли культуры и отдыха в 2007 году составлял 0,7% , импорт – 5,2% в общей структуре экспорта-импорта услуг в 2007 г. Таким образом, данная сфера не является основным источником пополнения бюджета [5]. 2008 год согласно Указу Президента Украины объявлен годом туризма и курортов. Основной целью провозглашения данного года является развитие туризма, которое невозможно без устранения проблем отрасли, в частности, к основным проблемам относят: неразвитость туристической инфраструктуры, отсутствие целостной системы государственного управления туризмом в регионах, недостаточное кадровое обеспечение туристической отрасли, несовершенство законодательной базы, вопросов стандартизации и лицензирования туристической деятельности и др.

Вопрос подготовки квалифицированного персонала является важным элементом работы отрасли туризма. К сотрудникам туристических фирм предъявляется большой ряд требований, среди которых называется не только наличие высшего образования, а также знание иностранно-

© Александрова Н., 2009



го(-ых) языков, умение работать с компьютером, знание юриспруденции, наличие опыта работы, а также специальных дипломов (Амадеус, Тест, IATA); умение формировать продукт и др. [6]. Кроме исключительно профессиональных качеств, претендент на должность должен обладать личными качествами: коммуникабельность, ответственность, порядочность, стрессоустойчивость, энергичность, умение работать в команде и с людьми и прочее [6]. Среди наиболее значимых качеств сотрудника турфирмы, работающего с людьми, относят эмпатию (способность проникнуться чувствами покупателя, умение понимать проблемы и запросы потребителя) и честолюбие (потребность продать туристскую услугу главным образом на основе внутренних побуждений, а не из-за материальных вознаграждений) [3].

Директор турагентства "Аквавита" Т. Чижова говорит: "В 90% случаев конфликт с клиентом возникает из-за непрофессионализма сотрудников турагентства" [7]. Л. Харчук, менеджер по работе с корпоративными клиентами, утверждает: "...чем опытнее и профессиональнее компания, тем меньше у нее шансов столкнуться с неоднозначной реакцией со стороны клиента" [7]. Таким образом, можно сказать, что персонал является важным звеном в формировании имиджа компании (наравне с осязаемым внешним имиджем компании).

На сегодняшний день около 130 вузов Украины готовят персонал в сфере туризма и гостиничного хозяйства [5]. Современные выпускники вузов зачастую не соответствуют требованиям работодателей, поскольку обладают недостаточным знанием иностранного языка, низким уровнем мотивации, отсутствием практических знаний и опыта работы. Поэтому сохраняется проблема трудоустройства молодых специалистов.

Возможными путями выхода из данной ситуации является формирование корпоративной культуры в компаниях, в частности, внедрения института "наставничества" нового сотрудника либо менторинг, который активно используется в западных компаниях; внедрение практических элементов в вузе (присоединение к Болонскому процессу способствует данному виду обучения), организация стажировок студентов и др.

Неотъемлемым элементом является повышение уровня культуры сотрудников, знания правил этикета, соблюдение дресс-кода. Как говорит А. Б. Косолапов: "Имидж турфирмы зависит от поведения каждого сотрудника – это составные части одного целого, которые в конечном итоге влияют на успешность туристского бизнеса" [3]. Важным элементом в работе туристической фирмы является налаживание сотрудничества с крупными зарубежными туроператорами, разработка многоязычного сайта, наличие возможности заказа туристических услуг через Интернет. Удовлетворенность потребителя предоставленной услугой также зависит от компетентности сотрудника турфирмы. К основным жалобам украинских туристов в 2007 г. относятся: некачественность персонала гостиницы, низкое качество обслуживания авиаперевозчиков, задержка рейсов, плохая организация экскурсий, отсутствие переводчиков либо низкая степень их компетентности [7]. Поскольку рынок туризма расширяется турфирмам необходимо расширять спектр предлагаемых услуг: увеличение количества туров, диверсификация их направлений (формирование новых маршрутов), развитие новых видов туризма (зеленый, религиозный, сельский, детский и т. д.), а также стимулирование развития внутреннего туризма.

В заключение можно сделать вывод, что динамичное прогрессивное развитие отрасли туризма невозможно без повышения квалификации персонала (в частности, за счет посещения специальных тренингов, курсов, стажировок и др.), международного обмена опытом управления персоналом, повышения мотивации к трудовой деятельности (при этом важнейшее значение имеют не столько материальные стимулы, а возможность самореализации, признание коллективом, престиж компании и занимаемая должность) и т. д. Таким образом, к перспективным тенденциям развития украинских предприятий сферы туризма можно отнести: расширение спектра предлагаемых услуг, формирование корпоративной культуры, образование крупных туристических фирм с положительным имиджем и устойчивым положением на рынке.

В статье получил дальнейшее развитие анализ востребованности персонала предприятий туристической отрасли на основе изучения спроса и предложения квалифицированных кадров в туристическом бизнесе, что позволит обеспечить реальное использование института "наставничества", опыта профессионалов в сфере практической деятельности и определит тенденции дальнейшего развития туризма.

Литература: 1. Явкін В. Г. Проблеми географії та менеджменту туризму: Монографія / В. Г. Явкін, В. П. Руденко, О. Д. Король. – Чернівці: Рута, 2006. – 260 с. 2. Сокол Т. Г. Основи туристичної діяльності: Підручник / За заг. ред. В.Ф. Орлова. – К.: Грамота, 2006. – 264 с. 3. Косолапов А. Б. Менеджмент в туристической фирме: Учебн. пособ. – М.: КНОРУС, 2007. – 256 с. 4. Чудновский А. Д. Управление индустрией туризма: Учебн. пособ. / А. Д. Чудновский, М. А. Жукова, В. С. Сенин. – 4-е изд., испр. и доп. – М.: КНОРУС, 2007. – 440 с. 5. www.ukrstat.gov.ua. 6. "Украинский туризм". – 2007. – №2. – С. 74 – 75. 7. Александрова О. Туризм в Украине как бизнес: плюсы и минусы // Украинский туризм. – 2008. – №3. – С. 32 – 33. 8. Закон Украины "Про туризм" // Ведомости Верховной Рады. – 1995. – №31. – Ст. 241. 9. Гладковская О. Чем недовольны туристы? // Украинский туризм. – 2007. – №6. – С. 46 – 51. 10. Гривківська О. В. Проблеми мотивації праці управлінського персоналу / О. В. Гривківська, Ж. В. Соловйова // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №9 (87). – С. 86 – 91. 11. Павленко Н. Год туризма в Украине // Украинский туризм. – 2007. – №6. – С. 8 – 10.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

РОЛЬ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ В СИСТЕМІ УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Однією з важливих структур економіки України є банківська система – ключовий ланцюг кредитної системи, концентруючи важливу масу кредитних та фінансових операцій. Банківська діяльність суттєво підвищує ефективність суспільного виробництва [1 – 3].

Успішний розвиток і надійність банківської системи в умовах ринкової економіки багато в чому залежать від постановки в банках аналітичної роботи, що дозволяє давати реальну і всебічну оцінку результатам діяльності банків, виявляти їхні сильні і слабкі сторони, визначати конкретні шляхи вирішення проблем, що виникають.

Банківська система – одна з найважливіших і невід’ємних структур ринкової економіки. Розвиток банків і товарного виробництва історично йшли паралельно і тісно переплітались. При цьому банки, проводячи грошові розрахунки, кредитуючи господарство, виступаючи посередниками в перерозподілі капіталів, сприяють підвищенню загальної ефективності виробництва, зростанню продуктивності суспільної праці.

Провідна роль у вирішенні значних проблем належить саме управлінню кредитними операціями банків, що пояснюється не лише збільшенням їх ролі в розвитку економіки, але й наявною можливістю швидко і ефективно реагувати на впроваджувані нові механізми господарювання.

На сучасному етапі роль кредиту реалізується далеко не повністю. Цьому заважає недосконалість ринкових відносин в економіці країни. Зокрема, тільки розпочався процес формування ринку позичкових капіталів, незавершений процес демонополізації та децентралізації економіки, діяльність комерційних банків з кредитними портфелями ще не відповідає ринковим принципам. Регулююча роль кредиту ускладнюється також внаслідок економічної кризи та проявлення інфляційних процесів. Високий рівень інфляції орієнтує комерційні структури на інвестиції у торгівлю, посередницьку діяльність та проекти, що гарантує швидкий обіг капіталу і високу норму прибутку, тобто у галузі з високою імовірністю втрати вкладених коштів. З одного боку, це зменшує якість кредитного портфеля банків, збільшуючи частку ризикованих кредитів, з іншого: надає суб’єктам альтернативної економіки можливість легкої компенсації високих ставок відсотку за позичені кошти в разі успішного здійснення проекту. За таких умов переливання позичкових капіталів на вільній конкурентній основі значною мірою утруднюється і мало сприяє вирівнюванню норми прибутку в різних галузях. Крім того, кредитування у великих розмірах дефіциту державного бюджету теж порушує обґрунтовану пропозицію між фондом нагромадження і фондом споживання.

Кредит сприяє прискоренню концентрації та централізації капіталу через використання акцій та облігацій корпоративної форми власності, якій нині належать провідні позиції в системі економічних відносин.

Нарешті, кредит використовується як один із дійових інструментів розвитку процесів інтеграції національної економіки в світову економічну систему. Процес структурної перебудови та стабілізації вітчизняної економіки практично неможливий без кредитної допомоги світового співтовариства. З допомогою кредиту можливий імпорт нових технологій, передової техніки, навіть при пасивному торговому балансі. При цьому кредит сприяє розвитку експорту традиційних товарів, використовується як засіб регулювання платіжного балансу країни.

Оцінка кредитоспроможності проводиться перед укладанням кредитної угоди, тобто перевіряється здатність своєчасно повернути кредит, вивчаються фактори, що можуть вплинути на цей процес. Оцінюючи персональні якості позичальника, банк зосереджує увагу на таких моментах, як його репутація, чесність, професійні здібності, матеріальна забезпеченість.

Аналіз фінансового стану позичальника ґрунтується на основі розгляду кредитоспроможності позичальника, який виконується за допомогою коефіцієнтів, аналізу грошового потоку та, як результатуюча інформація, виводиться рейтингова оцінка фінансової сталості позичальника.

Для економічної оцінки фінансової діяльності використовують відповідні показники за даними балансу і звіту про фінансові результати та їх використання. На основі наданої звітності, розраховуються такі показники, як:

- показники платоспроможності;
- показники фінансової стійкості;
- показники "солідності" підприємства.

Розрахунок коефіцієнтів на базі цих звітів дозволить глибше зрозуміти становище потенційного позичальника, оцінити перспективи його розвитку.



Успіх кредитної операції значною мірою залежить від правильно встановленого терміну кредитування. Строк кредитування визначається з врахуванням технологічного періоду переробки продукції, а також терміну виконання умов позичальника з постачальниками і покупцями.

Система кредитування базується на традиційних загальних принципах, які гарантують повернення банківської позики. У світовій практиці з точки зору забезпеченості повернення позики найбільш надійним вважається заставне право (в тому числі іпотека, застава, поручительства і гарантії, система страхування, що дає можливість банку закріпити свою незалежність і тим самим мінімізувати кредитний ризик).

Отже, система банківського кредитування становить модель, що відповідає характеру ринкових відносин, переходу від централізованих до децентралізованих методів кредитування економічних суб'єктів. Вона охоплює принципи, об'єкти та методи кредитування, механізми надання та погашення позик, а також банківський контроль у процесі кредитування.

Література: 1. Балабанов И. Т. Финансовый менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 346 с. 2. Банковский портфель-1 / Под ред. Ю. М. Коробова, Ю. Б. Рубина, В. И. Солдиткина. – М.: Сомитекс, 2005. – 746 с. 3. Кочетков В. Н. Керування комерційним банком: функціональні органи й організаційна структура: Навч. посібник. – К.: УФІМБ, 2006. – 42 с.

УДК 338.4

Ялдина А. И.

Студент 4 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

ФАКТОРЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ

Существенным в условиях длительной стагнации в экономическом развитии Украины является не только преодоление кризисных явлений в базовых отраслях промышленности, но и в сфере обслуживания населения. Устойчивое развитие предприятий социальной отрасли в нынешних условиях позволит улучшить условия жизнедеятельности населения, обеспечить экономическую безопасность предприятий, снизить социальную напряженность в обществе, выполнить намеченные показатели программ социально-экономического развития. Развитие предприятий сферы услуг является важным фактором повышения качества жизни в Украине, фактором создания новых рабочих мест, пополнения бюджетов всех уровней и повышения авторитета Украины на международном уровне, что станет предпосылкой для осуществления социальных реформ.

Все вышесказанное обосновывает актуальность проблемы.

Анализ научных работ ведущих ученых, таких как О. Устенко, С. Мочерного, Р. Фещура, В. Довбенко, Л. Борщ, О. Гребешковой, О. Кузьмина и других показал, что понятие "устойчивое развитие" различные авторы трактуют поразному. Понятие "устойчивое развитие" исследователи рассматривают как на макро-, так и на микроуровне. Так, С. Мочерный дает определение устойчивому развитию как закономерным изменениям технологического способа производства (способ производства, который базируется на технико-экономическом сочетании особенных факторов производства, комплексе технико-технологических отношений между существенными элементами производительных сил и системой технико-экономических отношений) [1].

В. Довбенко указывает, что под развитием необходимо понимать изменение состояния объекта через улучшение (усовершенствование) его характеристик, количественное наращивание параметров. Автор утверждает, что устойчивое развитие предприятия, прежде всего, отображает качественные характеристики роста и улучшение результативных характеристик деятельности предприятия, под которыми обычно понимают его финансово-экономические показатели [2]. Е. Раевнева под процессом устойчивого развития понимает процесс последовательных переходов от одной цели деятельности предприятия к другой, которая соответствует новым качественным особенностям внешней и внутренней среды и сопровождается формированием новой диссипативной структуры [3]. В. Довбенко, У. Сухорская, А. Гибс принадлежат к группе экономистов, которые устойчивое развитие характеризуют его местом на рынке, его финансовым состоянием, состоянием технологии, уровнем сервиса, эффективностью использования системы планирования [2; 4]. М. Тимошук и Р. Фещур исследуют проблему устойчивого развития предприятия через призму "потенциала" развития предприятия. Исследователи доказывают, что потенциал предприятия

© Ялдина А. И., 2009



необходимо рассматривать как оценку возможностей его развития при определенных неизменных параметрах и совокупности переменных характеристик, которые описывают внутренние и внешние условия [5].

Целью статьи является выявление важнейших факторов, способствующих устойчивому развитию предприятия. Для достижения поставленной цели в статье предлагается решение следующих задач:

- 1) определение факторов, способствующих устойчивому развитию;
- 2) выявление факторов, тормозящих развитие предприятия сферы услуг.

На основании исследования научной литературы, посвященной этой проблеме, и экспертных оценок можно выявить ряд факторов, способствующих устойчивому развитию предприятий сферы услуг, а именно: 1) внутрипроизводственные факторы, обеспечивающие управление деятельностью предприятия по всем материальным и информационным потокам; 2) факторы внешней среды, обеспечивающие как управление взаимосвязей со всеми контрагентами предприятия в процессе производства и непроизводственной деятельности, так и обеспечивающая управление процессами, связывающими предприятие и потребителей.

Стойкое изменение данных факторов поможет идентифицировать устойчивое развитие предприятий сферы услуг.

Для развития предприятий сферы услуг особое значение имеет флуктуация факторов внешней среды. Предприятие получает извне ресурсы, зависит от степени развития социально-экономической инфраструктуры, политической ситуации в стране. Согласно концепции синхронного развития, внешние изменения непосредственным образом влияют на внутренние и могут насильственным образом устанавливать свой ритм колебаний общему динамическому циклу развития предприятия. В условиях высокой степени динамизма изменения внешней среды, роста ее стохастичности, а значит и непредвиденности, возникновение процесса согласования поведения различных составляющих социально-экономических систем, развитие открытой системы, которой является предприятие зависит от макроэкономического окружения [3].

Движущим внешним фактором устойчивого развития предприятий сферы обслуживания в Украине должна стать активизация социального партнерства – взаимодействие органов местного самоуправления, предпринимательского сектора и громады. Сегодня потенциальный ресурс, который имеют органы местного самоуправления в рамках Закона Украины "О местном самоуправлении в Украине", в полной мере не используется. Взаимодействие субъектов социального партнерства позволяет активизировать предпринимательскую деятельность, поддержать малообеспеченные слои населения, улучшить нынешнее состояние сферы. На развитие предприятий сферы обслуживания влияет ряд факторов политического, социально-экономического, демографического и культурологического характера.

Автор предлагает рассматривать факторы, тормозящие развитие предприятий сферы услуг, а именно: слабое развитие инфраструктуры и систем информационного обеспечения, ограниченная платежеспособность населения, напряженность санитарно-экологической и эпидемиологической ситуации.

Одним из главных результатов совершенствования факторов устойчивого развития предприятия является повышение его экономической безопасности. Чем более устойчивым является развитие предприятия, тем оно более жизнеспособно и тем выше уровень его стабильности. Безопасность характеризуется постоянным уровнем угроз, которые могут мешать функционированию хозяйствующего субъекта. Чем устойчивее предприятие к агрессивным влияниям, тем более успешным является его развитие. Устойчивость системы экономической безопасности определяется совокупностью двух показателей: стабильностью и надежностью. Надежность определяется следующими факторами: резервами и запасами всех видов имеющихся ресурсов, используемых для противодействия негативным внешним и внутренним угрозам, уровнем организации эксплуатации системы. Недостаточная надежность приводит к целому спектру негативных последствий: отсутствию сбалансированности функционирования предприятия, снижению эффективности, росту неопределенности и, как следствие, оттоку финансовых материальных и человеческих ресурсов, что может значительно замедлить устойчивое развитие предприятия.

В заключение следует отметить, что для устойчивого развития предприятий сферы услуг необходимо совершенствование ряда факторов как внешней, так и внутренней среды. К наиболее важным относятся развитие инфраструктуры, систем информационного обеспечения, активизация социального партнерства. Неустойчивость в развитии может привести к ухудшению экономической безопасности предприятий, снижению их надежности и стабильности.

В статье получил дальнейшее развитие анализ не только факторов устойчивого развития предприятия сферы услуг, но и их взаимовлияние, что обеспечит стабильность предприятия и станет основой для дальнейшего устойчивого развития.

Литература: 1. Економічне зростання України: стан та чинники забезпечення: Зб. наук. праць. – К.: Логос, 2003. – 620 с. 2. Довбенко В. І. Перспективні проблеми розвитку підприємств // Щорічник наукових праць: Соціально-економічні дослідження в перехідний період. – Львів, 2003. – С. 500 – 507. 3. Раєвнева О. В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі: Монографія. – Харків: ВД "ІНЖЕК", 2006. – 493 с. 4. Сухорська У. Р. Управління організаційним розвитком підприємства // Вісн. Нац. ун-ту "Львівська політехніка". – 2003. – №484. – С. 372 – 376. 5. Тимошук М. Р. Оцінювання потенціалу розвитку підприємства / М. Р. Тимошук, Р. В. Фещур // Вісн. Нац. ун-ту "Львівська політехніка". – 2003. – №494. – С. 153 – 160. 6. Гребешкова О. М. Стратегія зовнішнього зростання підприємства: теоретичне позиціонування та методичне забезпечення: Автореф. дис. ... канд. екон. наук. – К., 2005. – 19 с.

Студент 5 курсу
 фінансового факультету ХНЕУ

ПРОГНОЗУВАННЯ ПРИБУТКУ З ВИКОРИСТАННЯМ ФАКТОРНОЇ МОДЕЛІ

Отримання прибутку є однією з основних цілей функціонування підприємства та забезпечення його стабільності у майбутньому. Прибуток в умовах ринкової економіки становить першочерговий фінансовий показник, за яким характеризується ефективність бізнес-одиниці, оскільки в умовах нестабільності зовнішнього середовища функціонування поточна прибутковість підприємства забезпечує як поточні, так і перспективні потреби підприємства в фінансових ресурсах.

Тому для успішного ведення господарства в ринкових умовах підприємства повинні здійснювати заходи щодо управління прибутком шляхом планування та прогнозування його обсягів.

Метою дослідження в роботі є опрацювання економічної літератури щодо існуючих методичних підходів до прогнозування прибутку, визначення їх недоліків та розробка пропозицій щодо оптимізації механізму прогнозування прибутку.

Предмет дослідження – прибуток, який виступає в даному випадку основним критерієм успіху будь-якого підприємства й інструментом забезпечення стабільного функціонування та розвитку у майбутньому.

Удосконалення фінансової діяльності підприємства, підвищення його прибутковості вимагають систематичної оцінки в динаміці формування і використання чистого прибутку підприємства, аналіз основних факторів, які впливають на його формування.

Під формуванням прибутку розуміють процес його створення у ході господарсько-фінансової діяльності. Управляти цим процесом – означає управляти обсягами реалізації продукції, ціновою політикою підприємства, формувати господарську діяльність з найменшими витратами при забезпеченні достатнього рівня якості продукції, що виготовляється.

Динаміка чистого прибутку ВАТ ХМЗ "Світло шахтаря" представлена на рисунку.

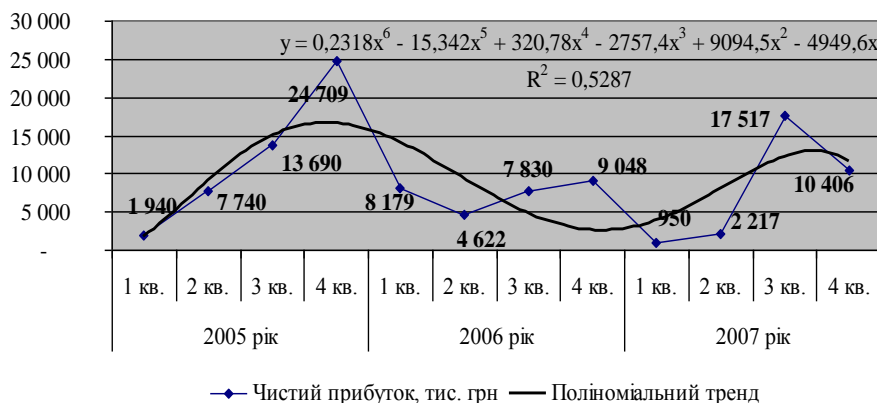


Рис. Динаміка чистого прибутку підприємства за 2005 – 2007 рр.

Аналіз фінансових результатів підприємства, дозволив виявити основні тенденції зміни чистого прибутку. Виходячи з рисунку, можна зробити такі висновки: чистий прибуток протягом аналізованого періоду значно коливається, також спостерігаються мінливість показника в рамках року, тобто явно виражена сезонність виробництва.

Так, на початку аналізованих років у першому кварталі рівень прибутку коливається в діапазоні 950–12 801 тис. грн та має тенденцію до різкого зниження. У рамках року обсяги чистого прибутку збільшуються та основний скачок відбувається на кінець 4-го кварталу.

У динаміці за 2005 – 2007 рр. спостерігається загальна тенденція до зменшення сум отримання чистого прибутку. У 2006 році сума чистого прибутку підприємства істотно знизилась відповідно до 2005 року (на 18 400 тис. грн, на 38%), та у 2007 році відповідно 2006 року відбувається незначне збільшення цього показника (на 5%).

Даний факт пояснюється збільшенням собівартості реалізованої продукції, що відбувається в основному за рахунок збільшення постійних витрат підприємства – протягом аналізованого пері-



оду відбувається стрімке збільшення адміністративних витрат підприємства. Тобто можна зробити висновок щодо неефективного механізму операційного аналізу на підприємстві та відсутності ефективних інструментів розподілу постійних витрат за видами продукції.

Результати аналізу динаміки отримання прибутку підприємством підкреслюють необхідність впровадження дійових механізмів управління прибутком в систему управління фінансовими ресурсами підприємства. Особливої актуальності в ринковій економіці набуває прогнозування прибутку як інструмент управління фінансовими результатами підприємства.

У процесі прогнозування прибутку застосовуються економіко-математичні моделі, з визначеним ступенем імовірності, що описують динаміку показників залежно від зміни факторів, які впливають на процеси формування і розподілу фінансових результатів.

Застосування математичних методів виправдано лише на основі достовірних економічних моделей, що враховують реальні фактори в прогнозованому періоді. Очевидно, необхідний синтез наявних методик, що розкриває різні фактори, які впливають на прогнозований прибуток. Цей синтез може бути представлений як факторна модель прогнозування прибутку від продажів [1], що має такий вигляд:

$$\Pi_n = \Pi_6 \pm \text{ВОП} \pm \text{ВС} \pm \text{ВП}_6 \pm \text{ВПост}_6 \pm \text{ВЦ}, \quad (1)$$

де Π_n – прогнозований прибуток;

Π_6 – прибуток базисного періоду;

ВОП – вплив зміни обсягу продажів;

ВС – вплив структурного (асортиментного) зрушення в обсязі продажів;

ВЗВ – вплив зміни змінних витрат;

ВПВ – вплив зміни постійних витрат;

ВЦ – вплив зміни продажних цін на продукцію організації.

Дана факторна модель має такі переваги:

1. Вона може бути використана при порівняно малій інформаційній базі.

2. Вона дозволяє визначити фактори, що впливають на зміну прибутку, і відповідним чином на них впливати.

3. На її основі можна перевірити вірогідність розрахунку прибутку іншими методами.

Покажемо методику прогнозування прибутку від продажів на прикладі ВАТ ХМЗ "Світло шахтаря".

Звітні дані щодо виробничої програми підприємства в базовому періоді (2007 рік) представимо в табл. 1.

Таблиця 1

Звітні дані щодо виробничої програми підприємства в базовому періоді (2007 рік)

Показники	Символ	Величина
1. Обсяг продажу, тис. грн	ОП	269 651
2. Змінні витрати, тис. грн	ЗВ	89 585,8
3. Коефіцієнт змінних витрат	КЗВ	0,33
4. Валова маржа, тис. грн	ВМ	180 065,2
5. Коефіцієнт валової маржі	КВМ	0,41
6. Постійні витрати, тис. грн	ПВ	88 976,8
7. Прибуток від продажу, тис. грн	П	31 088,9
8. Операційний важіль	ОВ	5,8

У виторзі від продажу виділимо три товарні групи: скребкові конвеєри, штрекові конвеєри, і розбірні переносні конвеєри, і розглянемо фінансові показники за цією продукцією.

Структуру виробничої програми підприємства представимо в табл. 2.

Таблиця 2

Структура виробничої програми підприємства

Товарна група	Питома вага, %	Валова маржа на 1 грн продаж	Зважена валова маржа на 1 грн продаж
Скребкові конвеєри	30	0,7	$0,7 \times 0,3 = 0,21$
Штрекові конвеєри	50	0,32	$0,32 \times 0,5 = 0,16$
Розбірні переносні конвеєри	20	0,2	$0,2 \times 0,20 = 0,04$
Усього	100	-	0,41

Згідно з потребами ринку, на підприємстві проводиться заходи щодо оптимізації виробничих та, в свою чергу фінансових показників підприємства. На майбутню перспективу планується реалізація таких заходів: збільшення обсягу валового доходу на 10%; оптимізація структури продажів: скребкові конвеєри – 50%; штрекові конвеєри – 40%; розбірні переносні конвеєри – 10%. Зниження змінних витрат на 10%; збільшення постійних витрат на 20 тис. грн; підвищення ціни продукції на 10%.

Проведемо прогнозний розрахунок прибутку з урахуванням впливу вищезазначених факторів:
1. Фактор впливу обсягу продажів на прибуток може бути розрахований за формулою:

$$\text{ВОП} = \text{ПОП}_n \times \text{ОВ} \times \text{П}_6, \quad (2)$$

де ПОП_n – прогнозований приріст виторгу від продажів;
 ОВ – операційний важіль;
 П_6 – прибуток від продажів у базовому періоді.

$$10 \times 5,8 = 58\% \text{ (ефект операційного важеля).}$$

$$\text{ВОП} = 31088,9 \times 0,58 = 18031,6.$$

2. Очікується такий рівень впливу фактора структурних перетворень обсягу продажів на прибуток. У табл. 3 наведена структура продажу підприємства на майбутній період.

Таблиця 3

Структура продажу підприємства на майбутній період

Товарна група	Питома вага, %	Валова маржа на 1 грн продаж	Зважена валова маржа на 1 грн продаж
Скребокві конвеєри	50	0,7	$0,7 \times 0,5 = 0,35$
Штрекові конвеєри	40	0,32	$0,32 \times 0,4 = 0,128$
Розбірні переносні конвеєри	10	0,2	$0,2 \times 0,1 = 0,02$
Усього	100	-	0,498

Відбулося структурне зрушення, що вплинуло на коефіцієнт валової маржі, який збільшився з 0,41 до 0,498, тобто на 0,088, чи на 8,8 %.

Його вплив на прогнозований прибуток визначиться за формулою:

$$\text{ВС} = \text{ОП}_6 \times \text{ТОП}_n \times \text{ЗКВМ}, \quad (3)$$

де ОП_6 – виторг від продажів у базовому періоді;
 ТОП_n – прогнозний темп зростання виторгу від продажів;
 ЗКВМ – зміна коефіцієнта валової маржі через структурні зрушення.

$$\text{ВС} = 269\,651 \times 1,1 \times 8,8\% = 26\,102,2.$$

3. Вплив на прибуток коливання змінних витрат визначиться як:

$$\text{ВЗВ} = \text{ОП}_6 \times \text{ПОП} \times \text{КСЗВ} \times \text{ППВ}, \quad (4)$$

де КСЗВ – коефіцієнт змінних витрат з урахуванням структурних зрушень;
 ППВ – прогноз зниження перемінних витрат (зі зворотним знаком).

$$\text{ВЗВ} = 269\,651 \times 1,1 \times (1 - 0,498) \times 0,1 = 14\,890,1.$$

4. Вплив на прибуток збільшення обсягу постійних витрат визначається прямим рахунком, але зі зворотним знаком. При збільшенні постійних витрат на прибуток (+20 000) прибуток знизиться на цю ж суму (-20 000).

5. Вплив на прибуток фактора цін визначається за формулою:

$$\text{ВЦ} = \text{ОП}_6 \times \text{ПОП} \times \text{ЗЦ}_n, \quad (5)$$

де ЗЦ_n – прогнозована зміна цін на продавану продукцію.

$$\text{ВЦ} = 269\,651 \times 1,1 \times 0,1 = 29\,661,61.$$

У результаті одержимо величину прогнозованого прибутку:

$$\text{П}_n = 31\,088,9 + 18\,031,6 + 26\,102,2 + 14\,890,1 - 20\,000 + 29\,661,6 = 99\,774,4 \text{ тис. грн.}$$

Отже, за розрахунком автора, прибуток від продажів повинен зрости з 31 088,9 до 99 774,4 чи в 3,2 раза. Як бачимо, факторний аналіз істотно змінює розрахунок прибутку, який можна було виконати на основі одного лише ефекту операційного важеля.

Визначені прогнозні обсяги прибутку підприємства мають практичну значущість, їх аналіз дозволяє виявити основні тенденції фінансового стану підприємства, визначити рівень фінансової стійкості підприємства у майбутній перспективі та оцінити його платоспроможність. Аналіз прогнозних обсягів прибутку становить вивчення економічної ситуації на підприємстві в цілому.

Практична цінність отриманих результатів полягає в тому, що на основі співставлення прогнозних та фактичних обсягів прибутку фінансові менеджери підприємства зможуть проводити



оцінку ефективності діяльності підрозділів підприємства, узагальнювати підсумки їх роботи та розробляти заходи щодо оптимізації функціонування підприємства.

Література: 1. Литвин М. И. Прогнозирование прибыли // Финансовый менеджмент – 2002. – № 6. 2. Грабовецький Б. С. Економічне прогнозування і планування. – К.: 2003. – 220 с.

Русін В. О.

УДК 658.155

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ ТА ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА ІЗ ЗАСТОСУВАННЯМ МАТРИЧНОГО МЕТОДУ

Найбільш розробленим інструментом стратегічного керування є матричний підхід до вибору стратегій, тобто моделювання позиції підприємства на основі характеризуючих його показників, та розробки рекомендацій з керування. Як правило, при визначенні стратегії в матрицях фіксуються значення внутрішніх і зовнішніх факторів.

Опираючись на переваги матричного методу, пов'язані з можливістю узагальнення й зручного подання результатів діагностики, взаємозв'язків й впливів факторів, що формують основу матриці, цей підхід використаний для визначення стратегічної позиції підприємств на ринку й вибору його стратегії розвитку. Для побудови двомірної матриці 4x3 параметрами обрані рівень розвитку стратегічного потенціалу підприємства (СПП) і вплив зовнішнього середовища підприємства [1], що мають кількісні оцінки. Доцільність включення в матрицю СПП обумовлена його оцінкою, що враховує ефективність використання, конкурентну значущість і достатність стратегічних ресурсів для реалізації стратегії розвитку, а також ступінь відповідності стратегічним цілям (рис. 1).

Рівень розвитку СПП	Високий	10. Інтегрованого зростання	11. Зростання	12. Незв'язаної диверсифікації
	Середній	7. Стабілізації	8. Концентрованою, зростання	9. Зв'язаної диверсифікації
	Низький	4. Ліквідації або повороту	5. Скорочення витрат	6. Стабілізації або зняття «урожаю»
	Дуже низький	1. Ліквідації	2. Скорочення діяльності або виходу з ринку	3. Скорочення витрат чи діяльності
		Низький	Середній	Високий

Вплив зовнішнього середовища

Рис. 1. Матриця оцінки стратегічної позиції підприємства

Після побудови матриці стратегічної позиції підприємства та визначення загальної корпоративної стратегії, підприємству необхідно розробити фінансову стратегію у рамках корпоративної, бо вона є підлеглою. Фінансова стратегія розробляється згідно з домінуючими сферами фінансової діяльності підприємства.

Виділення домінуючих сфер стратегічного фінансового розвитку дозволяє забезпечити ідентифікацію пріоритетних напрямків фінансової діяльності підприємства, що забезпечують успішну реалізацію її головної цільової функції – зростання ринкової вартості підприємства в довгостроковій перспективі.

© Русін В. О., 2009

Результати досліджень показують [2], що при розробці фінансової стратегії підприємства доцільно виділяти такі домінантні сфери (напрямки) розвитку фінансової діяльності, які зображені на рис. 2.



Рис. 2. Домінантні сфери (напрямки) загальної фінансової стратегії підприємства

Виходячи з домінантних сфер фінансової діяльності підприємства, можна розробити матрицю, яка зображена на рис. 3. На цій матриці оцінюються рівень розвитку СГП та фінансовий стан підприємства. На перетинанні маємо фінансові стратегії.

Рівень розвитку СГП	Низький	1 Стратегія формування фінансових ресурсів	2 Інвестиційна стратегія підприємства
	Високий	3 Стратегічне забезпечення фінансової безпеки	4 Підвищення якості керування фінансовою діяльністю
		Низький	Високий
		Рівень фінансового стану підприємства	

Рис. 3. Матриця фінансових стратегій в розрізі домінантних сфер

У матриці маємо такі квадранти:

1 квадрат – стратегія формування фінансових ресурсів підприємства повинна бути спрямована на фінансове забезпечення реалізації корпоративної стратегії підприємства;

2 квадрат – інвестиційна стратегія повинна бути спрямована на забезпечення інвестиційної підтримки розвитку окремих стратегічних зон господарювання й стратегічних господарських одиниць підприємства, а в цілому – становити фінансову основу формування найважливіших напрямків інвестиційної діяльності підприємства в стратегічній перспективі;

3 квадрат – стратегія забезпечення фінансової безпеки підприємства повинна бути спрямована на формування й підтримку основних параметрів фінансової рівноваги підприємства у процесі його стратегічного розвитку.

4 квадрат – стратегія підвищення якості керування фінансовою діяльністю підприємства розробляється фінансовими службами підприємства й включається у вигляді самостійного блоку в корпоративну й окремі функціональні стратегії підприємства.

Таким чином, у цій роботі був розглянутий матричний підхід до формування корпоративної та фінансової стратегії. Автором було запропоновано матрицю фінансових стратегій виходячи з домінантних сфер фінансової діяльності підприємства.

Література: 1. Тищенко А. Н. Формирование конкурентной позиции предприятия в условиях кризиса: Монография / А. Н. Тищенко, Ю. Б. Иванов, Н. А. Кизим. – Харьков: ИД "ИНЖЭК", 2007. – 288 с. 2. Бланк И. А. Финансовая стратегия предприятия. – К.: Ника-Центр, 2004. 3. Боумэн К. Основы стратегического менеджмента. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 430 с.

Зміст

Антонович А. О. Бюджетування як складова управління фінансовими ресурсами.....	3
Багрій Н. М. Характеристика платоспроможності та ліквідності як критеріїв ефективного використання капіталу підприємства.....	4
Бондар Н. С. Роль та значення депозитної політики у процесі управління кредитними ресурсами банку.....	5
Болярчук І. С. Зниження кредитних ризиків у процесі кредитування фізичних осіб.....	6
Бернатович Д. А. Управління фінансовим результатом підприємства.....	8
Волкова Я. О. Аспекти формування фінансових ресурсів підприємства.....	9
Герасимчук О. П. Управління оборотним капіталом.....	10
Беребень Д. О. Оцінка ризику інвестиційних проектів.....	11
Грищенко Є. В. Проблеми визначення поняття "фінансова надійність страхової компанії".....	13
Громова Ю. В. Фінансові ресурси підприємства та їх класифікація.....	15
Гунченко Г. Ю. Визначення рівня ризиків діяльності банку з огляду на захищеність вкладів фізичних осіб.....	18
Дмитрюк М. А. Оцінка фінансових ризиків у системі діагностики фінансової безпеки підприємства.....	21
Зубкова Ю. С. Оптимізація структури фінансових ресурсів підприємства.....	25
Долішній А. В. Алгоритм управління фінансовим потенціалом підприємства.....	27
Дюбанькова А. О. Можливість зменшення кредитного ризику при кредитуванні підприємницьких структур комерційним банком.....	28
Зав'ялов О. В. Управління оборотним капіталом підприємства.....	31
Кендись О. В. Удосконалення принципів банківського кредитування.....	32
Колодько М. А. Визначення джерел фінансування соціальної сфери.....	33
Косенко І. І. Місцеві бюджети та напрямки вдосконалення процесу їх виконання.....	35
Кондратова С. В. Фінансові ресурси підприємства як об'єкт управління.....	37
Кріуненко Є. М. Фінансові ресурси підприємства: характеристика та визначення поняття.....	39
Катречко М. Ю. Управління структурою капіталу підприємства.....	40
Кришталь Д. Б. Проблема формування тарифів зі страхування КАСКО в Україні.....	41
Вільяверде-Кокурян К. Виявлення та оцінка рівня ризиковості капіталу підприємства.....	42
Медвідь О. В. Визначення етапів механізму реорганізації управління фінансовими ресурсами підприємств України.....	46
Огієнко В. М. Визначення принципів функціонування підприємства та системи фінансового моніторингу його діяльності.....	48
Курило А. Є. Критичний аналіз сутності поняття "кредитний ризик".....	50
Орлова А. В. Управление денежными средствами предприятия.....	52
Сахно І. В. Особливості розподілу прибутку на підприємствах різних організаційних форм власності.....	53
Кулик І. О. Напрями вдосконалення організаційно-економічного механізму управління видатками місцевих бюджетів.....	55
Скуратовська Н. Л. Особливості розвитку банківської системи України.....	57

Смолярова Т. Л. Фінансовий потенціал підприємства як основа його успішного розвитку в ринкових умовах.....	59
Станіславська Ю. О. Управління фінансовими ризиками як елемент системи ефективного управління прибутком	61
Тодосійчук В. Ю. Управління структурою капіталу підприємства.....	63
Шевченко В. В. Механізм управління місцевими бюджетами.....	64
Шпак А. Ю. Організація процесу фінансового планування на підприємстві.....	65
Шульга М. С. Фінансова стратегія у системі розвитку підприємством	67
Ткаченко К. І. Структурно-функціональне моделювання визначення оптимального кредитного портфеля банку.....	68
Щербаківа С. С. Статистичний аналіз ефективності обліку необоротних активів.....	70
Хоменко М. И. Использование нейронных сетей для анализа сложной статистической информации.....	72
Копылов А. М. Формы взаимодействия коммерческих банков и страховых компаний	74
Жмака І. А. Аналіз ринку цінних паперів.....	75
Жмака М. А. Аналіз сучасного методичного забезпечення оцінки кредитних ризиків.....	76
Ятло М. С. Проблеми кредитування малого підприємництва.....	78
Фунтикова Я. А. Мотивация – основа эффективной деятельности предприятия.....	79
Карпенко Н. С., Халенко В. Ю. Модель факторної залежності рівня рентабельності інвестицій від основних показників діяльності підприємства.....	81
Стрелец И. А. Принципы принятия управленческих решений.....	82
Саенко Ю. Е. Особенности и проблемы развития пенсионной системы Украины.....	84
Мороз С. А. Роль іноземного капіталу в банківській системі України.....	85
Любенко К. С. Роль комерційних банків у розбудові фондового ринку України.....	87
Гудошник Ю. О. Алгоритмічна модель аналізу маркетингової діяльності металургійного підприємства.....	88
Москаленко О. А. Моделі аналізу кредитного портфеля комерційного банку.....	89
Жихарцева Н. В. Моделі діагностики фінансової стійкості комерційного банку	91
Жураковська А. В. Моделі оцінки та аналізу фінансових потоків підприємства.....	92
Попович О. І. Алгоритмічна модель аналізу динаміки розвитку банківського ринку України.....	94
Середа А. С. Моделі оцінки рівня економічної безпеки підприємства.....	95
Сотер Д. С. Моделі прогнозування банкрутства підприємства.....	97
Раєвнев М. С. Алгоритмічна модель оцінки економічної безпеки підприємства.....	98
Обернацький С. В. Алгоритмічна модель аналізу кредитної політики комерційного банку.....	100
Лебедева О. М. Моделі оцінки й аналізу маркетингової політики підприємства.....	101
Неонета С. І. Модель оцінки інноваційного потенціалу підприємства.....	102
Пригодич Р. В. Модель оцінки стійкості фінансового стану підприємства.....	104
Лещенко О. С. Організація ефективної рекламної кампанії підприємства.....	106
Пономаренко М. М. Інформаційне забезпечення систем управління в умовах розвитку інноваційних технологій.....	107
Синявіна А. В. Стратегічні аспекти розвитку експортного потенціалу підприємства.....	108



Тарабаренко Н. Ю. Особливості формування збутової політики підприємства – суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності України.....	110
Оболенская А. В. Управление рекламной деятельностью предприятия как основа обеспечения его конкурентоспособности на внешнем рынке.....	112
Крамарец Д. В. Украина и ЕС.....	114
Калган А. С. Критерії оцінки конкурентоспроможності продукції та підходи до їх вибору.....	116
Монакова Я. С. Методические подходы к формированию на предприятии эффективной системы мотивации.....	118
Сидоренко О. А. Проблемы внедрения риск-менеджмента в коммерческих банках Украины и пути их решения.....	120
Хомякова О. О. Вплив інфляції на стратегію (діяльність) банку.....	121
Карпенко Ю. О. Проблеми реформування організаційних структур підприємств в умовах економічної глобалізації.....	123
Плугатаренко Ю. Б. Стратегічні аспекти експортної діяльності підприємства.....	124
Андрющенко О. О. Особливості діяльності закордонних банківських установ на території України.....	126
Глуценко О. В. Маркетингові дослідження: теоретичні аспекти та основні проблеми.....	128
Яворська І. В. Використання збутових логістичних систем в управлінні фінансовими потоками підприємства.....	129
Плугатаренко Ю. Б. Основні тенденції розвитку експорту України.....	130
Рубан М. В. Упровадження системи бюджетування зовнішньоекономічної діяльності підприємства.....	132
Габля К. Г. Формирование привлекательности продукта предприятия на внешнем рынке.....	134
Очкусъ О. П. Український досвід використання франчайзингу.....	136
Федотенко Ф. А. Факторы, влияющие на конкурентоспособность предприятия на международном рынке.....	137
Синявіна А. В. Аналіз методик оцінки експортного потенціалу підприємства.....	140
Красуленко Н. Ю. Моделі оцінки і аналізу фінансової безпеки підприємства.....	142
Костишин Є. О. Модель оцінки і прогнозування інвестиційної привабливості регіонів.....	143
Корнеев Д. О. Удосконалення методів оцінки фінансового стану підприємства.....	145
Александрова Н. В. Актуальные проблемы туристического бизнеса.....	148
Кравець А. С. Роль управління кредитними операціями в системі удосконалення організації банківської діяльності.....	150
Ялдина А. И Факторы устойчивого развития предприятия сферы услуг.....	151
Климова І. О. Прогнозування прибутку з використанням факторної моделі.....	153
Русін В. О. Формування корпоративної та фінансової стратегії підприємства із застосуванням матричного методу.....	156