

Харківський національний
економічний університет

**Управління
розвитком**

Збірник наукових робіт

№ **12**(133) 2012

видається щомісячно

Харків · ХНЕУ · 2012

Засновник і видавець ХНЕУ.
Свідоцтво про державну реєстрацію
друкованого засобу масової інформації
КВ № 16779–5351 ПР. від 21.05.2010 р.

Затверджено на засіданні
вченої ради університету,
протокол № 9 від 18.06.2012 р.

Редакційна колегія

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

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

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

Гришова В. М. — докт. екон. наук, професор ХНЕУ

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

Дорошнін М. С. — докт. екон. наук, професор ХНЕУ

Дорохов О. В. — канд. техн. наук, доцент ХНЕУ

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

Науково-дослідного центру індустріальних

проблем розвитку НАН України

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

Науково-дослідного центру індустріальних

проблем розвитку НАН України

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

Козьменко О. В. — докт. екон. наук, професор

Української академії банківської справи

Національного банку України

Криворотов В. В. — докт. екон. наук, професор

Уральського федерального університета

імені першого Президента Росії Б. Н. Ельцина

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

Харківського національного університету

радіоелектроніки

Лутай Л. А. — докт. екон. наук, професор

Донецького національного університету економіки

і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

Малярець Л. М. — докт. екон. наук, професор ХНЕУ

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

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

Пилипенко А. А. — докт. екон. наук, професор ХНЕУ

(заступник головного редактора)

Попов О. Є. — докт. екон. наук, професор ХНЕУ

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

Сєдова Л. М. — відповідальний секретар

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

Владимирського державного університету (Росія)

Чухрай Н. І. — докт. екон. наук, професор

Національного університету "Львівська політехніка"

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

Chauchat Jean-Hugues — Professeur (HDR)

de l'Université Lumière Lyon2

Chen Wei — PhD, Professor, Hebei University

of Science and Technology (China)

Gang Fan — Dr., Professor, Graduate School of Chinese

Academy of Social Sciences; Director of China's National

Economic Research Institute (China)

Hofshtabler Hannes — Professor, Upper Austria

University of Applied Sciences (Austria)

Hollner Helmut — FH-Prof. DL Dr Techn University

of Applied Sciences FH "Technikum Wienn" (Austria)

Kalashnikov Vitaliy — Economy Doctor (ED), Assistant

Professor, Universidad Autonoma de Nuevo Leon (Mexico)

Ohrimenco Serghei — Dr. Sc. (Econ.), Professor, Academy

of Economic Studies (Moldova)

Pucher Robert — FH-Prof. DL Dr Techn, University

of Applied Sciences FH "Technikum Wienn" (Austria)

Sarkisyan Agop — PhD, D.A., Tsenov Academy

of Economics (Bulgaria)

Solarz Jan Krzysztof — Prof. nadzw.dr hab. Akademia

finansów, Warszawa

Vulanovic Milos — PhD, Assistant Professor of Finance,

Western New England University (USA)

Wackowski Kazimierz — Prof. nzw. dr hab.

Politechnika Warszawska

John (Jack) William McNeill — PhD, Professor of

Anthropology and Intercultural Studies, Providence

University College

Поштова адреса

засновника і видавця:

61166, Україна, м. Харків, пр. Леніна, 9а

Головний редактор **Пономаренко В. С.**

Конт. телефон: (057)702-03-04

Поштова адреса редакції:

61166, Україна, м. Харків,
пров. Інженерний, 1а, 1 під'їзд

Зав. редакції **Сєдова Л. М.** (057)758-77-05

Редакція (057)758-77-04

Редактори: **Замазій О. Є., Бутенко В. О.,**

Семенова І. М., Шейнова Т. Ю.

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

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 04.07.2012 р.

Формат 84×108 1/16. Папір MultiCopy.

Ум.-друк. арк. 23,5. Обл.-вуг. арк. 29,85. Зам. №465.

Ціна договірною.

Видавець і виготовник — видавництво ХНЕУ, 61166, м. Харків, пр. Леніна, 9а.

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру суб'єктів видавничої справи
Дк № 481 від 13.06.2001 р.

© Харківський національний економічний університет, 2012.

© Видавництво ХНЕУ,
дизайн обкладинки, 2012.

Студент 3 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

МІСЦЕ ЖАРГОННОЇ ЛЕКСИКИ У СТРУКТУРІ СОЦІАЛЬНИХ ДІАЛЕКТІВ

Анотація. Розглянуто особливості жаргонної лексики та її місце у структурі соціальних діалектів.

Аннотация. Рассмотрены особенности жаргонной лексики и её место в структуре социальных диалектов.

Annotation. The features of slang vocabulary and its place in the structure of social dialects have been considered in the article.

Ключові слова: жаргон, соціальний діалект, ненормативна лексика, диференціація мови.

Якщо мова – це дім нашого буття, то треба просто прислухатися до голосів довкола, і можна зрозуміти, чим живе наше покоління. У зв'язку зі змінами, які відбулися в житті суспільства за останні десятиріччя, змінилося й співвідношення нормативних і ненормативних елементів у мовленні. Мова все більше набуває ознак соціальної зумовленості, і, як наслідок, на перший план починає виступати стилістично забарвлена лексика, до якої належать і соціальні діалекти, про які йтиметься у статті. Тривалий час жаргонна лексика не була предметом серйозних наукових досліджень. Останнім часом почали з'являтися наукові розвідки, присвячені цій проблемі. Це говорить про надзвичайну актуальність досліджуваної теми.

Метою статті є визначення місця жаргонної лексики у структурі соціальних діалектів.

На початку XXI століття зацікавленість лінгвістів нестандартною лексикою обумовлена проникненням некодифікованої і ненормативної лексики у мову ЗМІ. Полеміка, що виникла навколо понять, термінів, дефініцій, становить значний інтерес для мовознавців. Зокрема, М. Маковський зазначає, що "неможливо вивчати мовні явища без урахування особливостей так званих "периферійних" мовних одиниць" [1]. Мовознавець П. Гриценко вказує на те, що "крім синхронної та історичної діалектології, виділяють соціальну діалектологію як частину соціолінгвістики, що вивчає соціальну, професійну, вікову диференціацію мови". Дослідженням соціальних діалектів займалися Л. Ставицька, Л. Касаткин, В. Бондалетов, М. Грачов, Е. Туманян, І. Матвіяс та інші. Найприйнятнішою серед класифікацій соціальних діалектів, на думку доктора філологічних наук Лесі Ставицької, є така термінологічно-поняттєва парадигма: арго, жаргон, професійний жаргон, сленг [2].

Сучасна мовна ситуація охоплює весь мовний простір, відповідно впливаючи й на мовну норму. Свідомо розкріпачене мовлення високо інформативне. У такому мовленні зовнішній і внутрішній світ стають максимально наближеними, мова обживає новий простір. На сьогодні жаргоновживання є показником і соціальної повноцінності мови, і рівня свободи гуманітарної думки, що залежить від духовного розкріпачення суспільства.

Етимологія слова "жаргон" певною мірою розкриває його сутність та функціональне призначення. Первісне його значення – пташина мова, цвірінкання; незрозуміла мова [3]. Жаргон є розмовною лексикою, що побутує в певному корпоративному середовищі. Спілкуючись одне з одним, ми виробляємо особливий субкод, який об'єднує нас, відокремлює від інших і є розпізнавальним знаком: ми – свої, ми належимо до одного середовища. Жаргон має відкритий характер та звичайно виникає у порівняно великих групах носіїв мови, об'єднаних за ознакою професії, стану в суспільстві. Функціонально-стилістичний параметр жаргонної лексики, як наголошує Л. Ставицька, насамперед пов'язаний із потужною сміховою першоосновою, що є складником культури як такої та національної сміхової культури зокрема [4]. Таким чином, можна з упевненістю стверджувати, що виживання та зміцнення комунікативної потужності української мови значною мірою залежить від присутності у свідомості мовців національного сміхового вербального простору. Переважна більшість слів української мови є багатозначними. Це означає, що вони мають первинне (основне) та вторинне значення. Саме жаргон поступово починає витісняти первинне значення слова як таке, що повинне було б асоціюватися з певним явищем або предметом у першу чергу. Жаргонізми – це здебільшого емоційно-оцінні експресивні утворення, серед яких переважають негативні знижені номінації.

Жаргонна лексика вільно вступає у взаємозв'язки з різними лексичними одиницями, тому однією із головних умов її виникнення є більш-менш тривале спілкування в межах певної малої соціальної групи. Багато жаргонізмів виникає в молодіжних колективах, зокрема в студентських та



учнівських. Наприклад: *пара* – "двійка", *шпори* – "шпаргалки", *хвіст* – "академічна заборгованість" тощо. Оскільки жаргон виступає як інструмент ідентифікації, він належить до засобів соціального об'єднання й виконує інтегративну функцію. Жаргонні субкоди формуються не тільки за рахунок потенційної можливості утворення сталих та стійких угруповань із установлюваними всередині них кодами мовної поведінки. Їх зумовлюють також соціополітичні події. Вибір певного жаргонізму пов'язаний з метою досягнення ефекту недбалості до позначуваних реалій, відстороненості від описуваних явищ і подій, зневажливості. Цей процес чітко виражений у сфері функціонування жаргонної предметної лексики: у назвах одягу, предметів побуту, транспортних засобів тощо. Наприклад: *одяг* – "шмотки"; *авто* – "тачка"; *телевізор* – "ящик"; *будинок* – "хібара"; *радіо* – "брехунець"; *зібрання відомих людей певного регіону* – "клубба"; *сміттєзвалище* – "бомж-таун"; *автомат Калашникова* – "калаш"; *засклені балкони* – "шпаківні", *хабарі в конвертах* – "конверташки" тощо.

Стилістичний спектр жаргонної лексики – від жартівливо-іронічного до згрубіло-вульгарного – залежить від ціннісної орієнтації й характеру соціальної групи: вона має відкритий чи замкнений характер, органічно входить до суспільства або протиставляє себе йому. Як синонім слова "жаргон" іноді (здебільшого стосовно англословних країн) використовують термін "сленг". Для позначення способу спілкування декласованих елементів поряд із терміном "жаргон" вживається також "арго", що позначає сукупність особливостей мови групи людей, які намагаються засекретити свої висловлювання, зробити їх незрозумілими для оточення [2].

Мова розвивається не у своїй правильній іпостасі, а в усному, спонтанному, соціально малоконтрольованому мовленні. Тільки розмовна стихія є живильним джерелом для розвитку будь-якої мови. Літературна мова – стандарт, однак йому бракує руху мови. І тільки в невимушеній комунікації соціально різнотипної спільноти, зокрема соціальних низів та серед молоді, зароджуються паростки нової норми і лексики. З одного боку, це можна розглядати як вульгаризацію мови, з іншого – це є свідченням змін у культурному процесі.

Отже, жаргонна лексика – це своєрідна картина світу, потужна семіосфера певного часового зрізу культури, що відкриває у слові смислову перспективу як концентрат соціокультурного, духовного, психологічного клімату епохи.

Наук. керівн. Архипенко Л. М.

Література: 1. Маковский М. Английская диалектология / М. Маковский. – М. : Высшая школа, 1980. – 191 с. 2. Ставицька Л. Арго, жаргон, сленг: Соціальна диференціація української мови / Л. Ставицька. – К. : Критика, 2005. – 464 с. 3. Єрмоленко С. Українська мова. Короткий тумачний словник лінгвістичних термінів / Єрмоленко С., Бибик С., Тодор О. ; за ред. С. Єрмоленко. – К. : Либідь, 2001. – 480 с. 4. Ставицька Л. Проблеми вивчення жаргонної лексики. Соціолінгвістичний аспект / Л. Ставицька // Українська мова. – 2001. – № 1. – С. 55–68.

Витнова В. В.

УДК 811. 161. 2' 373. 45

Студент 3 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

МІСЦЕ ЛЕКСИЧНИХ ЗАПОЗИЧЕНЬ У СУЧАСНІЙ УКРАЇНСЬКІЙ МОВІ

Анотація. Розглянуто проблему функціонування іншомовних лексичних запозичень в українському мовному середовищі. Визначено доцільність використання запозичених лексем у сучасній українській мові.

Анотация. Рассмотрена проблема адаптации слов иностранного происхождения в украинской языковой среде. Определена целесообразность использования иностранных лексем в современном украинском языке.

Annotation. The problem of foreign language adaptation of lexical borrowings in the Ukrainian language environment has been studied. The feasibility of using of borrowed lexemes in modern Ukrainian language has been determined.

Ключові слова: запозичення, іншомовні слова, лексика, мова, лексема.

Зміни, що відбулися в українському суспільстві протягом останніх десятиліть, характеризувалися як політичними, так і економічними зрушеннями. Звісно, це знайшло відображення в проце-

© Витнова В. В., 2012



сах, що відбуваються в сучасній українській мові, зокрема активне поповнення її як новими словами, так і новими значеннями відомих раніше слів.

Останнім часом спостерігається надмірне вживання запозичень, що обумовлює актуальність проблеми.

Метою статті є дослідження питань доцільності використання лексичних запозичень у сучасній українській мові.

Необхідно зазначити, що складні процеси в сучасній українській лексико-семантичній системі, пов'язані з появою значної кількості запозичень, спричинили посилення уваги вчених до особливостей засвоєння та функціонування іншомовностей. Досліджували ці проблеми Дружин Г. В., Стишов О. А., Архипенко Л. М., Ткаченко О. Б., Федорець С. А., однак дискусія з приводу цих питань продовжується й сьогодні.

Серед причин запозичення, які існують у сучасній мові, дослідники називають: розширення складу учасників комунікації, послаблення цензури, психологічну відстороненість від мови минулого тощо. На розвиток мови впливає й велика популярність засобів масової інформації, які активно доносять до споживачів інформацію за допомогою нових лексем. У мові сучасних українських мас-медіа в постійному вжитку перебувають інновації іншомовного походження, що сприяють поповненню словникових ресурсів літературної мови.

Іншомовні слова проникають у різні сфери життєдіяльності суспільства – це світська (*перформенс* – специфічний художній жест з приводу певної ідеї), економічна (*девальвація* – зниження центрального банку національної валюти), суспільна (*епатаж* – скандальна витівка), юридична (*дефолт* – невиконання умов, установлених законом), сфера ринкових відносин (*рейдерство* – дії, спрямовані на перехоплення власності) [1, с. 440].

Слова-запозичення однієї галузі нерідко "переходять" до іншої. Деякі з них вживають зрідка, інші ж стають назвами понять у різних сферах життєдіяльності людини. До таких слів належать: *піар, бренд, формат, ексклюзив, файл, презентація*. Такі лексеми дослідники іноді називають модними.

У мові українських ЗМІ ХХІ століття помітна тенденція до продукування оказіональних утворень, пов'язаних з використанням іншомовної лексеми. Вона є свідченням активного освоєння слів у мові-реципієнті. Такі слова, як *піарія, піаристика, піарофобія*, утворені від "*піар*", є яскравим прикладом цього явища [2, с. 15].

Останнім часом загострюється питання з приводу встановлення межі вживання іншомовних слів. Неодноразово проблема запозичення слів ставала предметом наукових дискусій, на яких обговорювали такі питання, як наприклад: "Чи загрожують українській мові іншомовні слова?", "Чи необхідно обмежувати потік запозичень?" тощо.

Деякі фахівці продовжують наполягати на тому, що інтенсивне запозичення призведе до втрати українцями своєї самобутності в мові. Проте, за підрахунками фахівців, кількість іншомовних слів у складі української лексики не перевищує 12 %, тобто твердження про засилля запозичених слів в українській мові є перебільшенням. Така частка запозичень не може становити загрози самобутності мови [3, с. 15].

Безглуздість відмови від запозичень підтверджується ще одним фактом: більшість імен, які носять сьогодні українці, є також запозиченими і прекрасно виконують свої функції. Скажімо, імена грецизми – *Олександр, Василь, Григорій, Денис, Софія, Олена*; імена латинського походження – *Антін, Валентин, Віктор, Валерія, Марина*; скандинавські імена – *Ольга, Ігор, Олег, Гліб*; імена, подаровані давньоєврейською мовою – *Даніло, Іван, Йосип, Наум, Яків* тощо.

Власне, як можна віднайти українські заміники таких лексичних одиниць, як *кардіолог, терапевт, футбол, теніс, історія, філософія, республіка, демократія, театр, політика, парламент, кабінет, джинси* тощо? Не треба пояснювати, чому не дістала підтримки у фахівців спроба авторів одного із словників очистити українську медичну термінологію від іншомовних слів (пропонувалося, наприклад, здійснити такі заміни: *очник* – замість *окуліст*; *повитуха, баба-пупорізка* – замість *акушерка*; *дрібноживецьзнавець* – замість *мікробіолог*; *вухоносогорлянокознавець* – замість *отоларинголог*; *гоп'як* – замість *пульс*; *хробаковиця, хробакозапал* – замість *апендицит*) [2, с. 502].

Необхідно розуміти, що наявність іншомовних слів у мові є закономірним явищем, яке відображає зв'язки певного народу з іншими. Тому й сьогодні питання про вживання запозичень має вирішуватися з погляду потреби. Дійсно, потрібно акцентувати увагу на тому, що слова іншомовного походження не завдають шкоди українській мові, якщо мовці використовують їх доречно, тобто відповідно до їх значення і до конкретної ситуації мовлення. Тим більш сьогодні, коли більшість нових номінацій у мові має іншомовне походження, вживання запозичень є неминучим, однак має бути завжди доречним [4, с. 10].

Отже, запозичення – це закономірний шлях збагачення лексики будь-якої мови, що свідчить про її відкритість, яка вважається ознакою її сили. Вони сприяють еволюції мови, переходу на нову сходинку її функціонування. Сучасна українська мова увібрала в себе світові надбання, однак при цьому залишилася самобутною.

Наук. керівн. Архипенко Л. М.

Література: 1. Сучасний словник іншомовних слів: близько 20 тис. слів і словосполучень / авт.-уклад. О. І. Скопченко, Т. В. Цимбалюк. – К. : Довіра, 2006. – 789 с. 2. Селіванова О. О. Сучасна лінгвістика: термінологічна енциклопедія / О. О. Селіванова. – Полтава : Довкілля, 2006. – 716 с. 3. Ткаченко О. Б. Мова і національна ментальність / О. Б. Ткаченко. – К. : Наукова думка, 2007. – 240 с. 4. Архипенко Л. М. Етапи і ступені адаптації іншомовних лексичних запозичень в українській мові (на матеріалі англіцизмів у пресі кінця ХХ – початку ХХІ ст.) / Л. М. Архипенко. – Х. : ХНЕУ, 2008. – 172 с.



Студент 3 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

СУРЖИК ЯК АКТУАЛЬНА ПРОБЛЕМА КОМУНІКАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ

Анотація. Розглянуто лінгводидактичні аспекти суржика, запропоновано заходи, спрямовані на підвищення комунікативної культури молоді.

Аннотация. Рассмотрены лингводидактические аспекты суржика, предложены мероприятия, направленные на повышение коммуникативной культуры молодежи.

Annotation. Aspects of linguodidactic dialect have been considered, measures to improve the communicative culture of youth have been suggested.

Ключові слова: суржик, культура мовлення, лінгводидактичні аспекти.

Так званий суржик і в наші дні належить до числа поширених, відомих, обговорюваних, але все-таки маловивчених явищ. Дійсно, суржик можна почути в усному мовленні як пересічних громадян, що живуть у різних регіонах України, так і вищих державних діячів – президента, прем'єр-міністра, голови і депутатів Верховної Ради. Суржик можна побачити в телевізійних титрах і газетних статтях, на етикетках товарів і рекламних плакатах. Суржик з'являється в інтерв'ю і побутових розмовах, невідготовлених і підготовлених монологів, авторських текстах і текстах, що пройшли редагування. Тихенко посміюючись над своїми гонителями, суржик проникає навіть у публікації, присвячені боротьбі з ним самим. На превеликий жаль, у цій барвистій мові витворився своєрідний різновид мови, який дістав назву "суржик". Слово "суржик" давно відоме в Україні, насамперед у млинарстві. Суржигом називали мішанину зерна – жита, пшениці, ячменю, вівса, а також борошно з такого зерна; це було не першосортне зерно та низького сорту борошно. На його означення поширилися словосполучення: "недорікуватий суржик", "убогий суржик".

З часом поняття "суржик" стало означати у мовленні мішанину слів різних мов. Безперечно, є свої закони розвитку контактуючих мов, у тому числі української і російської. І коли людина вводить у своє мовлення слова й словосполучення іншої мови, не руйнуючи граматичної основи, фонетичних особливостей української, оберігає її красу, користується її невичерпним лексичним і фразеологічним багатством, то такий процес природний і не викликає заперечень. Однак довільно змішуючи слова української і російської мов, відмінюючи слова і сполучаючи їх за зразком російської, творячи фрази всупереч моделям рідної мови, її носій стає "напівмовний", приймає мовний покруч [1].

Мета роботи – проаналізувати систему заходів щодо подолання негативного впливу суржика на комунікативну культуру української мови.

Сьогодні слово "суржик" почали вживати й у широкому розумінні як назву zdegradovanogo, ubogogo духовного світу людини, її відірваності від рідного, як назву для мішанини залишків давнього, батьківського, з тим чужим, що нівечить особистість, національно-мовну свідомість. Мішаниною двох мов – української та російської – розмовляє частина населення України, хоч загальновідомо, що користуватися сумішшю з двох мов – це одне з найтривожніших явищ загальнопедагогічного характеру. Скалічена мова отупляє людину, зводить її мислення до примітиву, адже мова виражає не тільки думку. Слово стимулює свідомість, підпорядковує її собі, формує. Суржик в Україні є небезпечним і шкідливим, бо паразитує на мові, що формувалась упродовж віків, загрожує змінити мову. Незважаючи на те що в наші дні ненормовані запозичення з української мови в російську усну й писемну мову стають усе помітнішими, суржик як лінгвістичний феномен усе ще залишається об'єктом дослідження в основному українців. Це перш за все роботи Т. Кузнецової, Л. Біланюк, В. Демченко, Т. Кознарського, Т. Кузнецової, Л. Масенко, А. Погрібного, В. Радчука, К. Акішкі, О. Рудої, А. Сербенської, Л. Ставицької, М. Стріхи. Серед досліджень, присвячених суржику, слід відзначити роботи Л. Масенко [1] і Л. Ставицької [2]. Вони виділяються і за широтою охоплення практичного матеріалу, і за глибиною концептуальних узагальнень, хоча й не всі висновки авторів можна вважати безперечними.

Та все ж у цих роботах не розглядаються лінгводидактичні аспекти зазначеного мовного феномена. Між тим без формування правильного, наукового уявлення про нього в широких мас носіїв як української, так і російської мов важко розраховувати на істотне підвищення комунікативної культури населення. Крім того, теорія обов'язково має бути підкріплена системою адекватних практичних дій. Причому починати цю роботу доцільно ще в дитячому віці й обов'язково закріплювати позитивні результати в студентському. Ось чому актуальними видаються такі науково-практичні завдання:

виділити з усього масиву наукової інформації той теоретичний мінімум, який необхідний для формування у школярів або студентів наукового уявлення про суржик;
адаптувати лінгвістичні відомості до умов навчально-пізнавального процесу з урахуванням вікових особливостей масового адресата;
створити систему "антисуржикових" практичних завдань для школярів і студентів;
у вищих навчальних закладах логічно було б ввести спеціальні навчальні предмети, головною метою яких є оптимізація культури мови при спілкуванні як російською, так і українською мовами.

Усі сучасні літературні мови є сумішшю тих чи інших стародавніх мов, оскільки включають певні елементи лексики і граматики цих мов, тобто сучасні літературні мови – це колишні суржикі. Будь-яку літературну мову можна розглядати як певний стандарт, уведений суспільством у власних інтересах, зокрема для спрощення і стандартизації господарського життя. Відомо, що всі стандарти – річ минула, тому рано чи пізно всі сучасні літературні мови світу мусять відійти у минуле і дати дорогу новим літературним мовам, новим стандартам, які очевидно виникнуть як певні суржикі (суміші) на базі вже існуючих стандартів.

Отже, як соціолінгвістичний феномен, суржик потребує ґрунтовного вивчення у трьох аспектах – лінгвістичному, психологічному і соціальному. Одним із головних практичних завдань таких досліджень має стати створення навчальних методик, здатних заблокувати розростання і вплив цього явища, що загрожує українській мові.

Наук. керівн. Архипенко Л. М.

Література: 1. Масенко Л. Т. Мова і суспільство: Постколоніальний вимір (збірник публікованих статей) / Л. Т. Масенко. – К. : Видавничий дім "КМ Академія", 2004. – 163 с. 2. Ставицька Л. Суржик: міф, мова, комунікація / Л. Ставицька, В. Труб // Українсько-російська двомовність. Лінгвосоціологічні аспекти : зб. наук. пр. / за заг. ред. Л. Ставицької ; Ін-т укр. мови НАН України. Відділ соціолінгвістики. – К. : ПУЛЬСАРИ, 2007. – С. 31–120. 3. Кокшаров Н. Нація та культура (соціально-філософський аналіз) / Н. Кокшаров – К. : Наукова думка. – 186 с. 4. Бурячок Г. А. Просвіта: історія та сучасність (1868 – 1898) / Бурячок Г. А. – К. : Веселка, 1998. – 308 с.

УДК 81'376.2

Дідоренко Н. М.

Студент 3 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

СЛЕНГ ТА ЖАРГОН: ПРОБЛЕМА ДЕФІНІЦІЇ

Анотація. Проаналізовано поняття "сленг" / "жаргон", розглянуто спільні та відмінні риси визначень "сленг" та "жаргон".

Аннотация. Проанализированы понятия "сленг" / "жаргон", рассмотрено общее и отличительное определений "сленг" и "жаргон".

Annotation. The concepts of "slang" / "jargon" have been analysed, similarities and differences in definitions "slang" and "jargon" have been considered.

Ключові слова: сленг, жаргон.

Нація, як і будь-яка інша спільнота людей, не може ні сформуватися, ні існувати без спілкування її членів, без збереження ними історичної пам'яті, надбань духовності, самоусвідомлення, без ідентифікації – відкриття власної належності до цієї спільноти. Універсальним засобом здійснення всього цього є мова. Тож можна сказати, що мова – це генетичний код нації, який об'єднує, консолідує минуле з сучасним, програмує майбутнє й забезпечує буття нації у вічності. Однак постає мовна проблема – "сленг", що на сучасному етапі розвитку лінгвістики становить собою ще недостатньо вивчену проблему, яка потребує подальшого дослідження.

Метою статті є поглиблене дослідження поняття "сленг" / "жаргон".

Різні аспекти сленгу вивчалися такими вітчизняними та зарубіжними дослідниками, як: Бачевич Ф. С., Крупнов В. Н., Судзиловський Г. А., Ставицька Л. О., Розіна Р. І., Соловйова Т. А., Гальперін І. Р., Дж. Гріног, Захарченко Т. Є., Г. Кіттрідж, Г. Менкен, Е. Патрід, Хомякова В. А. та інші.

© Дідоренко Н. М., 2012



Проаналізуємо, що вчені вкладають у поняття "сленг". Термін "сленг" з'явився у вітчизняній лінгвістиці порівняно недавно. Українські лінгвістичні словники почали фіксувати цей термін лише останнім часом. Проникнення цього слова до нашої мови було пов'язане з вивченням англомовних культур. Спочатку сленгом називалася тільки іншомовна реальність, але надалі сфера вживання була розширена. Проте якщо при обговоренні дефініції "сленгу" ще не існує єдиної думки, що це таке, то термін "жаргон" має достатньо чітке тлумачення. Жаргон трактується як різновид мови, соціальний діалект, який відрізняється від загальнонаціональної мови особливим лексичним складом, фразеологією. Істотною особливістю жаргону є те, що він використовується певними соціальними, професійними або іншими групами, об'єднаними загальними інтересами [1].

Так, Захарченко Т. Є. зазначає, що під терміном "сленг" часто розуміють те саме, що й під терміном "жаргон", та виділяє причини, за якими терміни "сленг" і "жаргон" вживаються як синоніми. Одна із причин – це стале використання різних термінів у національних лінгвістичних школах для позначення одного й того самого явища. Термін "сленг" більш характерний для англомовних дослідників. В українській лексикографічній та дослідницькій традиції серед цих двох термінів переважає "жаргон". У французькій лінгвістичній школі фігурує термін "арго", особливістю якого є наявність функції прихованості – прагнення носіїв арго відокремитися від суспільства, у тому числі і за допомогою мови. Так, термін "сленг" вживають для номінації сучасного молодіжного жаргону, комп'ютерного жаргону. Терміни "сленг" і "жаргон" функціонують як синоніми у значенні "мова, властива окремій групі людей" [2].

Як зазначає Ставицька Л. О., "сленг" – це різновид розмовної мови, яка оцінюється суспільством як підкреслено неофіційна ("побутова", "фамільярна", "довірлива") [3].

Дослідники не раз робили спроби розмежування вказаних термінів. Вчені Дж. Грінго та Г. Кіттрідж визначають сленг як існуючі в розмовній сфері досить немічні, нестійкі, ніяк не кодифіковані, а часто й зовсім невпорядковані й випадкові сукупності лексем, що відображають суспільну свідомість людей, які належать до певного соціального або професійного середовища. Сленг розглядається як свідоме, навмисне вживання елементів загальнолітературного словника в розмовному мовленні в чисто стилістичних цілях: для створення ефекту новизни, незвичайності, відмінності від визнаних зразків, для передачі певного настрою мовця, для додання висловлюванню конкретності, жвавості, виразності, точності, стислості, образності, а також щоб уникнути штампів, кліше, що досягається, як вважають ці дослідники, використанням таких стилістичних засобів, як метафора, метонімія [1]. Досить цікавим є те, що термін "сленг" увійшов до вжитку в англійській лексикографії ще в кінці XVIII – на початку XIX ст., але тоді під цим терміном розуміли фонетичні, лексичні, морфологічні та синтаксичні розбіжності з установленими мовними нормами.

Крім вищезазначених визначень, можна звернути увагу на те, що сленгом називають суто розмовні слова і вирази з грубуватим або жартівливим емоційним забарвленням, не апробовані в літературній мові; розмовні неологізми, що легко переходять у прощарок загальноповиваної літературної розмовної лексики [3].

Таким чином, існує багато думок щодо тотожності й відмінності понять "сленгу" та "жаргону". Проте більшість дослідників цієї проблеми стверджують, що ці два поняття мають більше спільних рис, ніж відмінностей. Тому через свою надзвичайну гнучкість і рухливість сленг постійно змінюється, з'являються нові слова, а вже існуюча лексика може набувати нового значення.

Наук. керівн. Архипенко Л. М.

Література: 1. Бацевич Ф. С. Основи комунікативної лінгвістики : підручник / Ф. С. Бацевич. – К. : Видавничий центр "Академія", 2004. – 344 с. 2. Береговская Н. В. Молодежный сленг: формирование и функционирование / Береговская Н. В. // Вопросы языкознания. – М. : Наука, 2002. – № 3. – С. 32–41. 3. Ставицька Л. О. Арго, жаргон, сленг : Соціальна диференціація української мови / Л. О. Ставицька. – К. : Критика, 2005. – 464 с. 4. Виноградов В. С. Общие лексические вопросы / Виноградов В. С. – М., 2004. – 102 с. 5. Лапова Е. В. О молодежном жаргоне / Лапова Е. В. // Русский язык. – Мн. : МГПИИЯ им. М. Тареза, 2003. – № 10. – С. 54–59.

Крилас В. В.

УДК 81'246.2(477)

Студент 3 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ОСОБЛИВОСТІ МОВНОГО БІЛІНГВІЗМУ В УКРАЇНІ

Анотація. Розглянуто соціальні, політичні та культурні особливості мовного білінгвізму в Україні.

© Крилас В. В., 2012

Аннотация. Рассмотрены социальные, политические и культурные особенности языкового билингвизма на Украине.

Annotation. This article considers the social, political and cultural peculiarities of language bilingualism in Ukraine.

Ключові слова: білінгвізм, двомовність, конформізм.

Однією з особливостей України є наявність великої кількості різноманітних мовних меншин. Російська мова – друга за вживаністю мова в Україні після української. Згідно з даними опитування Інституту соціології НАН України, близько 34,4 % українського населення як рідну мову використовує не українську, а російську мову. Така соціально-мовна ситуація характеризується як білінгвізм або двомовність. Питанню білінгвізму присвятили свої праці такі вчені, як: Г. Бурячок, А. Погрібний, Г. Залізяк, Ж. Бретон Ролан, О. Лановенко, Т. Бурда, О. Черемська, Ю. Андрухович, С. Андрусів, В. Труб, В. Іванишин, Г. Карашук, Вулхайзер Курт, Я. Радевич-Винницький, Н. Мічковська, Л. Масенко, Б. Анжюк, Є. Велюньський та інші.

Мета роботи – розглянути особливості мовного білінгвізму в Україні та визначити основні проблеми, пов'язані з цим явищем.

У період розбудови незалежної України надзвичайно важливим стає вивчення й розв'язання проблем, пов'язаних з українсько-російським білінгвізмом, які є не лише лінгвістичним питанням, а також і соціальним, політичним, культурним. Масова двомовність, спотворення мовної ситуації, конфліктність мовних проблем можуть мати наслідками втрату єдності суспільства, мовно-культурної унікальності [1].

Нині ситуація в українському суспільстві склалася таким чином, що комунікативна потужність української й російської мов, а також їх функціональний та соціальний статуси далеко не рівнозначні. Зокрема, у загальнодержавному вимірі серед української молоді лише у сфері навчання та офіційно-ділових ситуаціях українська мова є більш уживаною, у решті ж комунікативних ситуацій (у сферах розваг, міжособового спілкування, медіа-новин, літератури та музики) домінує російська. Фактично навіть у разі використання державної мови у сфері офіційного спілкування у свідомості мовця формується лише одна мова, лексична система якої вміщує в собі український і російський плани вираження. Прикладом такої мовної поведінки є використання російськомовними громадянами україномовної "паперової" термінології під час спілкування російською мовою. Мовний конформізм українців, їх звичка підпорядковуватися диктові російськомовних партнерів по комунікації стали масовим явищем, яке виразно виявляють соціологічні дослідження мовної поведінки молоді в ситуаціях неформального міського спілкування [2].

Доводиться констатувати, що в сучасній Україні складається ситуація, яка призводить до масового соціального конформізму, – більше половини населення країни змушене на соціальному рівні переходити до прихильності до російської мови. Адміністративно-директивна українізація вже призвела до розриву між буденним і соціальним рівнями спілкування. Найважчим наслідком цього розриву стає падіння суспільної моралі й утвердження принципу подвійної моралі: для мене – одне, для інших – друге [3].

Політична особливість мовного білінгвізму в Україні полягає у високому зв'язку електоральних переваг з мовою, яка домінує в тому або іншому регіоні. Більш детально дослідження впливу мови спілкування на електоральні переваги виборців провів Київський "Центр політичних досліджень і конфліктології". Згідно з дослідженням, лінгвоетнічна самоідентифікація виборців є важливим політичним фактором в Україні. Низка проросійських політичних партій і рухів в Україні спекулюють на важливості вирішення питання російської мови, дестабілізуючи український політикум і українське суспільство. Так, на національному рівні питання мови посідають одне з останніх місць у переліку актуальних тем для громадян. За опитуваннями 2007 р., питання російської мови в переліку актуальних тем посідає 26 місце з 30. Однак у деяких регіонах пріоритетність питання російської мови трохи вища: так, у південно-східних регіонах воно посідає від 18 до 22 місця у переліку актуальних. Тільки у Криму питання російської мови посідає 4 місце. Таким чином, питання статусу російської мови загалом по країні набрало 8 %, головним чином за рахунок Криму та Донбасу. Водночас електоральні переваги мають сильну кореляцію з мовою виборців: В. Янукович на президентських виборах 2004 року отримав підтримку переважної більшості російськомовних громадян, тоді як В. Ющенко – громадян, що спілкуються державною мовою [4].

Із кінця 80-х років ХХ ст. прояви колективної українсько-російської двомовності можна спостерігати і в конфесійній сфері: з одного боку, переважно російськомовна Українська православна церква Московського патріархату, з іншого – україномовна Українська греко-католицька церква, переважно україномовні Українська православна Київського патріархату та Українська автокефальна православна церкви.

Отже, проблема білінгвізму потребує подальшого дослідження. Значну увагу потрібно приділити політичним аспектам двомовності в Україні насамперед на законодавчому рівні. Доки українська влада дотримується в мовних питаннях політики "відсутності мовної політики", а питання білінгвізму



будуть обговорюватися тільки в передвиборчий період, доти проблема двомовності буде залишатися невирішеною.

Наук. керівн. Архипенко Л. М.

Література: 1. Масенко Л. Мова і політика / Л. Масенко. – К. : Соняшник, 2004. – 120 с. 2. Бурда Т. Мовна поведінка особистості в умовах українсько-російського білінгвізму (мовне середовище м. Києва) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. філол. наук : 10.02.01 / Т. М. Бурда ; НАН України, Ін-т укр. мови. – К., 2002. – 22 с. 3. Позняк Д. Комунікативні сфери української та російської мов у регіональному вимірі / Д. Позняк // Соціальна психологія. – 2007. – № 1. – С. 53–69. 4. Київський центр політичних досліджень і конфліктології [Електронний ресурс] : Портрет електоратів Ющенка і Януковича. – Режим доступу : <http://analitik.org.ua/researches/archives/3dee44d0/41ecef0cad01e>.

Лях Я. В.

УДК 81'924(477)

Студент 3 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

МОВНА ПОЛІТИКА В УКРАЇНІ: СТАН ТА НАПРЯМИ ОПТИМІЗАЦІЇ

Анотація. Подано аналіз особливостей мовної політики в Україні на сучасному етапі, окреслено шляхи та напрями її вдосконалення.

Аннотация. Представлен анализ особенностей языковой политики в Украине на современном этапе, очерчены пути и направления их усовершенствования.

Annotation. The article summarizes the features of language policy in Ukraine at the present stage, outlines the ways for improvement.

Ключові слова: державна мовна політика, державна мова, мовні відносини.

Сьогодні ситуація у мовній сфері в Україні залишається складною та характеризується наявністю певних негативних явищ і тенденцій. Стан фактичної дискримінації українців у власній країні створює напруженість у міжмовних стосунках.

Проблема мовної політики актуальна, оскільки процес витіснення державної мови керований і набув системного характеру. Українська держава має діяти також системно, вживаючи рішучих заходів щодо підтримки української мови як мови титульної нації і державної мови. Такі заходи не спрямовані проти мовних прав осіб, що належать до національних меншин, а є лише засобом утвердити українську мову, захистити мовні права українців і зберегти Україну як незалежну державу зі своїм самобутнім обличчям.

Значний внесок у розвиток мовно-політичної проблематики України зробили такі сучасні українські науковці, як: О. Литвиненко, В. Ференц, С. Шумлянський, І. Ющук, Л. Масенко, В. Кулик та інші.

Мета статті полягає у комплексному аналізі мовної політики як суспільного явища, особливостей її становлення в Україні.

Досягнення мети дослідження базується на реалізації таких завдань:

розкриття особливостей мовної проблематики в Україні на сучасному етапі;

окреслення шляхів та напрямків удосконалення мовно-політичних процесів в Україні.

Реальність, що склалася у мовній царині, пов'язана переважно з довготривалим періодом бездержавності українського народу та є результатом цілеспрямованої політики нищення української мови. Крім того, тяжкий удар по українській культурі й мові нанесли тоталітарна система масовими депортаціями й репресіями, руйнацією багатьох національних цінностей. Поряд із досягненнями в розвитку та співпраці народів, які були в радянський період, проводився курс на русифікацію, що заклав основу багатьох теперішніх суперечностей у мовній сфері [1, с. 8].

Така мовна ситуація диктує необхідність об'єктивного, наукового вивчення мовних процесів і тенденцій у різних регіонах країни й на цій основі розроблення системи ефективних заходів, спрямованих на забезпечення планомірного та безконфліктного розвитку мовних відносин, створення оптимального мовного середовища [2, с. 11].

© Лях Я. В., 2012



Проведення державної мовної політики здійснюється у першу чергу безпосередньо забезпеченням ефективної реалізації конституційно-правових принципів регулювання мовних відносин, розробки й виконання державних, спеціальних і регіональних програм та підтримки суспільних ініціатив у досягненні мети державної політики, а також налагодження діалогу між органами державної влади, органами місцевого самоврядування, громадськими організаціями. Планомірне здійснення завдань мовного будівництва має забезпечити вільний та безконфліктний розвиток усіх наявних на теренах України національних мов, створити умови для утвердження державності української мови, набуття нею рис престижності, перспективності й авторитетності, а також для розвитку мовної самобутності національних меншин, їх відродження, захисту й використання їх мов згідно зі статутом і виконуваними функціями, створення оптимального мовного простору в країні [3, с. 5].

Для реалізації основних положень державної мовної політики повинна бути забезпечена чітка координація дій органів законодавчої та виконавчої влади за безпосередньою участю міністерств, Національної академії наук та Національної Ради з питань радіо та телебачення. Упровадження державної мовної політики здійснюється шляхом розроблення й виконання загальнодержавних, регіональних і спеціальних програм, підтримки громадських ініціатив, а також налагодження конструктивного діалогу між органами державної влади, місцевого самоврядування і національними товариствами [4, с. 7–10].

Таким чином, активізація роботи в цій галузі є необхідною умовою консолідації сучасного українського суспільства.

Наук. керівн. Архипенко Л. М.

Література: 1. Шумлянський С. Мовна політика – складова діяльність держави / С. Шумлянський // Україна – Business. – 2008. – № 6. – С. 8. 2. Ющук І. Державна мова і мова національних меншин: суспільний і правовий аспект / І. Ющук // Слово просвіти. – 2005. – № 22. – С. 11. 3. Ференц В. Мовна політика (державна мова) / В. Ференц // Слово просвіти. – 2004. – № 26. – С. 5. 4. Литвиненко О. Концепція державної мовної політики в Україні / О. Литвиненко // Слово просвіти. – 2006. – № 33. – С. 7–10. 5. Масенко Л. Мова і суспільство: Постколоніальний вимір / Л. Масенко. – К. : ВД "Києво-Могилянська академія", 2004. – С. 201.

УДК [81'272:34](477)

Єршова І. С.

Студент 3 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ДО ПРОБЛЕМИ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ МОВНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

Анотація. Проаналізовано чинне законодавство щодо мовної політики України та доведено необхідність прийняття нового Закону "Про мови в Україні".

Аннотация. Проанализировано действующее законодательство относительно языковой политики Украины и доказана необходимость принятия нового Закона "О языках в Украине".

Annotation. Current legislation concerning the linguistic policy in Ukraine has been analysed, the necessity of adopting a new Law "About languages in Ukraine" has been proved.

Ключові слова: мовна політика, державна мова, Закон "Про мови в Україні", правове регулювання.

У системі державних пріоритетів мовна політика посідає чільне місце, оскільки її стратегічним завданням, поряд з гарантуванням мовних прав людини, є утвердження суспільної злагоди й політичної стабільності. Механізми виникнення та розвитку мовної політики є актуальними в умовах становлення демократичного українського суспільства, трансформації ціннісних орієнтирів у структурі суспільної свідомості.

Мовна політика досліджується багатьма науковцями у різних галузях соціально-політичного знання. Слід назвати, насамперед, роботи таких вчених, як: Г. Абасов, О. Биков, Т. Бикова, Д. Яроша, Т. Бурда, С. Шумлянський, Л. Масенко, Н. Ботвина та інші.

© Єршова І. С., 2012



Мета статті полягає у комплексному осмисленні та аналізі мовної політики як суспільного явища, особливостей її становлення та розвитку в Україні, а також визначенні її ефективності.

На сучасному етапі державний статус української мови визначається Законом України "Про мови в Українській РСР" від 28 жовтня 1989 р. [1]. Чинний Закон підтвердив соціальне призначення української мови як державної в УРСР, але не оминув і визначення російської мови як мови міжнаціонального спілкування народів Союзу РСР. Офіційними мовами в УРСР, згідно з цим Законом, визнаються українська та російська мови.

Однак за ситуації, котра склалась в Україні, проголосити українську мову державною виявилось недостатнім. Гостро стояла проблема визначення поняття "державна мова", законодавчого регулювання її використання.

Закон "Про мови в Українській РСР" був неоднозначно сприйнятий як широким загалом, так і фахівцями – юристами, політологами, мовознавцями. Суттєвим недоліком цього Закону вважалося те, що, поряд із державною, російська мова проголошувалася мовою міжнаціонального спілкування, іноді офіційною [2, с. 73–74], а це надало підстави прихильникам двомовності тлумачити останню як другу державну мову. Закон, таким чином, зводив нанівець проблему відповідальності за втілення державної мови в життя.

Якщо брати до уваги Закон УРСР "Про мови в Українській РСР" сьогодні, то варто зазначити, що він був прийнятий майже десятиліття тому: після нього відбулися події, які роблять його застарілим.

Новий етап формування мовної політики в Україні почався з прийняттям Конституції України 28 червня 1996 року [3, с. 54–95], яка у ст. 10 проголосила, що державною в Україні є українська мова. При цьому зазначалось, що держава гарантує (а не лише виявляє турботу, як було раніше) вільний розвиток, використання і захист мов національних меншин України. Серед останніх спеціально виділено російську мову як таку, що нею користується значна частина населення України.

Сьогодні впровадження мовної політики відбувається через "складний механізм управління суб'єктно-об'єктивними мовними відносинами в суспільстві. У реалізації мовної політики значну роль, окрім законодавства, відіграє структура владного управління" [4, с. 300].

Сучасна мовна політика України може бути ефективною за умови існування чіткого механізму її втілення, який є оптимальним у вирішенні різноманітних проблем у сфері мовних відносин. У цьому контексті злагоджені дії органів державної влади, науковців, громадських структур, які спираються на конституційні положення, можуть стати запорукою успіху [5, с. 78–85].

Реалізація мовної стратегії має здійснюватися комплексним і послідовним впровадженням науково-методичних заходів. Розв'язання мовної проблеми безпосередньо залежить від досконалості правового регулювання в цій сфері. Вітчизняне законодавство в цьому плані містить багато недоліків. Зокрема, норми Конституції в питанні визначення статусу мов мають загальний характер: ст. 10 не встановлює механізмів реалізації закріплених у ній положень [6].

Отже, є необхідність у прийнятті нового Закону "Про мови України". У цьому Законі відповідно до Конституції України повинні визначатись порядок застосування мов держави, принципи мовної політики та її обов'язки щодо забезпечення конституційного права людини на вільне використання мов. Цей Закон має на меті регулювання діяльності органів державної влади та органів місцевого самоврядування щодо забезпечення розвитку й функціонування української мови як державної мови в усіх сферах суспільного життя української держави.

Крім того, необхідно визначити правовий захист мовних прав і свобод людини та громадянина, де, зокрема, передбачити, що кожен має право будь-якими не забороненими законом засобами захищати свої мовні права та свободи від порушень і протиправних посягань.

В окремих розділах Закону слід передбачити правові основи мови роботи органів державної влади, органів місцевого самоврядування, судочинства, економічної і соціальної діяльності, мови освіти, науки, інформатики і культури, мови у сфері інформації і зв'язку, мови Збройних Сил України та інших збройних формувань.

Отже, послідовне та системне впровадження цих заходів створить умови для суттєвого покращення мовної ситуації в Україні. Це питання потрібно закріплювати необхідною юридичною базою. Невідкладність вирішення полягає у тому, що мовне питання пронизує всі сфери суспільного життя, а тому неврегульованість та неточність, що панує у цій сфері, залишає за собою багато суперечностей, які постійно будуть загрожувати суспільним проблемам.

Наук. керівн. Архипенко Л. М.

Література: 1. Про мови в Українській РСР : Закон України (в редакції Закону України від 28 жовтня 1989 року № 8312-11) // Відомості Верховної Ради Української РСР. – К., 1989. – 631 с. 2. Антонович М. М. Законодавство України та зарубіжних країн щодо статусу державної мови (порівняльний аспект) / М. М. Антонович // Право України. – 1999. – № 6. – С. 73–74. 3. Конституція України від 28 червня 1996 року // Вісник Конституційного Суду України. – К.: Видавничий дім "Ін Юре", 2006. – № 5–6. – С. 54–95. 4. Куць О. М. Мовна політика в Україні: аналіз та впровадження : монографія / О. М. Куць, В. В. Заблоцький. – Х.: ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2007. – 300 с. 5. Ковальова Т. В. Механізми державного регулювання мовних відносин в Україні / Т. В. Ковальова, В. К. Присяжнюк, В. Д. Бакуменко. – К.: Видавничо-поліграфічний центр Академії муніципального управління, 2009. – С. 78–85. 6. Калашник О. М. Проблеми утвердження та функціонування української мови як державної [Електронний ресурс] / Калашник О. М. // Наукові здобутки на шляху до вдосконалення правової системи : Міжнародна науково-практична Інтернет-конференція – 2009. – Режим доступу : http://www.lex-line.com.ua/?go=full_article&id=446.htm.

Студент 3 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

НАСЛІДКИ РОСІЙСЬКО-УКРАЇНСЬКОГО БІЛІНГВІЗМУ

Анотація. Розглянуто наслідки російсько-українського білінгвізму, зумовлені тривалим співіснуванням російської та української мов.

Аннотация. Рассмотрены последствия русско-украинского билингвизма, предопределенные сосуществованием русского и украинского языков.

Annotation. This article examines the consequences of Russian-Ukrainian bilingualism, predefined by the coexistence of the Russian and Ukrainian languages.

Ключові слова: білінгвізм, суржик, лінгвістика.

Згідно з Конституцією України, у державі існує одна державна мова – українська, але великий відсоток українців розмовляє російською. Тож заслуговують на особливу увагу українсько-російські взаємини з погляду лінгвістики та мовної ідентифікації. Можна стверджувати, що тривалі співіснування української та російської мов не могло не призвести до негативних наслідків. Результатом нав'язування й масового вживання російської мови є виникнення суржика – змішаної мови, у якій використовується велика кількість російської лексики у фонетичному українському оформленні [1, с. 59]. Сьогодні немає причин говорити про зникнення цього явища, але можна стверджувати про підвищення загального рівня мовної культури. Важливо узагальнити всі накопичені знання про проблеми українсько-російських мовних відносин і розробити шляхи їх вирішення.

Дослідженням цієї проблеми займалися Л. Масенко, У. Вайнрайх, Л. Щерба, Ю. Шевельов, Л. Сербенська, Т. Кознарський, О. Черемська та інші.

Мета статті полягає в тому, щоб розглянути наслідки білінгвізму в Україні, прослідкувати ознаки та причини його виникнення.

Білінгвізм – це реальна соціально-мовна ситуація, сутність якої полягає у співіснуванні й взаємодії двох мов у межах одного мовного колективу [2, с. 59]. З іншої точки зору, білінгвізм – це однакове володіння двома мовами. Тож можна замислитися, чи й справді всі українці вільно володіють і російською, і українською мовами. Згідно зі статистичними даними, лише 40 – 47 % дорослого населення розмовляють тільки українською мовою [3, с. 337]. Якщо не вживати заходи для поліпшення мовної ситуації в Україні, то наша державна мова з часом асимілює. Прикладом може слугувати Ірландія, це майже повна втрата державної мови сталася через те, що після здобуття незалежності Ірландія не намілилася проголосити ірландську державною мовою і не врегулювала мовні процеси в країні.

На думку Л. Масенко, існує два види білінгвізму: індивідуальний та масовий. Російсько-український білінгвізм належить до другого типу. Розглядаючи білінгвізм в Україні, слід проаналізувати двобічний вплив української і російської мов одна на одну. Навіть поверхневий огляд усної літературної мови свідчить про те, що багато помилок виникає під впливом російської мови. Професор І. Ющук називає ці помилки міжмовними омонімами (*луна, неділя, шар, пика, орати, мішати, закалятися*) [2, с. 42].

Наслідки процесу мовної взаємодії проявляються спочатку в мовленні двомовних індивідів, пізніше – в мовних системах, що зазнають під їх впливом певних змін [4, с. 31]. Негативний вплив білінгвізму проявляється на всіх рівнях мови: граматики, лексики, фонетики. В усному мовленні найбільш помітні такі помилки: акання, оглушення дзвінків у певних позиціях. Асиметричний масовий білінгвізм, на думку Л. Масенко, є наслідком не тільки зовнішнього звуження сфери вживання української мови, а й підточує її з середини, створює ґрунт для її внутрішнього розкладу, активізуючи процеси змішування російської та української мов [5, с. 29].

Деякі вчені вважали, що двомовність – це позитивна ознака соціального життя народів СРСР. Академік І. Білодід, який був автором теорії двомовності українців, назвав російську мову другою мовою українців. Інший погляд на цю проблему має І. Дзюба, який у своїй книзі "Інтернаціоналізм чи русифікація" пише, що вже зараз можна помітити перші ознаки "мерзості запустення" російської мови як мови, що асимілює іншу [6, с. 134].

Наслідком російсько-українських відносин є така видозміна двох мов, як суржик. Як вважає Л. Масенко, суржик – це українська мова із значним домішком елементів російської мови.



Через виникнення такої підмови, як суржик, постає проблема руйнування граматичної, лексичної та синтаксичної форм української мови. Але найбільший вплив суржик має у розмовній мові, адже це сфера людської взаємодії, де відбувається обмін інформацією. Більшість людей у спілкуванні пристосовуються до своїх співрозмовників і таким чином відбувається, так би мовити, "обмін помилками".

В умовах російсько-української двомовності стає поширеним явище ненормативного калькування. Як зазначає О. Черемська, воно як один із видів інтерференції проникло й у мову засобів масової інформації, навчальної та наукової літератури. Наприклад, українська і російська мова від самого початку їх виникнення зв'язані узами братерства, скріпленого нерозривною дружбою носіїв цих мов – українського і російського народів [4, с. 86–87].

Розглядаючи російсько-українські мовні взаємини потрібно як з точки зору писемної, так і з точки зору усної мови. Літературна писемна українська мова зазнала меншого впливу від російської, ніж усна, тому що вона більш унормована й упорядкована. І саме вона є надією української мови на відродження, а також на утвердження її всіма як національної.

Аналізуючи білінгвізм в Україні, можна узагальнити знання у такий спосіб: тривале пригнічення української мови російською призвело до негативних і навіть руйнівних наслідків, які ми не можемо викоринити й досі. Результатом такої тривалої інтерференції є виникнення суржика – змішаної мови, де вживається досить великий прошарок російської лексики у фонетичному українському оформленні. На сучасному етапі не виявляється тенденція до зникнення цього явища. Тому для вирішення цієї проблеми потрібно підвищувати авторитет державної мови в очах української нації.

Наук. керівн. Архипенко Л. М.

Література: 1. Ковальчук Г. В. Культура російської мови в Україні / Г. В. Ковальчук, Л. О. Сиволова // Мова. – 2010. – № 15. – С. 27–29. 2. Марусенко І. П. Українсько-російські мовні взаємини на сучасному етапі / І. П. Марусенко // Мова. – 2009. – № 11. – С. 59–64. 3. Селіванова О. О. Сучасна лінгвістика. Напрями та проблеми : підручник / О. О. Селіванова. – Полтава : Довкілля – К, 2008. – 712 с. 4. Черемська О. С. Лексична та граматична інтерференція в сучасній українській літературній мові (на матеріалі преси Харківщини 50 – 80-х років ХХ століття) : монографія / О. С. Черемська. – Х. : ІНЖЕК, 2006. – 184 с. 5. Масенко Л. Т. Мова і політика / Масенко Л. Т. – К. : Соняшник, 1999. – 100 с. 6. Дзюба І. М. Інтернаціоналізм чи русифікація? / Дзюба І. М. – К. : Видавничий дім "KM Academia", 1998. – 276 с.

Руденко А. О.

УДК [81'42:34](477)

Студент 3 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ПРО ДЕЯКІ ОСОБЛИВОСТІ МОВИ УКРАЇНСЬКОГО ЗАКОНОДАВСТВА

Анотація. Проаналізовано актуальні аспекти співвідношення галузей права та лінгвістики.

Аннотация. Проанализированы актуальные аспекты соотношения отраслей права и лингвистики.

Annotation. The topical aspects of the correlation of law and linguistics have been analyzed in this article.

Ключові слова: мовні норми, вимоги до мови законодавства, термінологія, тлумачення.

Загальновідомо, що мовні засоби відіграють важливу роль у викладенні законодавчих актів. Це впливає на прозорість та узгодженість самого законодавства. Крім того, Україна зобов'язалася узгодити своє законодавство з нормами й стандартами провідних міжнародних організацій – Ради Європи, Європейського Союзу, що стосується як змісту, так і зовнішнього оформлення нормативно-правових документів.

Вивчення мови законодавчих документів є актуальним і, безперечно, потребує комплексного підходу. Тому зрозуміло, що останнім часом мова права, законодавчої бази нашої держави стає

© Руденко А. О., 2012

об'єктом дослідження як учених-юристів, так і вчених-мовознавців, які започаткували новий напрям – юридичну лінгвістику [1].

Питання співвідношення мови та права, вимог до мови законодавства досліджували: Д. Керимов, С. Кравченко, О. Олійник, Б. Спасов, Ю. Прадід, З. Тростюк, Є. Фесенко, Є. Васьковський, В. Навроцький, М. Коржанський, П. Недбайло, О. Піголкін, О. Черданцев, М. Шаргородський, Н. Пелипенко, Л. Шестопалова, О. Шляпочников, Л. Чулінда та інші.

Мета статті – проаналізувати деякі проблеми, що виникають при невиваженому використанні юридичних термінів у текстах правових актів.

Ефективний закон є творінням багатьох фахівців – юристів, соціологів, економістів, лінгвістів. Завдання законодавця полягає в тому, щоб найбільш точно й адекватно зобразити суспільні відносини мовою права, використовуючи різні засоби, прийоми та методи, беручи до уваги те, що вона має певні особливості. Мові нормативних документів, як зазначають Л. Шестопалова та Н. Пелипенко, властиві послідовність і логічність викладу, вмотивованість, однозначність змісту [2, с. 25]. Мову й текст нормативних документів мають характеризувати такі найважливіші ознаки: правильність, змістовність, послідовність, багатство, точність, виразність, доречність [2, с. 33–34].

На сучасному етапі законотворчості в Україні законопроекти створюють щодня, але кожен з них майже відразу відправляють на вдосконалення. Це зумовлено існуванням певних соціальних причин, які змушують періодично допрацьовувати закон. Однак найчастіше виникає потреба саме лінгвістичного вдосконалення законів. Оскільки неточно вжите слово, незрозуміла фраза можуть призвести до зайвих запитань, суперечок, до виникнення необхідності додаткового роз'яснення законів, до помилок у застосуванні правового акта.

Щоб уникнути неприпустимих для юридичної практики помилок, законодавцям, перш за все, більше уваги варто приділяти проблемам, пов'язаним із застосуванням нормативної правової термінології. Так, у своїй статті Т. Губаєва наводить приклад помилки, коли законодавець, порушуючи норми мови і права, самовільно розширює термін "виконавець" до терміна "безпосередній виконавець", хоча виконавець – це особа, яка безпосередньо вчинила злочин, за змістом кримінального законодавства, і значення слова "безпосередній" у цьому випадку поглинається змістом слова "виконавець" [3, с. 22–23].

Юридична мова має бути формальною, що зумовлено формальністю самого права. Тому при написанні тексту правової норми слід також пам'ятати, що в нормативному акті бажано не допускати вживання різних слів для позначення одного й того ж поняття, а так само слів, які мають багато значень, без прив'язки до змісту речення чи правової норми. Недоцільним, наприклад, є застосування у Конституції України для визначення одного й того ж юридичного поняття термінів "набуває чинності" (ст. 160 Конституції України) і "набирає чинності" (частина п'ята ст. 94 Конституції України). Для уникнення спорів щодо різного застосування термінології Конституційний Суд України у своєму Рішенні № 4-зп від 3 жовтня 1997 року в справі про набуття чинності Конституцією України встановив, що словосполучення "набуває чинності" у ст. 160 і словосполучення "набирає чинності" у частині п'ятій ст. 94 Конституції України мають синонімічні значення. Обидва вони означають, що відповідні нормативні правові акти вступили в силу. Або, наприклад, у Законі України "Про авторське право і суміжні права" № 3792-XII 23 грудня 1993 року поняття "виключне право" визначається як "право, коли жодна особа, крім тієї, якій належить авторське право або суміжні права, не може використовувати твір, не маючи на те відповідного дозволу (ліцензії), за винятком випадків, установлених цим Законом". Як бачимо, зміст терміна "дозвіл" уточнюється синонімічним терміном "ліцензія", що подається у дужках. Таким чином, використовувати терміни, синонімічні один до одного, можливо тільки в разі уточнення терміна.

Аби попередити виникнення багатьох помилок, складено вимоги до термінів, що застосовуються у відповідних законодавчих актах: вони мають бути точними, однозначними, стабільними, благозвучними, мати загальне визнання, бути лінгвістично й стилістично правильними, повинні обмірковано й обґрунтовано використовуватися [4, с. 246–251].

Отже, мова законодавства має відповідати певним вимогам: сприя-ти чіткому та недвозначному тлумаченню законодавчих та інших юридичних актів, найбільш точно й адекватно зображати суспільні відносини. Вимогами до мови законодавчих актів мають бути: стислість, точність, ясність, однозначність змісту, правильність, змістовність, послідовність, виразність, доречність. Крім того, необхідно закріпити основні правила лінгвістичного тлумачення термінів у законодавстві.

Наук. керівн. Архипенко Л. М.

Література: 1. Прадід Ю. Ф. Юридична лінгвістика – новий напрямок у сучасній науці / Ю. Ф. Прадід // Ниві української філології. – Д. : Пороги, 2003. – С. 26–35. 2. Шестопалова Л. М. Дослідження нормативно-правових актів : [метод. рек.] / Л. М. Шестопалова, Н. В. Пелипенко ; за заг. ред. О. М. Джужі. – К. : НАВСУ, 2005. – 164 с. 3. Губаєва Т. В. Терминология правоприменительных актов / Т. В. Губаєва // Известия вузов. – 2003. – № 3. – С. 20–29. 4. Юрислингвистика-5 : Юридические аспекты языка и лингвистические аспекты права / под ред. Н. Д. Голева. – Барнаул : Изд-во Алт. ун-та, 2004. – 370 с. 5. Конституція України. – Х. : ТОВ "Одіссей", 2008. – 56 с.



Студент 3 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ПРАГМАТИКА ДІАЛОГУ В КОНТЕКСТІ ДІЛОВОГО СПІЛКУВАННЯ ПРАЦІВНИКІВ ПОДАТКОВОЇ СЛУЖБИ

Анотація. Розглянуто прагматику діалогу, який відіграє важливу роль у професійній діяльності працівників податкової служби, проаналізовано його вплив на підвищення моральної культури податкового інспектора й на формування життєвих орієнтирів платника податків.

Аннотация. Рассматривается прагматика диалога, который играет важную роль в профессиональной деятельности работников налоговой службы, проанализировано его влияние на повышение моральной культуры налогового инспектора и на формирование жизненных ориентиров налогоплательщика.

Annotation. The article deals with pragmatics of a dialogue that plays an important role in the professional activity of tax authorities, its impact on the moral culture of a tax inspector and the formation of life values of taxpayers have been analysed.

Ключові слова: діалог, податковий інспектор, платник податків, ділова етика, професійне спілкування.

Спілкування у побуті відрізняється від професійного спілкування. Ділова етика пов'язана із використанням певних стандартів, із тактовністю, толерантністю, а також гуманністю у суб'єктно-об'єктних взаємовідносинах. Професійна діяльність багатогранна, складна й, у свою чергу, надзвичайно важлива не лише в матеріальному аспекті, але й у духовному.

Успіх у професійній діяльності – це реалізація поставленої мети, у час, коли визначальними є ринкові відносини сучасного суспільства, з кожним днем зростає коло професійних контактів, у яких визначальну роль відіграє активність особистості, її творчий потенціал. У будь-якому соціально-професійному співтоваристві успіх діяльності, авторитетність, добробут працівників залежить від культури міжособистісного спілкування, уміння будувати діалог з урахуванням багатомірних вимог до нього.

Професійна комунікація є досить актуальним явищем на різних етапах розвитку економіки країни, яким притаманні динамізм, ризик, конкуренція, глобалізація.

Мета статті – розглянути й проаналізувати прагматику діалогу в контексті ділового спілкування працівників податкової служби.

Вагомий внесок у вивчення проблеми, що розглядається, представлений у дослідженнях професіоналізму й компетентності фахівців такими вченими, як: Голуб І. Б., Палеха Ю. І., І. Ніколов, Н. Формановська та інші.

Діалог у професійній діяльності має свою специфіку, оскільки залежить від сучасних мети і завдань, рівня компетентності співрозмовників тощо. На думку І. Ніколова, діяльність є засобом підтримки й розвитку людських здібностей, а також процесом, що здійснюється людськими силами й здібностями [1, с. 82].

Правильно складений діалог із урахуванням усіх вимог до нього – це шлях до успіху в професійній діяльності та життєвого успіху загалом.

Спілкуючись із різними професіоналами, працівник тієї чи іншої установи збагачує і своє життєве коло, а відтак і своє мовлення. Усе нове знаходить прояв у мові. Процеси модернізації торкнулись різних сфер економіки, у тому числі податкової служби. В умовах всеохоплюючої кризи – економічної, соціальної, політичної, антропологічної – працівник податкової служби повинен урахувати різні аспекти. І від його мовленнєвої культури залежить успіх діяльності установи, яку він представляє, а також життєвий успіх конкретних особистостей.

Особливе значення для платника податків має можливість звернутися до органу державної податкової служби за консультацією з того чи іншого питання у сфері застосування податкового законодавства. Надаючи такі консультації, податковий орган проводить процедуру податкового контролю, оскільки це гарантує правильне застосування податкового законодавства.

Діалог консультанта та платника податків має свою специфіку, оскільки втілює комунікативні акти різної складності. За свідченнями Н. Формановської, виникають когнітивні питання взаєморозуміння, інтерпретації значень [2, с. 213]. Дізнаючись нове про умови виплати податків, платник змінює емоції, стратегію побудови розмови. Інтонації та чіткість у веденні діалогу податкового інспектора повинні залишатися рівномірними. Інтонація професіонала повинна бути доброзичливою, оскільки тут сутнісною є повага до платника податків – особистості, члена соціуму, представника

держави. Діалог податкового інспектора та платника податків рідко буває пов'язаний із економією синтаксичного виразу.

Сучасні лінгвісти стверджують, що економія мовленнєвого висловлювання повинна бути комунікативно обумовленою, тобто пояснюватися комунікативною метою співрозмовника. Але якщо ця економія мовленнєвого висловлювання порушує розуміння інформації, то вона у цьому випадку є недоречною [3, с. 43].

Для діалогу податківця та платника податків особливим є те, що в ньому переважає професійна лексика: податок, дивіденди, фінансовий лізинг, податкове зобов'язання, звітний період, об'єкт оподаткування, резиденти, нерезиденти, пряма інвестиція тощо.

Відтак дослідження прагматики діалогу в професійній діяльності податківців, особливо працівників інформаційних центрів, пов'язане зі специфікою передачі інформації, яка прямує до певної мети – переконати громадян у важливості вчасної та законодавчої сплати податків.

Специфіка телефонної розмови у податковій сфері зумовила те, що переважно одна репліка містить один мовленнєвий хід. Це пов'язано з тим, що платник податків прагне почути чітку, компетентну відповідь на своє запитання.

У комунікативній ситуації податковий інспектор – платник податків виявляється тенденція до стандарту, яка призводить до інтеграції засобів мовленнєвого висловлювання. Тут наявні кліше, формули, які, зокрема, пов'язані з повідомленням певної інформації: "Ви можете надіслати письмовий запит..."; "Органи ДПС розглядають звернення осіб..."; "Реквізити для сплати податків визначають..."; "Ваше запитання не відноситься до компетенції органів ДПС..." тощо.

Сучасні дослідники розглядають діалог як прорив у світ інших відносин. У процесі мовленнєвої діяльності, у тому числі в ділових стосунках, кожен із учасників прагне зрозуміти іншого. Взаєморозуміння у податковій сфері має особливе значення, оскільки одним із стратегічних напрямків діяльності державної податкової служби України є формування високої податкової культури населення, утвердження в суспільстві ідеології добровільної сплати податків та партнерських взаємовідносин між органами податкової служби та суб'єктами господарювання.

Для фахівця, зокрема податківця, дотримання правил культури мовлення – це найперший шлях до мети, до того, що інший учасник діалогу буде уважно слухати, слухати з цікавістю, буде готовий зрозуміти, сприйняти, оцінити важливість ситуації. Кожне повідомлення – це різновид прямої комунікації, перевагами якої є можливість зворотного зв'язку [4, с. 28].

Будуючи діалог у професійній діяльності, працівник податкової служби повинен оволодіти культурою ділового спілкування. Для цього насамперед необхідно: 1) не порушувати граматичних норм мови, не допускати мовленнєвих помилок; 2) дотримуватися законів логіки, враховуючи особливості при побудові висловлювань; 3) прагнути до виразності, емоційної наповненості мовлення, використовуючи образну багатогранність мови [5, с. 393].

Отже, кожен діалог, який синтезує знання законів мови, визначальний тим, що має конкретне місце дії, конкретного автора, конкретну тему та мету. Успішне використання діалогу в податковій сфері підвищує моральну культуру ініціатора діалогу (податківця), впливає на духовний світ іншого співрозмовника (платника податків), сприяє досягненню успіху в діловій сфері, а також у особистому житті. Усвідомлення цінності людини, її унікальності, її життєвих орієнтирів – необхідна умова професійної діяльності податківця.

Наук. керівн. Архипенко Л. М.

Література: 1. Николов И. Структуры человеческой деятельности / И. Николов. – М. : Прогресс, 1984. – 175 с. 2. Формановская Н. И. Речевое взаимодействие : коммуникация и прагматика / Н. И. Формановская. – М. : Наука, 1987. – 426 с. 3. Економія синтаксического вираження типового предикатного значення в диалогической речи : межвузовский сборник научных статей / научн. ред. Кручинкина Н. Д. – Саранск : Изд.-во Мордовского университета, 1994. – С. 42–46. 4. Палеха Ю. И. Ділова етика / Ю. И. Палеха. – К. : Спалах, 2004. – 309 с. 5. Голуб И. Б. Основы культуры речи / И. Б. Голуб. – М. : Высшая школа, 2005. – 420 с.

УДК 81'373.6:659.123

Купіна С. В.

Студент 3 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ОКАЗИОНАЛІЗМИ В СУЧАСНИХ РЕКЛАМНИХ ТЕКСТАХ

Анотація. Розглянуто критерії виокремлення ознаціоналізмів, що зустрічаються в рекламних текстах, і їх вплив на увагу споживачів.

© Купіна С. В., 2012



Аннотация. Рассмотрены критерии выделения неологизмов, встречающихся в рекламных текстах, и их влияние на внимание потребителей.

Annotation. The article discusses the criteria for selection of occasionalisms that occur in the advertising texts and their impact on consumers' attention.

Ключові слова: реклама, оказіоналізми, рекламний текст.

Поява нових лексичних одиниць у мові в усі часи привертала увагу мовознавців. Лексичні новотвори свідчать про динамічний характер мови, про здатність до змін і збагачення її словникового складу, особливо в період активних перебудов, що відбуваються в економічному, політичному та культурному житті суспільства сьогодні. Появу оказіональних слів у текстах реклами можна пояснити необхідністю надати певним явищам, предметам чи дії експресивного відтінку, більшої образності з метою привернення уваги потенційного споживача до рекламованого товару, виокремивши його з-поміж інших.

Лексичні новотвори досліджували у своїх працях Фельдман Н. І., Хохлачова В. Н., Ликов О. Г., Земська О. А., Габинська О. А., Стишов О. А., Улуханова І. С., Гончаренко Г. Е., Ковальов В. П., Павленко Л. П., Дорофєєва О. М., Нелюба А. М., Турчак О. М. та інші.

Мета роботи – розглянути критерії оказіоналізмів і певний вплив на споживачів.

Термін "оказіоналізм" походить від лат. *occasionalis* – випадковий (*occasion* – випадок), у Сучасному словнику іншомовних слів пояснюється як "... слова й мовні звороти, що не відповідають загальноприйнятому вживанню та відображають індивідуальний смак промовця й індивідуальну словотворчість [1, с. 716].

Термін "оказіоналізм" був ужитий уперше в 1957 році Фельдман Н. І. [2, с. 64–74], хоча чіткого визначення цього терміна науковець не дала. Лексеми "оказіоналізм", "оказіональне слово", "оказіональний словотвір" є синонімічними й вживаються сьогодні багатьма мовознавцями. Селіванова О. О. так пояснює термін "оказіоналізм": "Мовні одиниці, які належать до складу стилістичних неологізмів, створені в ідеостилі певних авторів текстів і не набули поширення. Оказіоналізми увиразнюють індивідуально-авторське мовлення, надають йому експресивності, емотивної забарвленості, нерідко створюються за нетрадиційними словотвірними зразками і з порушенням мовних норм..." [1, с. 716].

У виданні "Українська мова. Енциклопедія" оказіоналізм пояснюється як "незвичайне, здебільшого експресивне забарвлене слово, утворене з порушенням законів словотворення чи норми мовної й існує в певному контексті, у якому воно виникло" [3, с. 752]. Отже, оказіоналізми виникають у певній мовленнєвій ситуації, створюються відповідно до конкретного контексту, часто порушуючи норми української літературної мови й надаючи тексту експресивного забарвлення.

Існує кілька критеріїв виокремлення оказіоналізмів з-поміж інших лексичних новотворів: *лексикографічний*, який ґрунтується на тому, що оказіоналізми належать мовленню, а не мові, вони не зафіксовані в словниках і використовуються нерегулярно; *словотвірний*, котрий базується на тому, що оказіональні лексеми часто утворюються з порушенням законів словотворення; створення так званої мовної девіації; *експресивно-стилістичний*, в основі якого лежить твердження, що оказіоналізми мають великий ступінь експресивності, що надає тексту більшої емоційності, привертаючи увагу читача. "Оказіоналізми вказують, на що здатна мова при творенні нових слів, який її творчий потенціал і можливості", – зазначає Земська О. А. [4, с. 178].

Як відомо, головна мета реклами – викликати в потенційних споживачів інтенцію придбати рекламований товар, а отже, рекламний текст повинен бути оригінальним, коротким і створювати асоціативні зв'язки між текстом реклами й товаром.

Щоб привернути увагу покупців, рекламісти неодмінно використовують нове "оригінальне" слово. Особливістю рекламних оказіоналізмів є те, що більшість з них творяться від назви товару, що рекламується: "*фантануй пригоди*" – від назви напою Fanta; "*дірільна чистота та свіжість*" – від назви жувальної гумки Dirol; "*шейканемо, бебі*" – від назви напою Shake; "*не гальмує – снікерсуй*", "*снікерсуй по-новому*", "*снікерс-урбанія 2007*" – від назви шоколадного батончика Snikers; "*дивись на світ по-ковбасному*" – від назви рекламованого товару "ковбаса"; "*щоденно, якісно, газетно*" – від "газета"; "*тканеманія тільки у нас*" – від слова "тканина" (з рекламного магазину, що продає тканину).

У тексті реклами кави "*Jacobs Monarch – сила аромоксамиту*" оказіоналізм утворений злиттям двох кореневих морфем від *аромат* + *оксамит*. *Аромат* (від грец. *aroma* – пахощі) означає "духмяний, приємний запах; невловимий відбиток"; *оксамит* – "тканина з густим коротким ворсом із натурального шовку або штучного волокна", оксамитовий – "зшитий з оксамиту", але часто цей прикметник використовують у переносному значенні, наприклад: "приємний, м'який голос". Отже, новотвір "*аромоксамит*" потрібно розуміти як "приємний, м'який запах", а "*сила аромоксамиту*" – "сила приємного, м'якого запаху". Особливістю оказіональних новотворів, ужитих у рекламних повідомленнях, є те, що вони надають тексту живої образності, підсилюють емоційність. Рекламисти, створюючи такі оказіоналізми, не ставлять за мету ввести їх у загальний вжиток, вони ніби надають контексту нових семантичних відтінків, актуалізуючи внутрішні форми і створюючи перлокутивний ефект.

Сьогодні досить часто в засобах масової інформації, у рекламних текстах уживається запозичення з англійської "*драйв*": "*Мажор – два поршині твого драйву*" (реклама шоколадного батончика); "*Більше сили, більше драйву, більше пристрасті*" (реклама енергетичного напою Burn); "...*шалений драйв – ось кайф*" (з реклами кави Nescafe). Англійська лексема *drive* означає "їхати, гнати, швидко рухатись, нестися; енергійні зусилля, енергійна робота, напруження в роботі; збудження, гонитва; для тих, хто займається гольфом або тенісом, – один з основних сильних ударів" (в англійській мо-



ві, залежно від контексту, має близько 14 значень). В українській мові новотвір "драйв" зафіксовано в словнику жаргонної лексики – "драйв – особливе звучання, емоційна насиченість, внутрішня напруга музичної композиції; почуття пристрасного запалу, піднесеності, натхнення; велика емоційна напруга" [5, с. 494]. Цей новотвір сьогодні активно функціонує в усно-розмовній комунікації як елемент соціолекту.

Особливістю okazіоналізмів, що зустрічаються в текстах реклами, є те, що їх часто записують, поєднуючи кирилицю з латиницею, наприклад: "Леді-life...", "Створи свою life-команду. Вільний life – твій тариф" (реклама мобільного оператора); "SHAKанемо, бебі" (з реклами напою SHAKE); "Camaу-шик – спокуслива розкіш" (реклама мила Camaу); "NUTS з полуничкою – це новий ультоний NUTS-полуничка" (реклама шоколадно-горіхового батончика).

Okazіоналізми, які функціонують у сучасних рекламних текстах, характеризуються такими ознаками: 1) експресивністю; 2) ненормативністю; 3) новизною і незвичною будовою; 4) нерегулярністю використання; 5) залежністю від контексту; 6) здатністю трансформуватись в усно-розмовну комунікацію. Виникнення okazіоналізмів у сучасних рекламних текстах свідчить про своєрідну демократизацію мовної комунікації. Функціонуючи в рекламному дискурсі, вони привертають увагу споживача до товару, викликаючи інтенцію його придбати й часто маніпулюючи людською свідомістю.

Процес виникнення okazіональних новотворів можна пояснити тим, що рекламисти хочуть надати повідомленню більшої експресивності і прагматичності. Крім okazіональних слів, у рекламних текстах часто вживаються okazіональні словосполучення або okazіональні перефразування відомих висловів, у яких відбувається переосмислення внутрішньої семантики та які допомагають створити нові асоціації. Okazіональні новотвори, які виникли в рекламі, мають такий потужний вплив на адресата, що часто починають функціонувати в усно-розмовній комунікації [6, с. 72–76].

Отже, процес поповнення мови лексичними новотворами, зокрема okazіональними, є закономірним, який неможливо зупинити. Завдяки появі нових слів наша мова весь час змінюється.

Наук. керівн. Архипенко Л. М.

Література: 1. Селіванова О. О. Сучасна лінгвістика : термінологічна енциклопедія / О. О. Селіванова. – Полтава : Довкілля, 2006. – 716 с. 2. Фельдман Н. И. Okazіональные слова и лексикография / Н. И. Фельдман // Вопросы языкознания. – 1957. – № 4. – С. 64–74. 3. Українська мова : енциклопедія / редкол. : Русанівський В. М., Тараненко О. О., Зяблюк М. П. та ін. – К. : Українська енциклопедія, 2000. – 752 с. 4. Земская Е. А. Словообразование как деятельность / Е. А. Земская. – М. : Наука, 1992. – 178 с. 5. Ставицька Л. О. Український жаргон : словник / Л. О. Ставицька. – К. : Критика, 2005. – 494 с. 6. Стишов О. А. Okazіоналізми у мові сучасних мас-медіа / О. А. Стишов // Культура слова. – К., 2001. – Вип. 59. – С. 72–76.

УДК 811.161.2'373.43:007

Панченко І. М.

Студент 3 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ВИКОРИСТАННЯ НЕОЛОГІЗМІВ У ЗАСОБАХ МАСОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ

Анотація. Розглянуто використання неологізмів у засобах масової інформації, а також їх роль у поповненні лексики української мови.

Аннотация. Рассмотрено использование неологизмов в СМИ, а также их роль в пополнении лексики украинского языка.

Annotation. The use of neologisms in mass media, and also their role in the vocabulary of Ukrainian language have been analysed in the article.

Ключові слова: лексика, неологізми, новотвори.

Засоби масової інформації – могутня сила впливу на свідомість людей, засіб оперативного повідомлення інформації в різні куточки світу, найбільш ефективний засіб впливу на емоції людини. У міру розширення технічних можливостей їх роль зростає. А за емоційним впливом на почуття і



свідомість людей вони залишаються поки неперевершеними і збирають велику аудиторію. Мова сучасних українських засобів масової інформації привертає до себе увагу багатьох лінгвістів. Це – багате джерело для дослідження новітніх тенденцій у розвитку сучасної літературної мови. Одним із найпомітніших процесів, що відбуваються у нашій мові сьогодні, є процес активного поповнення лексики української мови. Ось чому мова засобів масової інформації, а зокрема неологізми та їх функціонування у ЗМІ, – важлива й актуальна проблема сучасних досліджень.

Вивченням цього питання займалися видатні вчені, зокрема: А. Грищенко, І. Ющук, О. Тараненко, В. Горпинич. Стилістичні функції неологізмів досліджували І. Білодід, А. Коваль, О. Пономарів, Л. Кравець. Неологізми української мови останніх десятиліть, зокрема суспільно-політична лексика, вивчалися здебільшого в плані загальних словотвірних, лексико-семантичних та стилістичних тенденцій розвитку такими авторами, як А. Москаленко, І. Шашкін, К. Ленець, О. Сербенська та інші.

Метою статті є визначення впливу засобів масової інформації на розвиток і становлення української мови та роль неологізмів у цьому процесі.

Розвиток і вдосконалення мови як засобу спілкування відбувається насамперед у сфері одиниць лексико-семантичного рівня – слів, які становлять відкриту, динамічну систему. Функціонування словникового складу української мови постійно супроводжують такі процеси, як:

1) поява нових лексичних одиниць, покликаних до життя потребами називання тих або інших конкретних предметів у найширшому розумінні цього поняття, суспільних процесів і явищ, абстрактних понять різноманітних галузей науки, духовної та матеріальної культури тощо;

2) віддалення на периферію лексичного складу частини слів у зв'язку з втратою ними номінативної актуальності, спричиненої частковою або повною втратою суспільної ваги відповідними конкретними реаліями, соціально-політичними процесами, абстрактними поняттями. Тому в мові завжди наявна пасивна й активна лексика.

Пасивну лексику словникового складу становлять лексичні одиниці, обмежене вживання яких зумовлюється особливостями позначуваних ними явищ. До цієї категорії належать архаїзми, історизми й неологізми.

Неологізми (гр. *neos* – "новий" і *logos* – "слово") – слова, а також їх окремі значення, вислови, які з'явилися в мові на цьому етапі її розвитку й новизна яких усвідомлюється мовцями (загальнономовні) або були вжиті тільки в якомусь акті мовлення, тексті чи мові певного автора (стилістичні, або індивідуально-авторські неологізми) [1].

Неологізми називають лексичними інноваціями. На думку О. Сербенської, інновації – це "новотвори, запозичення, а також включення і входження в мову, зумовлені перерозподілом значень у видах і жанрах мовлення; це і відродження слів і висловів з минулих епох" [2].

Фактори, які спричиняють утворення неологізмів, можна поділити на такі групи:

1) позамовний – потреба дати назви новим предметам і явищам: дисплей, принтер, йогурт, гіпсокартон, клонування;

2) інтралінгвальний – для заміни попередніх найменувань новими, зумовленої різними чинниками – тенденцією до мовної економії, уніфікації номінативних моделей, виразнішого, точнішого найменування, експресивно-стилістичного оновлення, з причин соціально-політичного, пуристичного, евфемістичного характеру та інше, наприклад: *компакт* замість *компакт-диск*, *теракт* замість *терористичний акт*, *літак* замість *аероплан*, *мобільник* замість *мобільний телефон*.

Неологізми поділяються на лексичні й семантичні. Новизна лексичних новотворів виявляється у формі (*євро*, *сайт*, *ксерокопія*, *дизайнер*, *дисплей*, *принтер*). Семантичні неологізми – це нові значення, які розвиваються в словах, уже наявних у мові (*меню*, *фанера*, *піратство*).

Авторські неологізми, які називають стилістичними, індивідуально-авторськими, okazionalizмами, становлять окрему групу. Так, зокрема, у поезії І. Драча є такі його новотвори, як *журбота*, *засмута*, *білогруддя*, *чорнобров'я*, у Д. Павличка – *ластівочість*, у М. Вінграновського – *зненавидь*.

Деякі авторські неологізми ввійшли до літературної мови. Так, зокрема, створені М. Старицьким лексеми *байдужість*, *мрія*, *майбутнє*, *незагойний*, *нестяма*, *страдниця*, *чарівливий*, І. Верхратський – *звіт*, І. Франком – *чинник* [3].

Лексична система мови засобів масової інформації – найдинамічніша система сучасної української літературної мови. Загальновідомо, що у сфері ЗМІ найрізноманітніше та найсильніше виявляються процеси, які характеризують саме життя мовного організму; тут найбільше зосереджені інновації. І це природно, адже однією з основних функцій засобів масової інформації є інформативність, новизна.

Згідно з визначенням О. Сербенської, неологізми сучасної української мови можна поділити на такі групи: новотвори, запозичення, перерозподіл значень у жанрах і видах мовлення, відродження слів і висловів з минулого.

У публіцистиці часом уживаються й індивідуальні неологізми для посилення експресії вислову: "З тими, хто не вміє скинути темні окуляри вболівальника, подивитися на речі пильним, тверезим і об'єктивним поглядом, страждає на киевофобію, особливого бажання дискутувати немає" ("Україна молода"); "Для нас, дивослівців, надзвичайно важливий зворотний зв'язок" ("Дивослово").

Кількість неологізмів тільки в періодиці (вона переважно і є матеріалом для їх фіксації) у розвинених мовах досягає протягом року десятків тисяч (не всі, звичайно, лишаються у мові). Переважна більшість неологізмів (до 90 %) – це терміни [1]. Неологізми ряду мов (англійської, російської, французької, японської) фіксуються й досліджуються в центрах неології. Існують словники нових слів і значень.

Отже, сфера сучасних українських засобів масової інформації засвідчує: мова живе, еволюціонує, і завдання небайдужих до її долі журналістів-інтелігентів – вони ж бо належать до основних

творців найрізноманітніших текстів – дбати, щоб мова за цих складних обставин залишалася собою, зберігала свої генетико-типологічні риси. Тому журналіст повинен бути добре ознайомлений з матеріалом, над яким працює, і знати, що треба, а чого не варто пускати в обіг.

Наук. керівн. Архипенко Л. М.

Література: 1. Українська мова : Енциклопедія. – К. : Просвіта, 2000. – С. 377. 2. Сербенська О. А. Актуальне інтерв'ю з мовознавцем: 140 запитань і відповідей / Сербенська О. А., Волошак М. Й. – К. : Просвіта, 2001. – С. 108. 3. Кочерган М. П. Вступ до мовознавства : підручник / Кочерган М. П. – К. : ВЦ Академія, 2002. – 367 с. 4. Мацько Л. Українська мова в кінці ХХ ст. : (Зміни в лексиці) / Мацько Л. // Дивослово. – 2000. – № 4. – С. 14–20. 5. Нікітіна Н. Українська мова на телебаченні / Нікітіна Н. // Дивослово. – 2004. – № 12. – С. 2–7. 6. Пономарів О. Д. Стилїстика сучасної української мови / О. Д. Пономарів. – К., 2000. – С. 78–84. 7. Сучасна українська літературна мова : підручник / за ред. А. П. Грищенка. – 2-ге вид. – К., 1997. – С. 196–198. 8. Літературознавчий словник-довідник / за ред. Гром'яка Р. Т. та ін. – К., 1996. – С. 503–504.

УДК 811.161.2'276

Свіч Д. А.

Студент 3 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

СУРЖИК ЯК СОЦІОЛІНГВІСТИЧНИЙ ФЕНОМЕН УКРАЇНСЬКОЇ МОВИ

Анотація. Розглянуто процес взаємопроникнення слів з однієї мови в іншу та виникнення суржика як соціолінгвістичного феномена української мови.

Аннотация. Рассмотрен процесс проникновения слов из одного языка в другой и возникновение суржика как социолингвистического феномена.

Annotation. The article deals with the penetration of the words from one language to another, and the emergence of surzhik as sociolinguistic phenomenon.

Ключові слова: суржик, мовна норма, інтерференція, запозичення, русизм.

Центр кожної мови становить живе розмовне мовлення. Найрозвиненіша й найбагатша мова приречена на повільну смерть, якщо вона виходить з ужитку як засіб щоденного спілкування. Мова нерозривно пов'язана з суспільством і суспільство, за нормальних умов побутування мови здійснює всебічний і різноманітний вплив на її розвиток.

Українець – мешканець східноукраїнського міста, який розмовляє в родині своєю мовою, за межами дому потрапляє в іншомовне оточення й мусить, як у чужій країні, переходити на іншу мову спілкування. Невипадково Оксана Забужко, аналізуючи в художньому творі власний досвід адаптації до чужого міста, ставить знак рівності між Нью-Йорком і Києвом, дарма що Нью-Йорк і Київ говорять різними мовами. І в першому, чужому, і в другому, своєму, українець мусить "переключати код", тобто переходити на іншу мову спілкування [1].

Це породжує явище, яке мовознавці називають інтерференцією – відхиленням від норми й системи однієї мови під впливом іншої. Загалом інтерференція належить до звичайних явищ розвитку переважної більшості мов, особливо у порубіжних областях, де інтенсивність міжмовних контактів посилюється. Проте коли стосунки двох мов нерівноправні, коли одна з них загарбує простір іншої, поглинаючи її, однібочна інтерференція переростає у змішування двох мов, що відбувається в усному спілкуванні носіїв мови, яка витісняється. Руйнація її системи торкається усіх мовних рівнів – і фонетики, і лексики, і граматики.

Такі явища зумовлюють актуальність вивчення проблеми змішування декількох мов, виникнення суржика.

Дослідження суржика з наукової точки зору розпочав Б. Антоненко-Давидович у 90-х рр. ХХ ст. [2]. Погляди Антоненка-Давидовича продовжує О. Сербенська у праці "Антисуржик". Крім лінгвістичного аспекту, дослідниця звертає увагу на соціопсихологічні чинники утворення суржика [3]. Про взаємодію мов також писали Л. Біланюк, Т. Кознарський, М. Лесюк, В. Радчук, О. Руда, О. Федик, О. Черемська, М. Феллер, М. Фласер, О. Шарварко, О. Шумилов та ін.

Метою статі є аналіз суржика як соціолінгвістичного феномена української мови.

Мовне явище, що одержало назву суржик, належить до специфічної форми побутування мови в Україні. Його національну й соціальну природу відображає сам термін, запозичений із сіль-



сько-господарської лексики. Семантичне ядро слова "суржик" поєднує два елементи значення – змішування двох різних субстанцій і пониження якості утвореного внаслідок змішування продукту. Іноді суржик прирівнюється до просторіччя або порівнюється із діалектною мовою (місцевий різновид мови). Але із цим погоджуватись не можна: суржик існує в межах кількох мов, а діалект і просторіччя – у межах однієї; сфера поширення суржика є загальною, а діалект територіально чи соціально унормований; діалект – певна унормованість, а суржик – ні [1].

Звичайно, процес взаємопроникнення слів з однієї мови в іншу – закономірний; значна частина слів з однієї мови засвоюється, підпорядковується нормам і стає повноправною лексикою іншої мови. Таких слів, що ввійшли до нашої мови непроханими гостями, є багато. Ми настільки звиклися з ними, що часто й не помічаємо, як вони зриваються з уст. Правда, людина, яка стежить за своїм мовленням, за своєю культурою, вживає русизмів менше. Рідко хто не вживає їх зовсім. Більшість мовців, на жаль, не задумуються над своїм мовленням, не прислухаються до себе.

Також слід зауважити, що під впливом російської мови ігноруються лексичні, фонетичні, морфологічні, граматичні норми. Часто можна почути русизми-варваризми різних рівнів: лексичні (*ад, бабочка, бутылка, брезгувати, видворити, внушити*); фонетичні (*карніз, блеф, магазин*); морфологічні (*бабушка, замітити, гардеробщиця, украшати, доломаний*); граматичні (*не дай Бог, перепись, подпись, мама (у звертанні), вечером, по місцям*); кальки типу міроприємство тощо. Поряд з окремими лексемами у словнику наводяться й деякі сталі та вільні словосполучення, що побутують в українському мовленні як неунормовані вирази (*а іменно, битком набито, в кінці кінців, так сказати* і под.). Слід зауважити, що під впливом російської мови, у якій кличний відмінок утратив свої специфічні форми, ігноруються вони і в українській мові, що є згубним порушенням граматичних норм української мови [3].

Відбувається проросійська вимова цілого ряду звуків і звукосполучень, а саме: оглушення дзвінких приголосних звуків у кінці слів та в кінці складів; м'яка вимова звука [ч]; оглушення вимови дзвінкого фарингального звука [г].

Звичайно, це не всі ознаки впливу російської мови, цей ряд можна продовжувати ще дуже довго. Це найяскравіші фактори, що негативно впливають на чистоту української мови, але при детальному дослідженні можна виявити й інші, які заховані глибше, але шкоди українській мові приносять не менше.

Явище суржика обумовлюють декілька причин: стихійне засвоєння російської мови та хаотичне заповнення зруйнованих ланок структури української мови елементами інших мов.

Як соціолінгвістичний феномен, суржик потребує ґрунтовного вивчення у трьох аспектах – лінгвістичному, психологічному й соціальному.

Отже, майбутнє чистоти української мови в Україні залежатиме від рівня освіченості українців – чим освіченіша людина, тим менше засміченою буде її мова. Власне рівень уникання суржика залежить від освіченості особи та її поваги до культурного надбання українців. Протистояти суржикізації і пов'язаному з нею соціальному приниженню державної мови могло б створення в українських містах впливових осередків, передусім молодіжних, з виключно україномовним спілкуванням, яке б оберігало державну мову від розкладового впливу домінуючої російської. Наявність середовищ одномовців, які б не зазнавали впливу другої мови, є обов'язковою передумовою збереження мови в ситуації масового білінгвізму.

Наук. керівн. Архипенко Л. М.

Література: 1. Масенко Л. Суржик: між мовою і "язиком" / Л. Масенко. – К. : Видавничий дім "КМ Академія", 2011. – 135 с. 2. Антоненко-Давидович Б. Як ми говоримо / Б. Антоненко-Давидович. – К. : Українська книга, 1997. – 336 с. 3. Сербенська О. Антисуржик. Вчимося ввічливо поводитись і правильно говорити : посібник / за заг. ред. О. Сербенської. – Львів : Світ, 1994. – 152 с. 4. Руда О. Суржик або напівмовність / О. Руда // Українська мова та література. – 2007. – Ч. 41. – С. 8–10.

Струкова Н. В.

УДК 81'276.6:004

Студент 3 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

КОМП'ЮТЕРНИЙ СЛЕНГ: ЛІНГВОКРЕАТИВНИЙ АСПЕКТ

Анотація. Проаналізовано сучасний стан розвитку комп'ютерного сленгу в українській мові та визначено особливості утворення нових сленгових слів та виразів.

Аннотация. Проанализировано современное состояние развития компьютерного сленга в украинском языке и определены особенности образования новых сленговых слов и выражений.

© Струкова Н. В., 2012

Annotation. The article deals with the analysis of modern computer slang development in Ukrainian language, formation have been determined. The peculiarities of new slang words and slang expressions.

Ключові слова: англословні запозичення, асиміляція, сленг, жаргон, лінгвокреативне мислення.

Актуальність досліджуваної проблеми пов'язана із розвитком комп'ютерної техніки та її словникового складу, який обслуговує нові поняття. Значний внесок у дослідження інтерактивних комунікативних процесів зробили Г. Почепцов, Б. Гудман, П. Лихолитов, І. Щур, В. Рюгемер та ін.

З появою перших комп'ютерів на початку 1850-х років з'явилися й фахівці, які використовували для професійного спілкування спеціальну лексику, зрозумілу тільки вузькому колу розробників та користувачів комп'ютерної техніки. Разом з її розвитком зростає і словниковий склад, що обслуговував нові поняття та пов'язані із ними нові назви. З приходом ери персонального комп'ютера, яка розпочалася наприкінці 1980-х років, "мова посвячених" стала надбанням широкого кола користувачів. Сучасний світ і люди в ньому живуть в умовах швидкого розвитку мікропроцесорної та обчислювальної техніки, тому першою за кількістю нових слів виступає саме галузь комп'ютерних технологій.

Традиційно джерелом утворення нової лексики для інформаційних систем і технологій виступає англійська мова. Поступово терміни із закритого лексикону програмістів та розробників комп'ютерної техніки переходять у загальне мовне використання, й паралельно з цим відбувається формування специфічного комп'ютерного сленгу.

Метою цієї статті є визначення місця комп'ютерного сленгу в мові та мовленні, процес його формування, а також загальномовні та оказіональні механізми впливу на його утворення.

Особливість комп'ютерного сленгу полягає в тому, що він є певним синтезом усіх чотирьох груп нелітературної лексики. По-перше, він слугує для спілкування людей однієї професії – програмістів, а також користувачів продуктів програмного забезпечення для комп'ютера. Крім того, такі слова вживаються як синоніми до англословних професійних термінів, відрізняючись від них емоційним забарвленням. По-друге, комп'ютерний сленг стосується тільки світу комп'ютерів, тому він незрозумілий для тих, хто не пов'язаний із цим світом. Завдяки подібним виразам комп'ютерники почувають себе членами замкненої спільноти. По-третє, серед такої лексики зустрічаються й вульгарні слова [1, с. 23].

Наукові спостереження не дозволяють віднести комп'ютерний сленг ні до однієї з груп нелітературної лексики, але дозволяють трактувати його як мовне явище, якому притаманні риси кожної із цих груп. Така гіпотеза дозволяє визначити термін "комп'ютерний сленг" як слова, що використовуються тільки тими людьми, які мають безпосереднє відношення до комп'ютерів у повсякденному житті та підміняють професійну термінологію розмовною, а іноді й грубою лексикою [2, с. 253].

Крім того, не слід забувати, що більшість слів, які належать до комп'ютерного сленгу, походять від професійних термінів, практично всі із них – з англійської мови. Цей факт зумовлює певну послідовність етапів дослідження: 1) фіксація їх появи та переходу у мову-реципієнт; 2) процес утворення від цих термінів комп'ютерного сленгу.

Процес швидкого розвитку сфери інформаційних систем неважко простежити за журналами, у яких публікуються новини ринку комп'ютерних технологій. Практично кожного тижня в них з'являються новини про більш-менш значні розробки, що одержують свою назву зазвичай англійською мовою. Загалом така термінологія перекладається іншими національними мовами, бо належить до термінологічного фонду загального професійного користування. Відбувається заміщення культурологічних лакун. Поступово з'являється велика кількість англословних слів, які знаходяться в користуванні необмеженої кількості мовців.

Необхідно також зазначити, що при створенні нових сленгових слів та виразів важливою умовою є ступінь володіння англійською мовою. Усі користувачі продуктів інформаційних систем і технологій вживають англословну термінологію, але читають, а далі й фіксують її у писемній формі часто некоректно.

Спробуємо створити класифікацію комп'ютерного сленгу за способом утворення, мета якого – пристосувати англословне слово до власної мовної системи. Нижченаведена класифікація охоплює більшу частину відомої сленгової лексики, яка використовується в мові на цей час: 1) калька (повне запозичення на рівні форми та змісту). Наприклад: англ. *device* – укр. *девайс* – техн. *устрій, пристрій*; 2) напівкалька (запозичення тільки форми слова або тільки змісту терміна – перекладна / семантична калька). Наприклад: англ. *application* – укр. *аплікуха* (прикладна програма); 3) стандартна лексика зі зміненним значенням (семантичний зсув). Наприклад: англ. *to connect* – укр. *конектитися* (приєднуватися за допомогою комп'ютерів); англ. *to program* – укр. *програмуватися* (займатися програмуванням); англ. *to click* – укр. *клікати* (натискати на клавіші миші) [3, с. 343].

Сучасне захоплення англійською мовою, використання як запозиченої лексики, так і тієї, що не вживається у професійному середовищі та знаходиться в загальному використанні, стало ознакою освіченості та престижу. Особи, які використовують англословні слова, особливо молодь, прагнуть наблизитися до високих стандартів буття та життя американського суспільства через уживання такої лексики.

Більшість слів українського комп'ютерного сленгу має багато варіантів вимови й написання: *вегеа, вежеа, вагон* – (відеоадаптер VGA); *глючити, глюкати* – (працювати з помилками); *дурдос, ирдос* – (операційна система DR-DOS). Зазвичай вимова слова відповідає або англійському прочитанню, або його українській транслітерації. У будь-якому випадку вимова стилізована під розмовну українську [4, с. 10].

Проаналізувавши факти запозичення англословних комп'ютерних термінів, які при асиміляції у мові трансформуються у сленгові слова та вирази, слід зазначити: сленг у сучасній національній мові



виступає елементом полегшення або спрощення його розуміння та використання; вплив англомовної комп'ютерної лексики – це процес об'єктивний, який треба сприймати та ставитися до нього свідомо; переклад як вид асиміляції носить лінгвокреативний характер і залежить від культурного та освітнього рівня "творців" комп'ютерного сленгу; існування комп'ютерного сленгу дозволяє спеціалістам цієї галузі відчувати себе членами закритої спільноти і допомагає їм розуміти один одного "з півслова". Сленг як важливий елемент комунікації спрощує спілкування й дає змогу уникати складних професійних термінів.

Наук. керівн. Архипенко Л. М.

Література: 1. Лихолитов П. В. Комп'ютерний жаргон / П. В. Лихолитов // Русский вестник. – 2009. – № 3. – С. 13–27. 2. Рюгемер В. Нова техніка – старе суспільство : Кремнієвая долина / В. Рюгемер. – К. : Політвидав, 2006. – 253 с. 3. Щур І. Особливості українського комп'ютерного жаргону / І. Щур // Рідна школа. – 2001. – № 3. – С. 1–15. 4. Заботкіна В. І. Нова лексика сучасної англійської мови / В. І. Заботкіна // Вища школа. – 2010. – № 1. – С. 1–24.

Ахмадулліна А. А.

УДК 811.161.2'373.45:33

Студент 3 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

МІСЦЕ ЗАПОЗИЧЕНЬ У СУЧАСНІЙ УКРАЇНСЬКІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕРМІНОЛОГІЇ

Анотація. Висвітлено й обґрунтовано використання запозичених економічних термінів.

Аннотация. Рассмотрено и обосновано использование заимствованных экономических терминов.

Annotation. The article deals with the use of borrowed economic terms.

Ключові слова: лексика, економічна термінологія, терміносистема, англійські запозичення.

Завжди так було, що мова відігравала велике значення у суспільстві. Вона є одним з важливих компонентів існування різних сфер людської діяльності. Окрім загальноновживаної лексики, яка використовується у повсякденному житті, існують терміни. Сучасна вітчизняна економічна термінологія почала формуватися й розвиватися під впливом таких чинників, як загальний стан науки й наукових знань в Україні, рівень літературної мови, осмислення суспільних подій. Генетично своїм корінням українська економічна лексика сягає ще періоду Київської Русі, однак про відповідні терміни як одиниці певної систем можемо говорити лише від початку другої половини XIX ст., коли з'явилися перекладні й оригінальні твори з політекономії, що були написані українською мовою [1, с. 1].

В Україні тоді відбувалось формування ринкових відносин у суспільстві, тож однією з найбільш динамічних частин лексико-семантичної системи мови почала виступати економічна термінологія. Це було викликано появою нових форм господарювання, розширенням контактів із зарубіжними партнерами у сфері виробництва та збуту товарів та послуг. Українська мова перебувала у процесі оновлення економічної лексики за рахунок іншомовних запозичень.

Дослідження проблеми термінологічних запозичень є важливим не тільки для мовознавців, а й для економістів, оскільки вітчизняна економічна наука все активніше входить до світової економічної спільноти, розширює й поглиблює зв'язки з колегами інших країн, вивчає їх досвід. Теоретичними аспектами термінознавства, походженням та особливістю функціонування самих термінів займалися такі вчені, як Дьяков А. С., Кочан І. М., Панько Т. І., Лейчик В. М., Симоненко Л. О., Архипенко Л. М. Крижанівська А. В., Баскакова М. М., Тараненко О. О., Михайлишина Б. П., Чорновол Г. В. та інші.

Метою статті є встановлення місця іншомовних запозичень в економічній терміносистемі української мови та особливості їх функціонування.

Запозичення – це закономірний процес розвитку мови, у якому відбувається засвоєння іншомовних слів. Це явище виправдане в багатьох випадках, коли предмет чи поняття входить у вжиток разом із терміном, що його позначає мовою народу, який винайшов цей предмет чи ввів це поняття – так звані інтернаціоналізми, коли запозичуються специфічні терміни на позначення неук-



раїнських предметів чи понять (екзотизми) [2, с. 5]. Так, наприклад, зовсім чужими для української економічної термінології є запозичені слова з закінченням **-ing** (*бакбендинг, банкінг, консалтинг, кліринг, факторинг, холдинг, лізинг*), проблема в тому, що в англійській мові буква "g" на кінці не читається, тому в українській виникають труднощі у вимові таких слів [3]. Найбільш недоцільним є використання запозичень, котрі дублюють уже існуючі в українській мові терміни, наприклад безкоштовний може використовуватися від німецького як *безплатний*; *дилер* – *посередник*; *дисконт* – *знижка*; *консалтинг* – *консультування*, *офшорний* – *іноземний*; *дайджест* – *огляд* та інші. Також невиправданим є використання термінів, повністю не засвоєних мовою, так званих варваризмів. У побутовій мові ці слова майже неможливо почути, бо вони легко замінюються більш звичною лексикою, яка використовується в економічному спілкуванні. Наприклад, *ажіо* можна замінити словом *премія* чи *винагорода*, *ануїтет* як *щорічний дохід* або *щорічна рента*, *леверидж* – замінюється більш простим українським варіантом для вимови як *платоспроможність*. Серед запозичень є й слова, котрі широко вживаються. На сьогодні вони майже витіснили власне українські терміни, прикладом може служити слово *менеджер*, котре замінило такі слова як *завідувач, управитель, директор*. Існують випадки, коли запозичені слова, які потрапляють із загальноживаної лексики до вузько-спеціалізованої сфери функціонування, мають цілий ряд нових семантичних ознак, унаслідок чого відбувається диференціація термінологічного значення й термін стає багатозначним [4, с. 31]. Наприклад, термін *персонал*, потрапляючи в економічну сферу, отримав чотири значення – персонал, особовий склад, кадри, штат, а слово рейтинг – цілих сім: 1) *розцінка, оцінка*; 2) *оцінка фінансового стану*; 3) *визначення вартості*; 4) *віднесення до класу (розряду)*; 5) *розряд*; 6) *номінальна потужність*; 7) *продуктивність* [5].

Певні проблеми виникають у результаті словотворення запозичених слів. Відомо, що в українській мові не використовується суфікс **-аль-**, і прикметники за правилами утворюються від відповідних іменників. Так, наприклад, не *індустріальний*, а *індустрійний*, бо в українській мові немає слова *індустріал*, але терміни "*потенціальний*" і "*диференціальний*" можливо використовувати, адже вони утворились від слів *потенціал* і *диференціал* відповідно. Така неузгодженість часто провокує помилки у написанні, вимові і, навіть, у значенні слова.

Отже, запозиченні терміни є одним із способів поповнення української термінології, але процес запозичення повинен відбуватися на основі наукового підходу, щоб не допускати засмічення мови невдалими термінами. Українська мова має економічну термінологію, тому для її збереження необхідно використовувати в обігу переважно питому українські терміни, звичайно за умов їх наявності або реальної можливості утворення.

Наук. керівн. Архипенко Л. М.

Література: 1. Панько Т. І. Українське термінознавство : [підручник] / Т. І. Панько, І. М. Кочан, Г. П. Мацюк. – Львів : Світ, 1994. – 216 с. 2. Вакуленко М. О. Сучасні проблеми термінології та української наукової термінографії / Вакуленко М. О. – К. : Київ, 2009. – 69 с. 3. Новий тлумачний словник української мови : в 3-х т. [уклад. В. Яременко, О. Сліпущко]. – К. : Аконіт, 2005. – Т. 3. – 2005. П-Я. – 928 с. 4. Феномен багатозначності і способи його опису: Питання мовознавства / наук. ред. А. А. Залізняк. – К. , 2004. – № 2. – С. 67. 5. Сучасний словник іншомовних слів : Близько 20 тис. слів і словосполучень [уклад. О. І. Скопненко, Т. В. Цимбалюк]. – К. : Карпенко, 2006. – 789 с.

УДК 316.744:004.738.5

Фролова Н. С.

Студент 3 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ІНТЕРАКТИВНА КОМУНІКАЦІЯ: ФУНКЦІОНАЛЬНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ

Анотація. Розглянуто проблему залежності ефективності інтерактивних комунікативних процесів в Інтернет-мережі від характеристик комунікативного простору, типології комунікантів та особливостей спілкування в цих умовах.

Аннотация. Освещена проблема зависимости эффективности интерактивных коммуникативных процессов в сети Интернет от характеристик коммуникативного пространства, типологии коммуникантов и особенностей общения в этих условиях.

© Фролова Н. С., 2012



Annotation. The paper focuses on the problem of dependence of the interactive Internet communication effectiveness on the cyberspace characteristics, typology of the participants of communication and particularities of communication under these circumstances.

Ключові слова: інтерактивність, інтерактивна комунікація, комунікативний простір, комунікативні девіації, адресант, адресат, функціональні характеристики.

Актуальність досліджуваної проблеми пов'язана зі стрімким розвитком комунікації за посередництва її у середовищі Інтернет. Як передбачав М. Кастельс, "комп'ютерна комунікація все більше набуває критичної значущості у формуванні майбутньої культури" [1, с. 341].

Значний внесок у дослідження інтерактивних комунікативних процесів зробили Ф. Бацевич, Б. Гудман, О. Горошко, D. Crystal, Г. Почепцов, J. Hughes, J. Slevin, K. Hill та ін.

Дослідження ефективності інтерактивної комунікації, зокрема тих позамовних чинників, що породжені комунікативним середовищем, та характерних особливостей мовлення в Інтернет – перспективний напрям дослідження в мовознавстві.

Метою дослідження є виявлення функціональних особливостей інтерактивної комунікації та умов її ефективності.

Глобалізація масової комунікації наприкінці ХХ століття спричинила розвиток мережі Інтернет, у якій виділяються такі найбільш поширені форми спілкування: інформаційна веб-система, електронна пошта, форуми, чати, блоги, програми швидкого зв'язку, мережні ігри.

Якими б не були подальші перспективи Інтернет-мережі та комп'ютерної комунікації, вони вже свідчать про перехід до нової ери технологізованої взаємодії. Термін "інтерактивність" широко використовувався в різних дисциплінах ще до появи Інтернету. Вважається, що головною відмінною рисою нових медіа від традиційних є їх інтерактивність.

Інтерактивна комунікація у цьому дослідженні розглядається як нелінійний, екстрадинамічний, багатовекторний процес спілкування в гіпертекстуальному середовищі, опосередкований високотехнологічними засобами передачі даних та доступу до них.

Комунікація в Інтернет-мережі можлива за посередництва писемного тексту, що може мати додаткові кваліфікаційні ознаки й форми візуального чи аудіального характеру. Функціональною особливістю віртуального дискурсу, реалізованого в межах глобальної інформаційної мережі, є нелінійність та відкритість. Гіперпосилання систематизують різноманітний віртуальний дискурс, формують умови його структурування та уможливають функціонування в цьому глобальному гіпертексті інструментів інформаційного обміну, інформаційного моделювання та інформаційного сегментування. Акцент на інформативності вказаних категорій виявляється тому, що саме інформативні складові у віртуальному дискурсі виступають системотворчими чинниками, а емоційно-оцінні характеристики є вторинними стосовно функціонування системи загалом.

Специфіка мовлення в Інтернет-середовищі досить різноманітна, але відповідає кільком найзагальнішим вимогам: це має бути чітке мовлення, спрямоване на висловлення потреби, мовлення, що відповідає нормам культури, прийнятим у цьому сегменті комунікативного простору, переважно позбавлене інвективної лексики.

Синхронні конференції (чати) найбільш наближені до ситуації живого мовлення в реальному часі, тому для них характерні так звані "пусті розмови" (small talks). Для чатів також характерний спам – несанкціонована реклама, акроніми – скорочення, що містять лише початкові букви слів, перформативи – висловлювання, еквівалентні дії, вчинку [2, с. 56]. На думку Д. Кристала, зазначені явища виступають порушенням конверсаційних максим Х. Грайса (манери мовлення та кількості) [3, с. 56].

Аналіз структури чату дає підстави для кількох узагальнень: структурування комунікативного простору призводить до тематичної, статусної, кваліфікаційної стратифікації учасників спілкування; можливість ефективно спілкуватися з одним чи кількома співрозмовниками одночасно зумовлює лаконізм повідомлень та реалізує закон мовної економії.

На думку Н. Лукашенко, причини ігнорування орфографії можуть бути різними: 1) бажання учасників створити новий засіб спілкування, який нейтралізував би опозицію усного й писемного мовлення; 2) економія часу й зусиль при створенні репліки; 3) прагнення створити індивідуальний або регіональний стиль завуалювання свого походження; 4) безграмотність [4, с. 114].

Передусім інтерактивна комунікація в Інтернет-мережі чітко сегментована на певні змістові середовища, що визначає характер мовної поведінки. По-друге, статусність комунікатора може бути як відносна (певна роль, на яку претендує мовець), так і абсолютна – визначена за офіційним статусом модератора.

Одним із найважливіших факторів, які обумовлюють адекватність та ефективність комунікації, є спільний фонд знань комунікантів. Як зазначає О. Селіванова, досягнення ефективності комунікації зумовлене правильно розрахованою інтенційністю та стратегічністю програми інтерпретації тексту, оптимальним співвідношенням тезаурусів і компетенцій комунікантів, відповідністю інтенцій і стратегій знакової організації мовлення й тексту, балансом комунікативних ролей, побудовою аргументаційного каркаса тексту тощо [5, с. 152].

Отже, ефективність інтерактивної комунікації залежність від розуміння мети й завдань комуніканта, збереження логіки діяхронічного реагування на комунікативні акти, від усвідомлення кому-

нікатом прийнятих умов спілкування та уникнення мовленнєвих девіацій чи флейму, від системи функціональних характеристик.

Наук. керівн. Архипенко Л. М.

Література: 1. Кастельс М. Інформаційна епоха. Економіка, суспільство, культура / М. Кастельс. – Дніпропетровськ : Баланс Бізнес Букс, 2000. – 608 с. 2. Столярова М. О. Етикет у віртуальній англомовній комунікації : дис. ... канд. філол. наук : 10.02.04 / М. О. Столярова ; Київський нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. – К., 2005. – 209 с. 3. Crystal D. Language and the Internet / D. Crystal. – Cambridge : Cambridge University Press, 2001. – 272 р. 4. Лукашенко Н. Г. Іспаномовний Інтернет-дискурс : комунікативно-прагматичний та лінгвостилістичний аспекти (на матеріалі форумів з проблематики родинних стосунків) : дис. ... канд. філол. наук : 10.02.05 / Н. Г. Лукашенко ; Київ. нац. лінгв. ун-т. – К., 2006. – 278 с. 5. Селіванова О. О. Сучасна лінгвістика : термінологічна енциклопедія / О. О. Селіванова. – Полтава : Довкілля, 2006. – 716 с.

УДК 811.161.2'367.622

Ковальчук А. А.

Студент 3 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ОСОБЛИВОСТІ СЕМАНТИКИ ТА ВЖИВАННЯ ВІДДІЄСЛІВНИХ ІМЕННИКІВ У ТЕРМІНОЛОГІЇ

Анотація. Висвітлено словотвірну здатність українських дієслів утворювати чималу кількість іменників.

Аннотация. Рассмотрена словообразовательная способность украинских глаголов образовывать немалое количество существительных.

Annotation. The word-formation ability of Ukrainian verbs to form considerable quantity of nouns has been analysed in the article.

Ключові слова: дієслово, іменник, термін.

Українська мова, як і більшість мов у світі, невпинно розвивається, а це вимагає постійного дослідження її лексики, правопису та інших розділів, які мають належним чином відображати нові мовні явища з урахуванням традицій мови та тенденцій її розвитку. Зокрема, разом із науково-технічним прогресом динамічно розвиваються терміносистеми природничих наук, вивчення яких потребує певних фахових знань. Над цим питанням працювали М. Вакуленко, В. Моргунюк, Н. Куземська та інші вчені.

Висока словотвірна здатність українських дієслів є джерелом утворення чималої кількості іменників, які доволі легко термінологізуються і стають важливими елементами тих чи інших терміносистем. Мета роботи полягає в тому, щоб виявити особливості використання українського словотвірного механізму в термінології.

Одним із завдань термінознавства є чітке й природне розмежування понять, які виражаються похідними від певного дієслова іменниками, та встановлення відповідності між формою та змістом таких термінів. Для правильного вживання термінів, утворених від дієслів, необхідно чітко їх класифікувати, розрізняючи явище й дії різної тривалості та повторюваності. Ці поняття часто плутають, а сучасні словники, на жаль, не приділяють їм належної уваги.

В українській мові склалася доволі потужна тенденція вживання віддієслівних іменників у певних значеннях. З одного боку, є певне протиставлення форми з нульовим закінченням (чи форми з закінченням **-а**), які описуються іменниками на **-ння**: *уява* (багата) – *уявлення* (про атом); *зсув* (частоти) – *зсування* (з місця); *розтяг* (бруса) – *розтягнення* (зв'язок) – *розтягування* (еспандера); *склад* (заводський) – *складання* (повноважень); *зріз* (поперечний) – *зрізання* (квітів) [1].

Які особливості значень надають слову нульове закінчення та закінчення **-а**? Для прикладу розглянемо віддієслівний іменник *гра*. *Це просто гра на публіку* – короткочасна дія. *Сьогодні гра в команди не клеїться* – тут ідеться про дію в її розгортанні. *Гра цього актора завжди викликає захоплення* – мова йде про узагальнення різноманітних дій. Особливо яскраво це узагальнення дій відчувається в терміні теорія ігор. Отже, така форма зовсім не завжди описує результат якихось дій. Дослідження значень цього та наведених вище прикладів наводить на думку, що форми з ну-



льовим закінченням чи закінченням **-а** позначають не лише наслідок різноманітних дій, які описуються іменниками на **-ння**, а й певне узагальнення цих дій (чи процесів).

Проаналізувавши тлумачний словник [2], який трактує явище як "зовнішній вияв сутності предметів, процесів", а процес як "послідовну закономірну зміну станів", будемо співвідносити такі форми з явищем. Під поняттям явища, на думку автора, розуміється сукупність, узагальнення, наслідок чи передбачення різноманітних дій.

На сьогодні недоконаний вид приписується двом групам дієслів: із суфіксами **-а/-я-** та **-ува/-юва-**. Наприклад, у російсько-українському тритомнику [3] такі слова, як *відхилити* та *відхилювати* тощо, не розрізняються за значенням. Утім, семантичні відмінності тут можна знайти. Додатковий морф **-ув/-юв-** означає якусь додаткову якість поняття. Таким чином, якщо слово допускає вживання обох суфіксів **-а/-я-** та **-ува/-юва-**, то останній має вносити значення доповнення, видозміни відносно першого. Єдиною можливою видозміною недоконаного виду є так званий поєднаний, або доконано-недоконаний вид – коли відповідна дія є загалом недоконаною, але складається з низки доконаних і, можливо, недоконаних. Отже, від дієслів недоконаного виду утворюються іменники на **-ання/-яння**: відхилання, позначання; а від дієслів поєднаного виду утворюються іменники на **-ування/-ювання**: *позначування, відхилювання*.

Як відзначає І. Вихованець, "за семантико-синтаксичними і формально-синтаксичними показниками іменник і дієслово становлять центральні (основні) частини мови" [3]. Крім того, дієслово та іменник є ще й особливими частинами мови. Між ними існує певне протиставлення – як у поняттях "інь" і "ян". Поєднуючись у реченні, ці протилежності доповнюють одне одного. Таким чином, доконаний вид дієслова трансформується в разову (або короткочасну) дію відповідного віддієслівного іменника, недоконаний – у тривалу дію, доконано-недоконаний – у повторювану. Ми тут уникаємо нечіткого словосполучення "багаторазова дія": адже й одного разу може бути багато, і тисячі разів може бути мало. Це дає підстави вживати вираз "повторювана дія", якщо йдеться про дію, повторену принаймні двічі. Разова дія, описувана іменником, узгоджується з доконаною формою дієслова, тривала – з недоконаною, а повторювана – з поєднаною, тобто якісна ознака предметності (описується іменником) поєднується з кількісною ознакою дії (описується дієсловом).

Отже, при утворенні віддієслівного іменника від дієслова трансформується в якість дії. За допомогою різних форм віддієслівних іменників, наявних в українській мові, можна розмежовувати дуже тонкі поняття (що не завжди можливо в англійській, російській та інших мовах) і вживати, таким чином, найточніший і найвдаліший термін.

Наук. керівн. Архипенко Л. М.

Література: 1. Вакуленко М. О. Сучасні проблеми термінології та української наукової термінографії / О. М. Вакуленко. – К., 2009. – 69 с. – Бібліогр. : с. 18–26. 2. Словник української мови / головн. ред. В. Т. Буцел, редактори-лексикографи: О. В. Дмитрів, Г. В. Степенко, М. Д. Василюга-Дерибас, Г. В. Латник, В. Т. Буцел. – К. : Ірпінь, 2005. – 1728 с. 3. Вихованець І. Р. Теоретична морфологія української мови : Академ. Граматика укр. мови / І. Вихованець, К. Городенська. – К. : Унів. вид. "Пульсари", 2004. – 400 с. – Бібліогр. : С. 391–398. 4. Русско-украинский словарь Т. I–III / гол. ред. колегії АН УРСР І. К. Білодід. – К. : Вид. "Наукова думка", 1968. – 744 с.

Полупан С. М.

УДК 811.161.2:808.5

Студент 3 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ОСНОВНІ ФУНКЦІЇ УКРАЇНСЬКОГО МОВЛЕННЕВОГО ЕТИКЕТУ

Анотація. Розглянуто функції мовленнєвого етикету українців, його теоретичні засади, викладені вітчизняними вченими.

Аннотация. Рассмотрены функции речевого этикета украинцев, его теоретические основы, изложенные отечественными учеными.

Annotation. The speech etiquette of the Ukrainians, its theoretical foundations laid by domestic scientists have been considered in the article.

Ключові слова: мовленнєвий етикет, система мовленнєвого етикету нації.

© Полупан С. М., 2012



Кожен громадянин України незалежно від національності зобов'язаний знати й поважати державну мову, уміти спілкуватися нею, дотримуючись культури мовлення з її невід'ємним складником – мовленнєвим етикетом.

Український мовленнєвий етикет – це національний кодекс словесної добропристойності, правила ввічливості. Він сформувався історично в культурних верствах нашого народу й передається від покоління до покоління як еталон порядної мовленнєвої поведінки українця, виразник людської гідності та честі, української шляхетності й аристократизму духу.

Український мовленнєвий етикет – явище прогресивне й суто національне, бо належить рідній (материнській) мові та відображає національний характер українця, його ментальність – склад розуму, самобутній спосіб мислення та світосприймання. Він передбачає властиві українцям національно-специфічні правила мовленнєвої поведінки, утілені в системі стійких формул та виразів для прийнятих і запропонованих суспільством ситуацій чемного контакту зі співбесідником.

Основна вимога мовленнєвого етикету – ввічливість, статечність, пристойність, уважність і чемність співрозмовників.

Актуальність досліджуваної проблеми є безперечною, бо вміння користуватися рідною мовою свідчить про те, що кожна людина повинна поважати мову, якою говорить, і прагнути до самоудосконалення.

Метою роботи є дослідження функцій мовленнєвого етикету українців.

Серед українських учених проблему мовленнєвого етикету досліджували Стельмахович М. Г., Богдан С. К., Шевчук С. В. та інші.

Стельмахович М. Г. зауважує: "Не треба забувати, що будь-який, навіть найменший відступ від мовленнєвого етикету псує настрій, вносить непорозуміння в людські стосунки, а інколи навіть калічить душу і раниє серце людини" [1, с. 16]. Етикет висуває перед людьми, що спілкуються, певні вимоги. Їх розмова має бути ввічливою, пристойною, а самі комуніканти мають виявляти один до одного уважність і чемність.

Мовний етикет українців, як зазначає Богдан С. К., є унікальною, універсальною моделлю їх мовної діяльності. Знання цієї системи, а ще більше – повсякденна їх реалізація, гармонія знань і внутрішнього світу людини, без перебільшень, є своєрідним барометром духовної зрілості нації.

Головне призначення етикету, у тому числі й мовленнєвого, – встановлення контакту між людьми, регулювання їх взаємин на основі принципу ввічливості. Адже мета спілкування – вплив однієї людини на іншу, регуляція поведінки суб'єкта спілкування із об'єктом і саме ввічливість вважається основою спілкування. Не дивним є й походження цього слова, його первісне значення. Ввічливий – це той, хто дивиться саме у вічі. А ментальність українського народу є саме виразом його етикетних знаків – миролюбності, відсутності ворожості, агресивності. Адже очі – це дзеркало душі. Тому, спілкуючись, розмовники дивляться у вічі один одному.

Розглянемо систему мовленнєвого етикету нації, що складає сукупність усіх можливих етикетних формул. Його структуру визначають такі основні елементи комунікативних ситуацій: звертання, привітання, прощання, вибачення, подяка, побажання, прохання, знайомство, поздоровлення, запрошення, пропозиція, порада, згода, відмова, співчуття, комплімент, присяга, похвала тощо. З-поміж них вирізняються ті, що вживаються при з'ясуванні контакту між мовцями – формули звертань і вітань; при підтриманні контакту – формули вибачення, прохання, подяки та ін.; при припиненні контакту – формули прощання, побажання.

З огляду на національну специфіку мовленнєвого етикету варто сказати, що структура його склалася у кожній нації на її власній народній основі під впливом різного роду психологічних, політичних, культурологічних факторів. Мовленнєвий етикет як соціально-лінгвістичне явище детермінований з функціонального боку, тобто в основі його виділення лежать спеціалізовані функції. Їх нараховують близько шести: контактна функція – встановлення, збереження чи закріплення підтримуваних зв'язків і стосунків, індивідуальних чи соціально-масових; функція ввічливості (конотативна) пов'язана з проявами ввічливого поводження членів колективу один з одним; регулятивна функція теж стосується всіх проявів мовленнєвого етикету, бо вибір певної форми при встановленні контакту регулює характер стосунків адресата й адресанта; функція впливу передбачає реакцію співрозмовника – вербальну, жестову, діяльну; функція звертальна (апелятивна) означає здійснювати вплив на співбесідника; емоційно-експресивна (емотивна) функція є факультативною функцією, оскільки вона властива не всім одиницям мовленнєвого етикету. Існування вказаних функцій доводить, що мовленнєвий етикет не є якимось випадковим чи несуттєвим явищем, а навпаки, становить своєрідний механізм, лише з допомогою якого може відбуватися ефективна комунікація.

Отже, мовленнєвий етикет є однією із важливих сторін людського спілкування. Він являє собою сукупність значною мірою стандартизованих висловів, що є структурними стереотипами мовлення, готовими формулами з певною синтаксичною структурою й лексичним наповненням.

Наук. керівн. Архипенко Л. М.

Література: 1. Стельмахович М. Г. Мовний етикет / М. Г. Стельмахович // Культура слова. – К., 2001. – № 20. – С. 16–24. 2. Гриценко Т. Б. Українська мова та культура мовлення : навч. посібник для студ. вищ. навч. закладів / Т. Б. Гриценко ; Національний аграрний університет. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 533 с. 3. Шевчук С. В. Ділове мовлення для державних службовців / С. В. Шевчук. – К. : Література ЛТД, 2004. – 400 с.



Студент 3 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ДО ПРОБЛЕМИ УКРАЇНСЬКОГО ПЕРЕКЛАДУ АМЕРИКАНСЬКОЇ КІНОПРОДУКЦІЇ

Анотація. Досліджено основні проблеми перекладу американських кінофільмів, зумовлені нестабільністю сучасної української літературної мови та відповідними суперечностями між мовними, мовленнєвими та літературними нормами художнього перекладу.

Анотация. Исследованы основные проблемы перевода американских кинофильмов, обусловленные нестабильностью современного украинского литературного языка и возникшими противоречиями между языковыми, речевыми и литературными нормами художественного перевода.

Annotation. The article considers major problems of translating the American movies into Ukrainian which result from instability of modern Ukrainian literary language and the related contradiction between language, speech and literary translation norms.

Ключові слова: переклад, кінопродукція, норма, узус, мовлення, адекватність.

Художній кінематограф відіграє важливу роль у структурі сучасної міжкультурної комунікації, і відтворення його етноспецифіки є актуальною лінгвістичною та культурологічною проблемою. Після ухвали Конституційним Судом України рішення про обов'язкове дублювання, озвучення або титрування державною мовою всіх іноземних кінофільмів український переклад іншомовної кінопродукції набуває дедалі ширшого масштабу, що зумовлює актуальність досліджуваної у статті проблематики.

Перекладу кінофільмів присвячено роботи, у яких розглянуті загальні методичні (Р. Мата-сов, В. Горшкова), технічні (І. Міголятьєв, С. Лобастов) та окремі лінгвістичні (Т. Некрасова, Т. Бесараб) проблеми кіноперекладу.

Протягом останніх років в українській періодиці дедалі частіше з'являються інтерв'ю з фахівцями телевізійних студій дубляжу й перекладачами-практиками, що свідчить про нагальні потреби в якісних українських перекладах іноземних кінофільмів. Проте нормативні засади українського кіноперекладу досі не отримали належного наукового обґрунтування.

Проблема мовної норми у вітчизняному кіноперекладі визначена трансформаційним етапом розвитку сучасної української літературної мови, характерними особливостями якого є конфлікт між наддніпрянською й західноукраїнською традиціями, тенденція до розподібнення з російською мовою й намагання зміцнити своєрідність української мови через відновлення тих її елементів, які були витіснені з ужитку в добу тоталітаризму [1]. На сьогодні ні в наукових, ні в громадських колах так і не досягнуто згоди щодо доцільності й міри реформування чинного українського правопису. Прихильники поновлення українських правописних норм активно впроваджують до мовного узусу зафіксовані в проекті останнього українського правопису зміни, але процес їх закріплення у мові сприймається далеко не всіма верствами населення. Основу оригінального кінодискурсу становить "живе" діалогічне мовлення, й запорукою його адекватного перекладу є природність звучання. Тому впровадження пропонованих нововведень у переклад кінофільмів призводить до певних зсувів й порушень норми мовленнєвої. Перенасичення тексту перекладу неузуальними мовними одиницями ускладнює його сприйняття й може викликати підсвідому недовіру в цільовій аудиторії – адже, на відміну від очевидних порушень мовних норм як безперечної ознаки невдалого перекладу, менш помітні узуальні неточності не завжди відносяться на рахунок перекладача й можуть створювати ілюзію поганого стилю першотвору, що знижує його мистецьку вартість [2].

Проблема нестабільності мовних норм є актуальною не лише для окремих лексичних одиниць, але й для цілих мовних підсистем. Зокрема, у контексті сюжетного розмаїття сучасної американської кінопродукції важливого значення набуває неусталеність української терміносфери, яка протягом останнього десятиліття теж знаходиться у перехідному стані. Розвиток її позначений двома протилежними тенденціями: з одного боку, глобалізація та міжнародні наукові контакти, інтернаціоналізація фахового мовлення й інтенсивне заповнення його іншомовними термінами (переважно англійського походження), а з іншого – повернення до витоків українського наукового мовлення початку минулого століття, кінцевою метою якого є очищення терміносистеми від сторонніх нашарувань (насамперед російського походження). Негативним наслідком цих явищ є зростання термінологічної дублетності, зокрема лексикографічно зафіксованої [1].



Зокрема, у сучасних американських фільмах досить часто вживають технічні терміни, але далеко не кожен пересічний глядач знайомий з новими спеціальними словниками, щоб співвіднести, наприклад, загадкове слово *прогонич* із деталлю, з дитинства знайомою йому як *болт*. Так само неусталеною лишається й українська медична термінологія. Її унормування передбачає узгодження національного та інтернаціонального компонентів, а також усунення синонімії, варіантності, порушень лексичних, морфологічних і синтаксичних норм української мови [3]. Аналіз глядацьких відгуків на американський телесеріал "Доктор Хаус" в українському перекладі свідчить, що загалом тенденція до прояснення окремих медичних термінів за рахунок використання питомо української основи (наприклад, *судинний* замість *васкулярний*) сприймається позитивно. Більше того, глядачі зауважують про некоректність калькування російських термінів (наприклад, *вовчанка* замість *вовчак*), хоча саме такий переклад відображає реальне фахове мовлення багатьох донедавна російськомовних лікарів.

Проблемною є й нормативність перекладу основних маркерів розмовного мовлення – просторічних слівформ і сленгу. На сьогодні в українському кіноперекладі, як і в інших країнах, спостерігається порушення мовних норм при відтворенні нестандартної лексики. Уплив мовних норм культури перекладу реалізований у нівелюванні розмовних скорочень (*coulda*) і асиміляції (*gimme*), зменшенні маркерів спонтанного розмовного мовлення вигуків, слів-заповнювачів (*actually, really*), соціальних і професійних сленгізмів, що призводить до втрати національного колориту першотвору й зниження його експресивності [4].

Отже, на сьогодні в українському кіноперекладі американської кінопродукції існує протиріччя між мовною нормою, орієнтованою на реформування чинного правопису й узурпацію впроваджених змін, мовленнєвою нормою, що регулює природність звучання розмовного мовлення і визначає прагматичну адекватність перекладу, та літературною нормою, що обмежує відтворення окремих аспектів розмовного дискурсу першотвору. Подолання цього протиріччя, на думку автора, в розробці послідовної й вираженої державної мовної політики та поступовій її реалізації через художній кінематограф як важливий засіб сучасної мовної та культурної комунікації.

Наук. керівн. Архипенко Л. М.

Література: 1. Ажнюк Б. І. Інновації в системі української мови та тенденції її розвитку / Б. І. Ажнюк. – К. : Українознавство, 2009. – 111 с. 2. Бархударов Л. С. Про "внутрішню кухню" українського кіноперекладу / Л. С. Бондарчук // Дзеркало тижня. – 2008. – № 8. – С. 54–71. 3. Латишев Л. К. Переклад : проблеми теорії, практики і методики викладання / Л. К. Латишев. – Тернопіль : Просвітництво, 2008. – 72 с. 4. Місник Н. В. Формування української медичної клінічної термінології : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. філол. наук : спец.10.02.01 "Українська мова" / Н. В. Місник. – К., 2007. – 20 с.

УДК [001.2-053.81:004.738.5](477)

Брижатюк С. Г.

Студент 3 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

РОЛЬ МОЛОДІ В ПРЕДСТАВЛЕННІ УКРАЇНСЬКОЇ НАУКИ У МОВНОМУ СВІТОВОМУ ВІРТУАЛЬНОМУ ПРОСТОРИ

Анотація. Висвітлено проблеми активізації наукової молоді в напрямі формування українського інформаційного простору та представлення його на гідному рівні у світовій мережі.

Аннотация. Освещены проблемы активизации научной молодежи в направлении формирования украинского информационного пространства и представления его на достойном уровне в мировой сети.

Annotation. The article highlights the problem of enhancing young scientists in the direction of a Ukrainian information space and presenting it at a decent level in the global network.

Ключові слова: наукова молодь, інформаційний простір, Інтернет, організація науки.

В Україні вже давно постала проблема представлення українських наукових досягнень у світовому віртуальному просторі через технічні засоби Інтернет. Усім відомо, що нині у світі ефективність наукової діяльності оцінюється за декількома критеріями, зокрема кількістю публікацій у



міжнародних журналах та індексом цитувань на них. Але як можна оцінювати українську науку, якщо більшість її наукових доробків, зокрема й сучасних, не мають електронного аналога, який би був доступним широкому колу читачів через Інтернет. У зв'язку з цим треба відзначити проекти зі створення та наповнення порталу наукової періодики України, створення електронних баз даних з різних галузей науки та оцифрування українського культурного надбання.

Останнім часом в Україні процес входження науки в інформаційний простір розвивається досить швидкими темпами. Але при цьому постійно виникають проблеми: середній вік науковця, мовний бар'єр, матеріальні проблеми, а також відсутність або, навпаки, безмежність інформації. Проблема поглиблюється ще й через те, що в Україні фактично відсутня державна політика щодо поглиблення інформатизації сфери науки.

Проблему входження української науки у світовий інформаційний простір та Інтернет вивчали Горбенко Я. О., Козоріг М. А., Жихор О. Б., Хан О. О., Половець В. М.

Метою статті є вивчення проблеми участі молодих науковців у формуванні українського наукового віртуального простору.

В Україні темпи поширення Інтернет-технологій зростають з кожним роком і є найвищими в Європі. Але, на жаль, за рівнем охоплення населення серед країн Центрально-Східної Європи Україна посідає останнє місце – лише 20 % постійних користувачів від кількості населення. За віковим складом Інтернет-користувачів в Україні 65 % становили люди до 34 років [1]. Отже, молодь – найактивніша у сфері інформаційних технологій соціальна група. Загалом молодих людей (віком від 14 до 35 років) нараховується по країні більше третини населення. За цими показниками Україна перебуває на рівні європейських країн. Розглянемо місце наукової молоді як соціальної групи в українському суспільстві. За даними НАН України, чисельність молодих науковців (до 35 років) у структурі НАНУ становить менше 15 %. А середній вік наукових працівників становив 51,3 роки, докторів наук – 62 роки, кандидатів наук – 51,1 рік. Державна молодіжна політика, зокрема, спрямована на підтримку наукової молоді, діє більше формально. Так, існують з різною періодичністю національні ради при президентові, міністерствах, академіях наук, але всі вони складаються з представників, яким вже далеко за 35 років. Хоча формально в більшості закладів діють Ради молодих науковців, створено безліч громадських організацій, але навіть сама молодь не завжди знає про їх існування. Про активність наукової молоді в Україні у представленні своїх молодіжних організацій в Інтернеті можна дізнатися, проаналізувавши діяльність рад молодих учених НАН (далі – РМУ) України. За даними Комісії по роботі з наукової молоддю при НАНУ (<http://www.nas.gov.ua/nm>), про діяльність рад молодих учених та спеціалістів подали інформацію 69 установ, з яких 14 мають власні Інтернет-сторінки на сайтах відповідних інститутів, на яких подано інформацію про склад ради, її положення і про діяльність, зокрема проведення наукових заходів, 4 подали лише склад ради. І тільки 10 % РМУ мають свої сайти з додатковою інформацією про гранти, діючі конкурси в Україні та світі, конференції та методичні матеріали для аспірантів та здобувачів. З останніх РМУ, які мають свої власні веб-сторінки, лише 2 % постійно їх оновлюють. Інші висвітлюють інформацію піврічної давнини або й більш старішу. Варто зауважити, що не всі наукові установи НАН України мають свої власні веб-сайти, а ті, що мають, носять суто інформаційний характер про організацію та діяльність.

З українських наукових соціальних мереж можна назвати: Українські науковці у світі (uascientist.ning.com) – ідея створення якої виникла в середовищі українських аспірантів у Німеччині з метою налагодження співпраці; Українська наукова Інтернет-спільнота (www.nauka-online.org) – сайт, метою якого є організація онлайн-спільноти українських науковців, обговорення актуальних проблем української науки, розміщення публікацій, обмін досвідом та пошук партнерів; Український науковий клуб (nauka.in.ua); Соціальна мережа науковців (www.science-community.org/uk) та ін. Усім їм належить певна ніша, але вони не стають об'єднувальним елементом для загалу науковців, зокрема молоді. У контексті цього актуальною постає необхідність перетворення одного з цих сайтів у консолідуючий, який би став не лише інформаційним, а й базою даних або метабазою наукових даних.

Таким чином, перед науковою молоддю України стоїть багато перспективних завдань: створення національних органів для вирішення проблем молодих науковців та вихід їх на європейський та світовий рівні, активне поширення своїх знань та наукових результатів через Інтернет, більш досконале оволодіння іноземною мовою та ін. Головне – потрібно розвивати більш широке спілкування молоді між собою й проведення міжнародних наукових конференцій молодих учених, що є одним з перших, але вкрай важливих кроків. Під час наукових контактів дослідники отримують не лише інформацію про нові знання, наукові заходи, а й успішно презентують себе, свій інститут чи ВНЗ. Наступним кроком для наближення України до ери цифрових технологій є просування української науки у світовий інформаційний простір шляхом онлайн-конференцій, удосконалення веб-технологій у науці, збільшення українських публікацій у зарубіжних журналах. Ще більшою проблемою є державна політика, як молодіжна, так і у сфері інформатизації науки, нормативно-правове забезпечення яких не систематизоване, часто декларативне, а практичні дії далекі від потреб молоді та науки взагалі. Лише в тісній взаємодії активної частини науковців, зокрема молоді, за підтримки державних органів та керівництва наукових установ можливе входження української науки у світовий віртуальний простір та гідне там її представлення.

Наук. керівн. Архипенко Л. М.

Література: 1. Доля І. М. Студентська молодь як суб'єкт соціально-економічних та суспільно-політичних процесів [Електронний ресурс] / І. Доля // Гілея : науковий вісник : зб. наук. пр. – 2009. – Вип. 28. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Gileya/2009_28/Gileya28/P6.pdf. 2. Батыгин Г. С. Социология Интернет: наука и образование в виртуальном пространстве [Электронный ресурс] / Г. С. Батыгин. –

Режим доступа : <http://www.nir.ru/sj/sj1-01bat.html>. 3. Горбенко Я. О. Интернет у сучасних наукових комунікаціях / Я. О. Горбенко // Соціологічні дослідження : зб. наук. пр. – 2008. – № 8. 4. Горбунов-Посадов М. М. Интернет-активність як обов'язок ученого / М. М. Горбунов-Посадов // Морфологія. – 2008. – Т. 2. – № 3. – С. 84–88. 5. Козоріг М. А. Проблеми забезпечення економіки України науковими кадрами [Електронний ресурс] / М. А. Козоріг, О. Жихор // Економічний простір. – 2009. – № 27. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2009_27/Stati/11PDF.pdf. 6. Наукова та інноваційна діяльність в Україні [2008] : стат. зб. / Державний комітет статистики України. – К. : Інформ.-вид. центр Держкомстату України, 2009. – С. 50–73. 7. Україна увійшла в десятку країн Європи за розміром Інтернет-аудиторії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://watcher.com.ua/?p=4238>.

УДК 658:330.322

Шаповалов В. В.

Студент 3 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Розглянуто термін "інвестиційна привабливість підприємства", інструменти із залучення інвестицій, класифікацію інвесторів, фактори, що впливають на інвестиційну привабливість підприємства, аналіз інвестиційної привабливості підприємства.

Аннотация. Рассмотрены определение инвестиционной "привлекательности предприятия", инструменты по привлечению инвестиций, классификацию инвесторов, факторы, влияющие на инвестиционную привлекательность предприятия, анализ инвестиционной привлекательности предприятия.

Annotation. The definition of investment attractiveness of enterprises, investment tools, classification of investors, factors affecting the investment attractiveness of enterprises, the analysis of investment attractiveness of enterprises have been considered.

Ключові слова: інвестиційна привабливість підприємства, інвестори.

У сучасному світі підприємства працюють у жорсткому конкурентному просторі. Для стабільного розвитку підприємству необхідно постійно розвиватися, швидко підстроюватися під умови довкілля, що змінюються, пропонуючи на ринку сучасний, якісний, задовольняючий споживача товар. Постійний розвиток організації вимагає регулярних інвестицій як в основні засоби та науково-технічні розробки, так і на інші цілі, спрямовані на отримання позитивного ефекту. Для залучення даних інвестицій підприємству необхідно стежити за інвестиційною привабливістю.

Інвестиційну привабливість підприємства вивчали такі науковці, як Крилов Е. І. [1], Асаул А. Н. [2], Боді Зві [3] та ін. Основними напрямками таких досліджень є: аналіз інвестиційної привабливості підприємства, вивчення факторів, що впливають на інвестиційну привабливість підприємства, вивчення та розробка української специфіки інвестування.

Метою цієї роботи є розгляд інвестиційної привабливості підприємства України.

Інвестиційна привабливість підприємства (ІПП) – це комплексний показник, що характеризує доцільність інвестування коштів у дане підприємство. Інвестиційна привабливість підприємства залежить від безлічі факторів, таких, як: політична, економічна ситуація в країні, регіоні, досконалість законодавчої та судової влади, рівень корупції в регіоні, економічна ситуація в галузі, кваліфікація персоналу, фінансові показники тощо.

У цей час підприємства використовують безліч інструментів із залучення фінансування. Найпоширеніші способи залучення інвестицій – це:

1. Позики в кредитних організаціях.
2. Залучення інвестицій на фондовому ринку: випуск облігацій проведення IPO та SPO.
3. Залучення стратегічного інвестора.

Перший варіант найпростіший, але в той же час один із найдорожчих. У цьому разі залучення коштів шляхом оформлення банківського кредиту основні (значущі) умови позики (обсяг, термін, величина процентної ставки тощо) визначаються кредитором, тобто банком, на підставі встановленої в даному конкретному банку кредитної політики. Тому таке фінансування надається лише компаніям, що підтвердили свою платоспроможність і внесли необхідну заставу, вартість якої більше кредиту. У разі провалу інноваційного проекту компанія повертає кредит за рахунок власних коштів, статутного капіталу, продажу основних засобів виробництва. Залучення інвестицій на фондовому ринку і пошук стратегічного інвестора вимагають від підприємства відкритої звітності, конт-



ролю за фінансовими потоками, прозорості бізнесу. Чим вище інвестиційна привабливість підприємства, тим більша ймовірність отримати інвестиції. Найбільш повне визначення інвестиційної привабливості подано, на думку автора, в роботі [1]: інвестиційна привабливість – це "економічна категорія, що характеризується ефективністю використання майна підприємства, його платоспроможністю, стійкістю фінансового стану, його здатністю до саморозвитку на базі підвищення прибутковості капіталу, техніко- економічного рівня виробництва, якості та конкурентоспроможності продукції". Кожен інвестор переслідує свої цілі, вкладаючись у підприємство. Залежно від цілей інвесторів можна розділити на дві групи: фінансових і стратегічних інвесторів. Інвестор фінансового типу:

- 1) прагне до максимізації вартості компанії, має лише фінансовий інтерес – отримати найбільший прибуток в основному в момент виходу з проекту;
- 2) не прагне до придбання контрольного пакета;
- 3) не прагне змінити менеджмент компанії.

В Україні фінансові інвестори представлені інвестиційними компаніями і фондами, фондами венчурних інвестицій. Більша частина угод таких інвесторів проходить на вторинному ринку і прямо не приносять підприємству додаткових інвестицій, але покупка цінних паперів компанії призводить до зростання ринкової капіталізації компанії. Дані інвестори отримують прибуток з дивідендів або купонів, виплачуваних компанією, і зі зростання курсу цінних паперів підприємства. Прибутковість за період володіння (HPR) розраховується як [2]:

Інвестор стратегічного типу:

- 1) прагне отримати додаткові вигоди для свого основного виду діяльності;
- 2) прагне до повного контролю, іноді ціною знищення компанії;
- 3) активно бере участь в управлінні компанією;
- 4) прагне інвестувати в компанії із суміжних галузей;
- 5) бере "участь" в інвестуванні, часто не обмежуючись конкретними термінами.

Українська специфіка стратегічного інвестування полягає в тому, що інвестор прагне до отримання повного контролю над фінансуванням бізнесу. Зазвичай в якості стратегічного інвестора виступає компанія, діяльність якої пов'язана з бізнесом компанії, що купується інвесторами.

Фактори, що впливають на інвестиційну привабливість підприємства, можна умовно розділити на дві групи: зовнішні і внутрішні [3]. Зовнішні фактори – це фактори, які не залежать від результатів господарської діяльності підприємства. До цих факторів належать:

1. Інвестиційна привабливість території, яка включає в себе такі параметри: політична, економічна ситуація в країні, регіоні, досконалість законодавчої та судової влади, рівень корупції в регіоні, розвиненість інфраструктури, людський потенціал території. Оцінкою інвестиційної привабливості країн та регіонів займаються рейтингові агентства (Standard & Poors, Moody's, Fitch, Експерт РА).

2. Інвестиційна привабливість галузі, що включає в себе:

- а) рівень конкуренції в галузі;
- б) поточний розвиток галузі;
- в) динаміку і структуру інвестицій у галузь;
- г) стадію розвитку галузі.

Аналіз цих складових є важливим етапом інвестиційного аналізу. Інвестиційна привабливість галузі характеризується низкою параметрів, найбільш суттєвими з яких є: темп зростання обсягів виробництва, темп зростання цін на фактори виробництва, фінансовий стан галузі, наявність інновацій і ступінь НДДКР.

На стан інвестиційної привабливості галузі впливають ряд факторів:

- 1) макроекономічна середовище;
- 2) екологічне безпека;
- 3) стан інфраструктури;
- 4) рівень виробничого процесу в галузі;
- 5) кадрова складова;
- 6) фінансове середовище.

До внутрішніх факторів належать фактори, які залежать безпосередньо від результату господарської діяльності підприємства. Тому саме внутрішні фактори є основним важелем впливу на інвестиційну привабливість підприємства. Детально розглянемо внутрішні фактори:

1. Фінансовий стан підприємства, що оцінюється на основі таких показників: коефіцієнта співвідношення позикових і власних коштів коефіцієнта поточної ліквідності коефіцієнта оборотності активів рентабельності продажів за чистим прибутком рентабельності власного капіталу за чистим прибутком.

2. Організаційна структура управління компанією: частка міноритарних акціонерів у структурі власників компанії, ступінь впливу держави на компанію, ступінь розкриття фінансової та управлінської інформації, частка чистого прибутку, що виплачується компанією за останні роки.

3. Ступінь інноваційності продукції компанії.

4. Стабільність генерування грошового потоку.

5. Рівень диверсифікації продукції компанії.

Для отримання інформації про діяльність компанії можна використовувати різні джерела. Для класифікації джерела ділять на дві групи: зовнішні і внутрішні.

Зовнішні джерела інформації: архіви банків, звіти консалтингових, аудиторських агентств, інформація про підприємство у ЗМІ, дані фондового ринку, інформація від партнерів підприємства.

Внутрішні джерела інформації характеризуються низькою частотою отримання і, як правило, пов'язані з підготовкою квартальної або річної звітності: бухгалтерська звітність, внутрішні фінансові звіти, внутрішні управлінські звіти, документи планування, податкова звітність, статутні документи.

Весь аналіз ІПП можна розбити на такі складові:

- а) аналіз потенційного прибутку – дослідження альтернативних варіантів;
- б) аналіз вкладень, порівняння прибутковості та рівня ризику;
- в) фінансовий аналіз – вивчення фінансової стійкості підприємства;
- г) прогнозування розвитку підприємства на основі наявних даних;
- д) ринковий аналіз – оцінка перспектив товару на ринку, насиченість ринку аналогічними товарами (місткість ринку, просування на нього);
- е) технологічний аналіз – дослідження техніко-економічних альтернатив проекту, різних варіантів використання наявних технологій; пошук оптимального для даного інвестиційного проекту технологічного рішення;
- ж) управлінський аналіз – оцінка організаційної та адміністративної політики на підприємстві, а також вироблення рекомендацій в частині організаційної структури, організації діяльності, комплектування та навчання персоналу;
- з) екологічний аналіз – оцінка потенційного збитку навколишньому середовищу проектом та визначення необхідних заходів, що пом'якшують і запобігають можливі наслідки;
- і) соціальний аналіз – визначення придатності варіантів проекту для жителів регіону в цілому (збільшення кількості робочих місць, зміна культурно-побутових умов, поліпшення житлових умов).

Таким чином, у роботі, на основі розгляду інвестиційної привабливості підприємства можна зробити висновок, що українська специфіка інвестування полягає в тому, що інвестор прагне до отримання повного контролю над фінансуванням бізнесу. Зазвичай в якості інвестора виступає компанія, діяльність якої пов'язана з бізнесом компанії, що купується інвесторами. Більша частина угод таких інвесторів проходить на вторинному ринку і прямо не приносять підприємству додаткових інвестицій, але покупка цінних паперів компанії призводить до зростання ринкової капіталізації компанії. Дані інвестори отримують прибуток з дивідендів або купонів, виплачуваних компанією, і зі зростання курсу цінних паперів підприємства. Тож як напрямок подальших досліджень слід вказати за доцільні розробку механізму інвестиційної привабливості підприємства.

Наук. керівн. Хмеленко Г. Г.

Література: 1. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия : учебн. пособие для вузов / Крылов Е. И., Власова В. М., Егорова М. Г. и др. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 190 с. 2. Асаул А. Н. Корпоративные ценные бумаги как инструмент инвестиционной привлекательности компаний / Асаул А. Н., Войнаренко М. П., Пономарева Н. А. – М. : АНО "ИПЕФ", 2008. – 288 с. 3. Боди Зви. Принципы инвестиций / Боди Зви, Кейн Алекс, Маркус Алан ; пер. с англ. – М. : Издательский дом "Вильямс", 2002. – 984 с.

УДК 336.7

Удовиченко Г. М.

Студент 3 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ

РОЗВИТОК ФОНДОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ

Анотація. Розглянуто основні поняття про фондовий ринок, етапи його становлення. Наведено об'єктивні дані розвитку фондового ринку в Україні.

Аннотация. Рассмотрены основные понятия о фондовом рынке, этапы его становления. Приведены объективные данные развития фондового рынка в Украине.

Annotation. The basic concepts about the stock market, the stages of its formation have been regarded, the objective data of stock market development in Ukraine have been presented.

Ключові слова: фондовий ринок, первинний і вторинний ринок цінних паперів, Закон України, фондова біржа, регулювання фондового ринку.

Метою даної роботи є розкриття суті фондового ринку, його становлення та розвиток на сучасному етапі в Україні, а також регулювання процесу торгівлі.

Багатьох вчених зацікавили торги на фондових біржах і вони досить активно займалися вивченням проблем фондових ринків. До найвідоміших російських вчених належать такі, як: Б. Альохіна, В. Галанова, Л. Ігоніна, І. Костікова, Я. Міркіна, А. Абрамов, М. Капітан, Г. Ердман.

© Удовиченко Г. М., 2012



Фондовим ринком або ринком цінних паперів називають усю сукупність установ, організацій та учасників, що взаємодіють між собою з приводу торгівлі цінними паперами – акціями, облігаціями, опціонами, ф'ючерсами. "Фондовим" ринок цінних паперів називають тому, що основна мета виходу підприємства на нього – залучення у свій фонд додаткових грошових коштів за рахунок продажу частини підприємства або отримання позики. Даний вид діяльності активно розвивається і пропонує непогану можливість вкладення грошей. Якщо говорити про вік і застосовності технічного та фундаментального аналізу, то фондовий ринок перебуває мабуть на першому місці. У даний час розрізняють два види ринку цінних паперів: первинний і вторинний.

Основною відмінністю первинного ринку є реалізація цінних паперів, які вийшли на продаж. Особи або організація, що випустили такого типу паперу, є емітентами, а сам процес первинного висунення називається емісією. Інвесторами є покупці цих цінних паперів.

Вторинний ринок відрізняється від первинного багаторазовим перепродажем цінних паперів, утворених на первинному ринку. Суб'єктами вторинного ринку є досвідчені учасники й інвестори. За допомогою участі в торгах на вторинному ринку можна вигідно і в стислий термін розподілити свої капітали в перспективні фірми та галузі. Таким чином, забезпечується постійний перерозподіл цінних капіталів від дрібних власників цінних паперів до великих. Також тут формується ринковий курс, що відповідає всім вимогам попиту та пропозиції розміщених на даному ринку цінних паперів.

Взаємовідносини первинного та вторинного ринку носять суперечливий характер. Незважаючи на те що ці два процеси відокремлені один від одного, первинний ринок не може без існування вторинного ринку. У підсумку, первинний ринок – це інструмент, призначений для розміщення наявних цінних паперів, тоді як вторинний ринок – це складний процес маніпуляції цінними паперами, що припускає безперервне їх пересування між різними фінансовими формуваннями.

Ринок цінних паперів в Україні розпочав своє становлення у 1991 році з прийняттям Закону України "Про цінні папери і фондову біржу". Тоді Україна на законодавчому рівні отримала інструменти та професійних учасників ринку цінних паперів, які брали активну участь у створенні вітчизняного фінансового сектору економіки.

Найбільш важливим при визначенні правових засад здійснення державного регулювання ринку цінних паперів став Указ Президента України, яким 12 червня 1995 року утворено Державну комісію з цінних паперів та фондового ринку. Відповідно до Закону України "Про державне регулювання ринку цінних паперів" [11] в Україні визначено її завдання, функції, повноваження, права, відповідальність та відносини з іншими державними органами з питань регулювання та контролю на ринку цінних паперів.

Сьогоднішній фондовий ринок в Україні все ще перебуває на стадії становлення. Аналізуючи останній період функціонування вітчизняного фондового ринку, можна зробити висновок про наявність позитивних тенденцій в розвитку ринку. Цьому сприяла інфраструктура фондового ринку, яка, незважаючи на складність та суперечність економічних процесів, що активно проходять в Україні, має схильність до розвитку і зростання. Однак у зв'язку з поширенням світової фінансово-економічної кризи на українському фондовому ринку у 2009 році показники зменшились приблизно на 70 % у порівнянні з максимальними значеннями за попередні роки.

На етапі становлення фондового ринку важливе значення набуває регулювання, здійснюване державними органами. Об'єктивна необхідність упровадження ефективних механізмів зумовлена тим, що в Україні державні заходи впливу на розвиток фондового ринку здійснюються несистемно і некомплексно. Окрім того, вони є суперечливими, що різко знижує результативність функціонування фондового ринку і, відповідно, показники розвитку вітчизняної економіки.

Вітчизняний фондовий ринок було створено за дуже короткий період часу. Кількісну динаміку розвитку фондового ринку за період 2003 – 2010 років наведено в таблиці.

Таблиця

Розвиток фондового ринку України у 2003 – 2010 роках, млрд грн

Показник	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Обсяг зареєстрованих цінних паперів	24,8	64,35	86,64	110,26	145,02	207,01	291,08	424,33
Обсяг зареєстрованих випусків акцій	31,68	47,29	69,69	86,79	127,59	152,40	195,94	245,94
Кількість професійних учасників фондового ринку	–	1290	1321	1346	1401	1394	1488	1576
Відношення загального обсягу торгів фондового ринку до ВВП, %	21,40	29,01	45,20	76,82	90,63	96,5	91,70	106,30
Обсяг зареєстрованих випусків облігацій підприємств	0,07	0,69	4,27	4,24	4,11	12,75	22,07	44,48

Як видно, найкращі результати показують показники 2008 – 2010 роки, тобто можна сказати, що ринок швидко нарощує обсяги.

Отже, варто зробити висновок, що здійснення послідовної цілеспрямованої політики формування в Україні ефективного фондового ринку є принципово важливою складовою завершення процесу ринкової трансформації національної економіки, забезпечення інституційної збалансованості останньої, суттєвим чинником зміцнення національної конкурентоспроможності у довгостроковій перспективі.

Наук. керівн. Хмеленко Г. Г.

Література: 1. Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні: Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua. 2. Динаміка показників фондового ринку // Вісник Національного банку України. – 2010. – № 8. – С. 43. 3. Собкевич О. В. Фондовий ринок та посилення його ролі в економічному розвитку України [Електронний ресурс] / О. В. Собкевич. – Режим доступу : <http://www.inventure.com.ua/>. 4. Ромашко О. Ю. Регулювання міжнародних фондових ринків : навч. посібн. / О. Ю. Ромашко. – К. : КНЕУ, 2000. – 240 с.

УДК 338.763

Ляшенко Д. В.

Студент 3 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ ДЕРИВАТИВІВ У СТРУКТУРІ ВІТЧИЗНЯНОГО РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ

Анотація. Розглянуто структуру торгівлі окремими різновидами цінних паперів та основні тенденції обігу деривативів на вітчизняному ринку цінних паперів. Визначено динаміку обсягів випуску та торгівлі деривативами в Україні. Окреслено проблемні аспекти розвитку вітчизняного ринку деривативів.

Аннотация. Рассмотрена структура торговли отдельными разновидностями ценных бумаг и основные тенденции обращения деривативов на отечественном рынке ценных бумаг. Представлена динамика объемов выпуска и торговли деривативами в Украине. Выделены проблемные аспекты в развитии отечественного рынка деривативов.

Annotation. The structure of trade in certain kinds of securities and derivatives, major trends in the domestic securities market was considered. The dynamics of production volumes and derivatives trading in Ukraine was presented. Problematic aspects in the development of the domestic derivatives market were identified.

Ключові слова: акції, облігації деривативи, цінні папери, фінансовий ринок, фінансові ресурси.

Ринок цінних паперів є невід'ємним атрибутом розвитку економічних взаємовідносин між різними суб'єктами господарювання, бо відіграє вагомое значення у розподілі функцій сучасної фінансової системи. При цьому ключова значимість ринку цінних паперів полягає в тому, що цей ринок, перш за все, розглядається в якості одного із ефективних механізмів регулювання перетоку фінансових ресурсів за допомогою ринкових інструментів та важелів. Тож динамічність розвитку ринку цінних паперів забезпечує не лише ефективність залучення інвестиційних ресурсів, а й можливості впливу на грошово-кредитну та бюджетну політику країни, залучення коштів щодо фінансування дефіциту державного бюджету, а також створення дієвого захисту від поширення фінансових криз. Відтак розгляд тенденцій розвитку ринку цінних паперів та окремих його структурних складових є однією з передумов визначення ключових напрямків у розбудові економіки країни в цілому.

© Ляшенко Д. В., 2012



У напрямі узагальнення тенденцій розвитку вітчизняного ринку цінних паперів можна відокремити роботи таких науковців, як: Азаренкова Г. М. [1], Школьник І. А. [2], Шкодіна І. В. [3], Науменкова С. В. [4], С. Хоружего [5]. Основними напрямками таких досліджень є як аналіз етапів зародження і становлення вітчизняного ринку цінних паперів, так і узагальнення статистичних даних, які визначають активність ринкового обігу цінних паперів. Однак незважаючи на це, недостатньо дослідженими залишаються питання, які пов'язані із визначення такої структурної складової ринку цінних паперів, як деривативи, що покликати забезпечити розчеплення ризиків ринкової взаємодії між різними суб'єктами господарювання з приводу перерозподілу вільних фінансових ресурсів.

Метою цієї роботи доцільно виділити розгляд основних тенденцій розвитку ринку деривативів у структурі вітчизняного ринку цінних паперів.

Відповідно до досліджень науковців формування правової основи та започаткування умов функціонування вітчизняного ринку цінних паперів припадає на період 1991 – 1995 років [6]. Динамічність розвитку такого сегмента фінансового ринку поступово призвела до впровадження у практичну діяльність суб'єктів господарювання окремих різновидів цінних паперів, де превалюючими на різних часових етапах функціонування такого ринку були: акції, векселя, державні облігації та облігації підприємств (таблиця, побудовано на основі даних сайту Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку [7]). Водночас з цим з даних таблиця також видно, що найменшу питому вагу у структурі розподілу торгівлі різновидами цінних паперів в Україні мають облігації місцевих позик, казначейські зобов'язання та деривативи, започаткування умов зародження яких, зокрема, було сформовано за підсумком 1995 – 1997 років [6].

Таблиця

Узагальнена структура розподілу торгівлі різновидами цінних паперів в Україні за підсумками 1998 – 2010 років

Різновиди цінних паперів	Питома вага різновидів цінних паперів, які визначають обсяги торгівлі, %	
	на загальному ринку цінних паперів в Україні	на організованому ринку цінних паперів в Україні
Акції	40,07	20,87
Вексели	37,99	–
Депозитні сертифікати НБУ	3,22	–
Державні облігації	6,27	38,65
Облігації підприємств	6,04	30,86
Ощадні сертифікати	4,74	–
Інвестиційні сертифікати	0,84	0,53
Деривативи	0,39	5,57
Облігації місцевих позик	0,36	3,52
Казначейські зобов'язання	0,08	–

Проте якщо незначна питома вага казначейських зобов'язань має об'єктивну значимість, то торгівля облігаціями місцевих позик та деривативами суттєво пов'язана із сталістю економічного розвитку та напряму визначає одну з суттєвих перспектив розвитку вітчизняного ринку цінних паперів. Це пов'язано з тим, що саме деривати за своєю природою та економічною сутністю (не враховуючи також наявності у їх застосуванні спекулятивної складової) під час фінансових труднощів здатні протистояти запобіганню розвитку кризових явищ.

На підтвердження зазначеного вище можна відмітити той факт, що починаючи з 2000 року відбувається процес системної реєстрації похідних фінансових інструментів в Україні. До того ж, як визначається у звітах Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку, застосування похідних цінних паперів було обумовлено необхідністю перерозподілу цінових ризиків на основі механізму їх хеджування – страхування від зміни цін на ринку капіталів [7].

Загальна тенденція випуску деривативів на вітчизняному ринку цінних паперів характеризується динамікою, яка відображена на рис. 1. Як видно з даних рис. 1, загальна динаміка випуску деривативів є нерівномірною із тенденцією до суттєвого зниження за підсумками останніх років. При цьому суттєвість такого зниження спостерігається як в абсолютному, так й відносному вимірі досліджуваних даних. Зокрема, з погляду відносного виміру досліджуваних даних щодо випуску деривативів можна говорити про незначну їх питому вагу в загальному обсязі випуску цінних паперів в Україні.

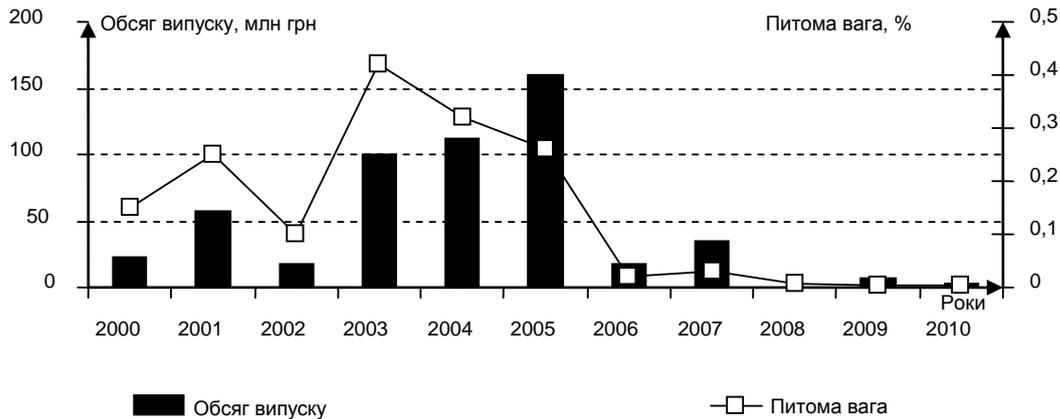


Рис. 1. Щорічні обсяги випуску деривативів та їх питома вага у загальному обсязі випуску на вітчизняному ринку цінних паперів [7]

Поряд з цим аналіз даних щодо обсягів торгів деривативами на вітчизняному ринку цінних паперів також засвідчує досить низьку активність ринкового обігу таких різновидів цінних паперів. При цьому характерною особливістю торгів деривативами вітчизняному ринку цінних паперів можна вважати періодичні виблиски активності їх ринкового обігу (рис. 2). Тож варто констатувати, що, попри незначні обсяги випуску та торгівлі на такі різновиди цінних паперів як деривативи, все ж таки зберігається потенційний інтерес до похідних цінних паперів з боку учасників ринку. Відтак ключовим завданням є стимулювання та розвиток зацікавленості у випуску та торгівлі деривативами.

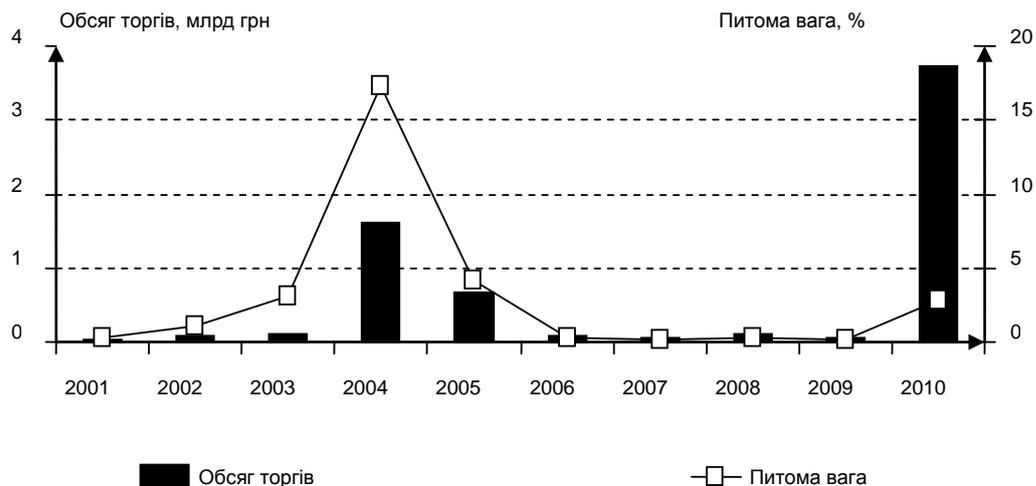


Рис. 2. Щорічні обсяги торгів деривативами та їх питома вага у загальному обсязі торгів на вітчизняному ринку цінних паперів [7]

Якщо говорити про стимулювання обігу деривативів на вітчизняному ринку цінних паперів, то варто звернути увагу на той факт, що деривативи є похідними інструментами, зокрема від таких цінних паперів, як акції або облігації суб'єктів господарювання реального та фінансового секторів економіки. Тож, з цієї точки зору, варто відслідковувати різні тенденції щодо випуску та обігу окремих різновидів цінних паперів. Підтвердженням такого зауваження, зокрема, можуть бути різнопланові тенденції в обсягах випуску деривативів та динаміці їх питомої ваги у загальному обсязі випуску на вітчизняному ринку цінних паперів (див. рис. 1).

Ґрунтовність висновку щодо необхідності врахування часових характеристик обігу окремих різновидів цінних паперів базується й на порівнянні даних рис. 1 та рис. 2, що є загалом ґрунтовним, як з погляду економічного розвитку, так й застосування інструментів ринку цінних паперів.

Якщо ж говорити про зацікавленість у випуску та торгівлі деривативами, то варто звернути увагу на те, що обіг деривативів в Україні значною мірою визначається обмеженою групою емітентів. Це є свідченням не лише недосконалості застосування похідних фінансових інструментів, а й свідченням загальної недостатності економічного розвитку потенційних емітентів тих або інших різновидів деривативів. Відтак варто стимулювати зацікавленість потенційних емітентів в обігу деривативів. Проте така зацікавленість повинна жорстко обмежувати спекулятивні дії на ринку цінних паперів за рахунок установлення штрафних санкцій на основі підвищення відповідальності щодо необґрунтованих дій у сфері обігу деривативів.



Також до важелів розвитку вітчизняного ринку цінних паперів варто віднести розробку та впровадження нових підходів та методів щодо аналізу статистичної економічної інформації, що є запорукою прийняття виважених управлінських рішень, в тому числі й у сфері випуску та обігу деривативів.

Таким чином, у роботі, на основі розгляду основних тенденцій розвитку вітчизняного ринку деривативів, встановлено нерівномірність у обсягах їх випуску та торгівлі. Наголошено на значимості залежності динаміки випуску та торгівлі деривативами відповідно до часу випуску таких різновидів цінних паперів, як акції та облігації різних суб'єктів господарювання. Доведено важливість стимулювання та розвитку зацікавленості у випуску та торгівлі деривативами на основі підвищення відповідальності щодо необґрунтованих дій у сфері обігу деривативів та проведення з таким різновидом цінних паперів спекулятивних операцій. Тож як напрямок подальших досліджень слід вказати за доцільними розробку механізму реалізації застосування стимулюючих заходів щодо розвитку ринку деривативів та обмеження спекулятивних операцій з таким різновидом цінних паперів.

Наук. керівн. Хмеленко Г. Г.

Література: 1. Азаренкова Г. М. Стан фондового ринку в Україні / Азаренкова Г. М. // Економіка України. – 2004. – № 3. – С. 27–32. 2. Школьник І. А. Фінансовий ринок України в контексті розвитку світової фінансової системи / І. А. Школьник. – Суми : УАБС НБУ, 2007. – 98 с. 3. Шкодїна І. В. Динаміка розвитку фондового ринку України / І. В. Шкодїна // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 5. – С. 214–221. 4. Науменкова С. В. Використання структурованих цінних паперів для фінансування корпорацій в Україні / С. В. Науменкова, Т. Г. Буй // Фінанси України. – 2010. – № 2. – С. 89–101. 5. Хоружий С. Методологічні підходи до аналізу активності ринкового обігу цінних паперів / С. Хоружий // Ринок цінних паперів України. – 2011. – № 5/6. – С. 17–21. 6. Глушенко А. С. Розвиток вітчизняного ринку деривативів як складової ринку цінних паперів / А. С. Глушенко, Д. М. Загорська // Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Економічна серія. – 2009. – № 851. – С. 140–147. 7. Звіти Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ssmc.gov.ua.

Верзіліна Л. В.

УДК 336.221.4(477)

Студент 3 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ

РОЗВИТОК ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ ЯК ОКРЕМОЇ ЧАСТИНИ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

Анотація. Розглянуто зміни та реформи в проведенні фінансової політики України, а саме її податкової системи та Податкового кодексу України за 2010 – 2011 роки.

Аннотация. Рассмотрены изменения и реформы в проведении финансовой политики Украины, а именно её налоговой системы и Налогового кодекса Украины за 2010 – 2011 годы.

Annotation. The changes and reforms in conducting monetary policy in Ukraine, namely, its tax system and the Tax Code of Ukraine for 2010 – 2011 years have been analyzed.

Ключові слова: податок, фінанси, політика, Податковий кодекс, реформа, оподаткування, розвиток.

Останні два роки в Україні, безсумнівно, проходять під знаком змін у фінансовій політиці, а особливо в її податковому секторі. Тема податків завжди викликала підвищений інтерес українського населення, останнім часом стала не менш популярною, ніж гучні політичні події України. Так чи інакше з негативними або позитивними результатами, але держава безкомпромісно і жорстко займається реформуванням податкової політики. І нехай багато людей сперечаються про наслідки цього реформування, вважають їх негативними, лають владу за поспішно прийняті рішення і непрофесіоналізм, але неможливо заперечити явне: реформа дійсно працює. Можливо, все йде не так, як хотілося б основній частині населення, і не завжди в бажаному напрямку, але не можна не помітити щире прагнення держави змінити податкову систему в Україні. Свідченням цього можна вважати останні події та тенденції розвитку податкової політики та фінансового права в цілому за останні два роки.

© Верзіліна Л. В., 2012



Найбільш значною подією 2011 року, без сумнівів, можна вважати прийняття і набрання чинності Податкового кодексу. За 20 років незалежності Україна вперше склала і прийняла нормативний акт, який регулює податкові відносини. Умови, в яких здійснювалося прийняття документа, не могли не вплинути на його якість, яка виявилась гранично низькою і спричинила за собою хвилю критики та обурень експертів, об'єктів малого бізнесу і навіть деяких представників безпосередньо податкової служби. Тим не менш сьогодні прийняття Податкового кодексу та його подальша обробка дозволяють говорити про системність підходу влади до реформування, чого протягом довгого часу намагалися домогтися політики різних мастей.

Ще одна важлива зміна у сфері податкової політики – реформа єдиного податку. Зміни у сфері єдиного податку, які відбувалися в кінці 2010 – початку 2011 року, навряд чи можна назвати реформуванням. Поставивши за мету скасування поширеної схеми мінімізації оподаткування, влада запропонувала використання такого радикального механізму, який фактично скасовував систему єдиного податку в цілому. Зрозуміло, такий підхід не був позитивно сприйнятий підприємцями і викликав бурю обурення малого бізнесу, яке згодом вилилося в безліч вуличних акцій протесту. У результаті довелося відкласти уведення нової системи і практично сісти з підприємцями за один стіл для проведення переговорів, що, в кінцевому підсумку, призвело до задоволення абсолютної більшості вимог. Прийнята в листопаді 2011 року спрощена система оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва є, по суті, першою і єдиною перемогою підприємців над державним апаратом. Завдяки об'єднанню десятків тисяч підприємців владі довелося відступити і прийняти дійсно зручну модель для бізнесу.

Починаючи з 1 січня 2011 року діє Закон України "Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове соцстрахування", що є суттєво важливою реформою, спростила систему відрахувань податків у соціальні фонди. Проте набрання цим законом чинності не посприяло зменшенню податкових витрат на фонди заробітних плат, що, як вважають експерти, є життєво важливою передумовою для узаконення заробітної плати. Тим не менш, Міністерство соціальної політики просто ігнорує цю проблему і пояснюється цим криза платоспроможності самого Пенсійного фонду. Але в той же час новий закон багато в чому враховує суперечності і прогалини в правовому регулюванні, які містилися у старій версії законодавства.

У квітні 2011 року набрав чинності третій розділ Податкового кодексу [1], який покликаний регулювати оподаткування доходів підприємства. Відповідно до цього розділу податок на прибуток був представлений підприємцям в абсолютно новому вигляді: змінили структуру витрат і доходів підприємств, ввели поняття собівартості, замінили правило першої події методом нарахувань та ін. Усі зміни були спрямовані на уніфікацію бухгалтерського та податкового обліку, що не було реалізовано навіть частково, оскільки і сьогодні принципи оподаткування ПДВ, що залишилися без змін, обумовлюють істотну різницю між цими двома типами обліку. У 2012 році прийнятий Податковий кодекс також зазнав деяких змін. Був збільшений обсяг річного доходу, який дає право користування спрощеною системою оподаткування. Ставка єдиного податку з початку року прив'язується до розміру мінімального заробітку. У зв'язку з цим однією з найбільш істотних змін у Кодексі щодо фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності (СПД) – є поділ платників на три групи, які користуються спрощеною системою (четверта група – юридичні особи, які мають дохід до 5 млн грн і число співробітників, що не перевищує 50 осіб). Належність СПД до тієї чи іншої категорії визначається на підставі виду господарської діяльності, обсягу доходу за календарний рік і використанні праці найманих працівників. Відповідно з певною групою змінюється і розмір єдиного податку, який сплачує СПД. Такий диференційований підхід щодо класифікації СПД дозволяє створювати можливість конкурування з суб'єктами господарювання, що працюють за загальною системою оподаткування.

Не менш істотною є і зміна, що стосується неможливості використання спрощеної системи оподаткування окремими видами господарської діяльності. У цю кількість включають організацію та проведення азартних ігор, управління підприємствами, обмін іноземних валют, надання послуг зв'язку і пошти, продаж предметів антикваріату, організацію гастрольних заходів, діяльність у сфері аудиту та ін. Відповідно до даної зміни такі підприємства відходять в окрему групу, яка вже не має права працювати згідно з спрощеною системою оподаткування, і застосовує на себе правила загальної системи, що цілком може обмежити розвиток перерахованих вище видів діяльності.

Увага влади приділяється не тільки податковій сфері, але також і іншим галузям фінансової політики. З 1 січня 2012 року набули чинності зміни в Законі України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні". Цей Закон вводить у фінансову звітність міжнародні стандарти, які не суперечать Українському фінансовому законодавству. Обов'язкові зміни застосовуються тільки для банків, громадських акціонерних товариств, страховиків та підприємств, що здійснюють господарську діяльність з надання фінансових послуг, недержавного пенсійного забезпечення, а також допоміжної діяльності у сфері страхування та фінансових послуг. Даний перелік установлюється Кабінетом Міністрів України. Для всіх інших підприємств доцільність застосування міжнародних стандартів визначається самостійно. Таким чином, уряд робить деякі кроки в бік розвитку фінансового політики в Україні на міжнародному рівні, що не може не позначитися позитивно на економіці підприємств і держави в цілому.

Крім того, інтеграція України в міжнародну діяльність забезпечується завдяки введенню нового національного класифікатора України "Класифікація видів економічної діяльності". Даний класифікатор, за веб-сайтом Держкомстату України, абсолютно точно відповідає подібній класифікації видів економічної діяльності в Європейському Співтоваристві. Дійсно, класифікатор призводить від-



повідність між видами економічної діяльності в Україні та класифікаціями NACE та Міжнародної стандартизованої галузевої класифікації ISIC. Відомо, що всі суб'єкти підприємництва можуть вільно переконвертувати старі види економічної діяльності (існуючі з 2005 року) в нові (згідно з прийнятною класифікацією) на відкритому веб-сайті Держкомстату України.

Таким чином, не можна не відзначити, що фінансова політика і всі її галузі в Україні, безсумнівно, постійно розвиваються, особливо в останні роки. Як би там не було, влада робить спроби поліпшити фінансову систему в державі і зробити її найбільш зручною і прийнятною для всіх галузей діяльності. Природно, що більшість змін швидше негативно, ніж позитивно, позначаються на діяльності багатьох підприємств, проте не можна не визнати, що нововведення таки здійснюються і поступово піднімають Україну на більш високий, міжнародний рівень, де її зможуть вважати гідним конкурентом серед європейських країн, і не тільки у сфері фінансової політики. Зрозуміло, що на цьому шляху неможливо не зустріти ті чи інші перешкоди, або не зіткнутися з перевищенням повноважень державних органів та осіб, котрі їх представляють. Такий стан речей завжди був, є і буде, але у компетенції влади та зацікавленої частини населення змінити становище на краще і направити сили в потрібне русло для розвитку фінансової сфери та її окремих секторів.

Наук. керівн. Хмеленко Г. Г.

Література: 1. Сайт Податкового кодексу України. – Режим доступу : <http://www.nky.com.ua/>. 2. Головна державна податкова інспекція України. Основи оподаткування в Україні. – К. : Укртиппроєкт, 1998. 3. Ткаченко Т. Податок на прибуток підприємств і прямі зарубіжні інвестиції // Ткаченко Т. // Економіка України. – К. : Преса України, 1998. – № 4. 4. Фінансове право / за редакцією Л. К. Воронової, Д. А. Бекерської. – К. : Вентурі, 1995. 5. Гридчина М. В. Налоговая система Украины : учебн. пособие / Гридчина М. В., Вдовиченко Н. И., Калина А. В. – К. : МАУП, 2000.

Дудко Н. В.

УДК 368.013

Студент 3 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ

ИСТОРИЯ СТРАХОВАНИЯ И РАЗВИТИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА В УКРАИНЕ

Аннотация. Рассмотрена история страхования и основные этапы развития страхового рынка в Украине. Определены основные проблемы страхового рынка в Украине. Предложены первоочередные меры по устранению данных проблем.

Анотация. Розглянуто історію страхування та основні етапи розвитку страхового ринку в Україні. Визначено основні проблеми страхового ринку в Україні. Запропоновано першочергові заходи щодо усунення цих проблем.

Annotation. The history of insurance and the main stages of development of insurance market in Ukraine have been considered. The main problem of the insurance market in Ukraine has been defined. The measures of elimination of these problems have been suggested.

Ключевые слова: страхование, взаимное страхование, коммерческое страхование, страховой рынок Украины, страховая компания, Закон Украины "О страховании".

Прежде чем начинать рассматривать генезис страхового рынка, необходимо определить что это такое.

Страхование – это вид гражданско-правовых отношений относительно защиты имущественных интересов граждан и юридических лиц в случае наступления определенных событий (страховых случаев), определенных договором страхования или действующим законодательством, за счет денежных фондов, которые формируются путем уплаты гражданами и юридическими лицами страховых платежей (страховых взносов, страховых премий) и доходов от размещения средств этих фондов [1].

Ещё с давних времён люди пытались защитить своё имущество от непредвиденных обстоятельств. Данное стремление сегодня называют страхованием и оно имеет длинную историю.

© Дудко Н. В., 2012



На ранних этапах развития человеческого общества возникло и развивалось взаимное страхование, в основе которого заложена идея коллективной взаимопомощи. Примеры такого страхования можно найти в Вавилонии, законах царя Хаммурапи (ок. 1760 год до н. э.) [2].

По мере развития товарно-денежных отношений натуральное страхование уступило место страхованию в денежной форме. Раскладка ущерба в денежной форме значительно расширила возможности взаимного страхования, что послужило толчком появления коммерческого страхования. При этом взаимное страхование продолжало развиваться параллельно с коммерческим.

В литературе выделяют 3 основных этапа развития коммерческого страхования в Европе:

I этап (XIV – конец XVII века) связан с эпохой так называемого первоначального накопления капитала;

II этап (конец XVII – конец XIX века) связывается с эпохой свободного предпринимательства и свободной конкуренции;

III этап (конец XIX – XX век) связывается с эпохой монополизации предпринимательской деятельности и конкуренции [2].

Главным итогом этих этапов можно считать завершение специализации по трём отраслям (имущественному, личному и ответственности), его интернационализация, становление регулярного перестрахования как института страхового дела [3].

Таким образом, страхование обрело различные формы и виды, что повлекло за собой не только модифицирование данной услуги в особый вид экономических отношений, но и появление ещё одного способа получения прибыли.

В настоящее время страхование является важным сектором как мировой, так и национальной финансовой системы.

Что же касается финансовой системы Украины, то страхование в Украине появилось в период с 1991 по 1993 года. Этот этап характеризовался отсутствием методологии страхования. Регулирование страхового рынка базировалось на Законе Украины "О хозяйственных обществах". Общества, которые носили название страховых, не выполняли никакой страховой функции. Их насчитывалось около 300, что было фактом разрушения монополии государственного страхования.

В 1996 году страхование в Украине обрело правовой статус. Именно в 1996 году был принят Закон Украины "О страховании". Этим Законом было запрещено формирование уставного фонда за счет собственных страховых резервов, а для создания компании размер уставного фонда должен был составлять 100 тыс. евро [4].

Данное постановление в значительной степени уменьшило количество страховых компаний в Украине. Так, в январе – марте 1997 года Укрстрахнадзором была проведена перерегистрация страховщиков Украины, вследствие чего осталось 210 из 798 страховых компаний [4].

На сегодняшний день зарегистрировано 453 украинских страховых компаний (СК), среди них 66 компаний по страхованию жизни и 387 компаний, которые занимаются другими видами страхования (таблица) [5].

Таблица

Количество страховых компаний в 1 квартале 2010 – 2011 гг.

Количество страховых компаний	На конец квартала	
	1 кв. 2010 г.	1 кв. 2011 г.
Общее количество	444	453
В том числе СК "non-Life"	374	387
В том числе СК "Life"	70	66

В данном случае рост – это не показатель благополучия и процветания. Рост СК – это одна из актуальных проблем, которая влечёт за собой кадровую проблему, то есть борьбу работодателя за работника.

Развитие страхового рынка Украины является спешной потребностью, обусловленной ростом уровня неопределенности и риска экономических, политических, социальных и экологических процессов. Поэтому Государственная комиссия по регулированию рынков финансовых услуг Украины вместе с руководством страны должны создать государственную службу страхования, которая должна была начать функционировать ещё в конце 2011 года и принять соответствующие изменения в законодательстве. Данные действия помогут уменьшить количество страховых компаний, установить институциональные отношения между страховыми компаниями Украины и уполномоченной государственной службой страхования, и стабилизировать ситуацию в целом.

Научн. рук. Хмеленко Г. Г.

Литература: 1. О страховании : Закон Украины от 7 марта 1996 года (новая редакция от 4 октября 2001 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.rada.gov.ua. 2. Гомелля В. Б. Основы страхового дела / Гомелля В. Б. – М. : СОМИНТЭК, 1998. 3. Райхер В. К. Общественно-исторические типы страхования / Райхер В. К. – М., Юкис, 1992. 4. <http://brokers.in.ua/info/etapy-razvitiya-strakhovogo-rynka-ukrainy>. 5. http://uainsur.com/wp-content/uploads/2010/01/sk_I_kv__2011_.pdf.



Студент 3 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ

ПРОБЛЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО РЫНКА УКРАИНЫ

Аннотация. Рассмотрены основы регулирования финансового рынка Украины. Определены основные проблемы и предложены пути их устранения.

Анотація. Розглянуто основи регулювання фінансового ринку України. Визначено основні проблеми та запропоновано шляхи їх усунення.

Annotaion. The Fundamentals of a financial market regulation in Ukraine have been considered. The basic problems have been defined, ways to eliminate them have been suggested.

Ключевые слова: регулирование, финансовый рынок, финансовые инструменты, финансовые услуги, фондовый рынок, закон.

Развитие основ регулирования финансового рынка в Украине происходило в условиях формирования правовой базы в основном относительно предоставления банковских услуг, деятельности на фондовом рынке и страховой деятельности.

В целом можно отметить, что в Украине создана система государственного регулирования финансового рынка. Соответственно ст. 21 законом "О финансовых услугах и государственном регулировании рынков финансовых услуг" [1] государственное регулирование рынков финансовых услуг осуществляется:

- 1) относительно рынка банковских услуг – Национальным банком Украины;
- 2) относительно рынков ценных бумаг и производных ценных бумаг – Государственной комиссией по ценным бумагам и фондовому рынку;
- 3) относительно других рынков финансовых услуг – специально уполномоченным органом исполнительной власти в сфере регулирования рынков финансовых услуг.

Система регулирования на финансовом рынке, сложившаяся на сегодняшний день в стране, существенно отстает от мировых тенденций, рыночной практики, что обусловлено следующими основными проблемами регулирования финансового рынка в Украине:

- 1) отсутствие действенной государственной стратегии развития финансовых рынков;
- 2) низкая эффективность функционирования самих государственных регуляторов ввиду слабой межведомственной координации;
- 3) несогласованность в нормативно-законодательной базе, регулирующей деятельность по предоставлению финансовых услуг представляет наиболее серьезную проблему, повышая транзакционные издержки деятельности участников финансовых рынков.

Для устранения указанных проблем необходимо внедрить ряд мероприятий, важнейшие из которых являются следующие:

- 1) усовершенствование системы регулирования и надзора на финансовом рынке в соответствии с требованиями общепризнанной мировой практики;
- 2) создание конкурентоспособных национальных финансовых институтов;
- 3) создание правовых основ формирования и функционирования новых инструментов финансового рынка;
- 4) усовершенствование законодательной базы защиты прав инвесторов и снижения инвестиционного риска на финансовом рынке.

Для этого система регулирования и надзора должна:

- 1) поддерживать стабильность рынка за счет эффективного надзора за адекватностью капитала, надзора за основными системами управления рисками;
- 2) обеспечивать защиту прав инвесторов и потребителей, используя раскрытие информации участниками финансового рынка на основании общепринятых стандартов бухгалтерского учета и недопущение злоупотреблений со стороны финансовых посредников и профессиональных участников рынка;
- 3) поддерживать достаточный уровень конкуренции, эффективный надзор за финансовыми холдингами и избегать использования финансовых учреждений в теневых и незаконных схемах.

Наличие широкого спектра национальных финансовых институтов, пользующихся доверием населения и бизнеса, достаточное количество финансовых инструментов и технологий аккумуляции и распределения инвестиционных ресурсов – это те необходимые предпосылки для разви-

тия фінансового ринку в Україні. Отримані складові є малорозвинутими і суттєво сдерживають розвиток інвестиційних процесів. Все це призводить до того, що ні держава, ні внутрішні, ні закордонні інвестори не розглядають національний фінансовий ринок як джерело залучення інвестиційних ресурсів, а більшість підприємств взагалі не має до нього доступу.

Таким чином, створена значуща правова база регулювання діяльності фінансових установ в Україні нівелюється численними правовими колізіями і рамочним законодавством щодо захисту прав інвесторів, кредиторів, заощаджень населення. Отже, основною метою заходів, спрямованих на розвиток фінансового ринку України, має бути трансформація його в ефективний і потужний механізм, здатний забезпечити мобілізацію тимчасово вільних фінансових ресурсів і їх трансформацію в інвестиції.

Научн. рук. Хмеленко Г. Г.

Література: 1. О фінансових послугах і державному регулюванні ринків фінансових послуг : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua. 2. О цінних бумагах і фондовій біржі : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua. 3. Демківський А. В. Деньги и кредит : учебное пособие / Демківський А. В. – К. : Дакор, 2005. – 528 с. 4. Шпайер Б. Мировая финансовая система: время реформ / Шпайер Б. // Бизнес и банки. – 2009. – № 1–2.

УДК 005.332.4:339.17

Логвінов Б. Ю.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОРГІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Анотація. Досліджено теоретико-методологічні засади формування конкурентного середовища та конкурентоспроможності підприємства у сфері роздрібної торгівлі в сучасних умовах господарювання з метою розробки науково обґрунтованої методики оцінки конкурентного середовища та системи управління конкурентоспроможністю підприємства.

Аннотация. Исследованы теоретико-методологические основы формирования конкурентной среды и конкурентоспособности предприятия в сфере розничной торговли в современных условиях хозяйствования с целью разработки научно обоснованной методики оценки конкурентной среды и системы управления конкурентоспособностью предприятия.

Annotation. Theoretical and methodological principles of a competitive environment and competitiveness in the retail trade in current economic conditions have been analyzed to develop scientifically based methods for evaluating the competitive environment and management of enterprise competitiveness.

Ключові слова: конкуренція, підприємство, конкурентні переваги.

У сучасних умовах господарювання внаслідок дії різноманітних об'єктивних та суб'єктивних чинників велика кількість підприємств роздрібної торгівлі має низький рівень конкурентоспроможності. У зв'язку з цим особливою актуальністю набувають наукові та практичні аспекти пошуку та розробки об'єктивних організаційно-технічних та економічних механізмів, моделей та методів дослідження конкурентоспроможності підприємств.

Серед сучасних зарубіжних та вітчизняних науковців і спеціалістів, що досліджували питання конкурентних відносин, управління конкурентоспроможністю та методики оцінки конкуренції, найбільш вагомих результатів досягли Г. Азоев, В. Белоусов, О. Челенков. Більш детально питання конкурентоспроможності відображені в працях А. Гридчиної, А. Кунаєва, Ш. Ліфіца та ін.

© Логвінов Б. Ю., 2012



Таким чином, основними недоліками існуючих підходів є відсутність науково обґрунтованої концепції оцінки рівня конкурентоспроможності торговельного підприємства в сучасних умовах господарювання, використання неузгоджених та суперечливих показників конкурентоспроможності, відсутність комплексності в дослідженні питання. Це, у свою чергу, зумовлює значні емпіричні проблеми з визначенням раціональних шляхів розвитку конкурентоспроможної роздрібною торгівлі.

Участь у конкурентній боротьбі – невід’ємна частина ринкової діяльності торговельного підприємства. Конкуренція становить механізм суперництва учасників ринку за право пошуку свого покупця, за можливість реалізації товару на найбільш вигідних умовах, захоплення певної частки ринку та отримання відповідного прибутку, який спонукає фірму вдосконалювати свою діяльність.

Поняття "конкурентоспроможність" стає одним із ключових у сфері управління торговельним підприємством в умовах високої насиченості товарних ринків, перевищення на них пропозиції над попитом. Кожна торговельна організація вимушена постійно вести жорстку боротьбу за споживачів, нарощувати конкурентні переваги. Термін "конкурентоспроможність" використовується по відношенню до різних елементів діяльності підприємства: товари, персонал, торговельна марка, які в комплексі дають змогу оцінити конкурентоспроможність підприємства загалом.

Під час проведення аналізу конкурентоспроможності торговельного підприємства необхідно враховувати особливості поняття конкурентоспроможності, основними з яких є:

- конкурентоспроможність як економічна категорія має сенс тільки в умовах конкуренції;
- конкурентоспроможність може розглядатися як щодо об’єктів, так і щодо суб’єктів ринкових відносин, до того ж центральною ланкою є конкурентоспроможність підприємства;
- конкурентоспроможність – категорія відносна, тобто передбачає порівняння з лідером або аналогічним підприємством даної галузі;
- конкурентоспроможність визначається конкурентними перевагами, які є основою конкурентної стратегії.

Аналіз поглядів вчених-економістів на проблему конкурентоспроможності підприємства дозволив прийти до висновку, що конкурентоспроможність господарюючого суб’єкта – це узагальнюючий комплексний показник конкурентного потенціалу підприємства, який характеризує певний стан його внутрішнього середовища та реакцію на зовнішній вплив [1; 2].

Оцінку дослідження такої категорії, як конкурентоспроможність, на думку автора, можна поділити на декілька етапів.

На першому етапі проводиться детальний аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства (організаційна структура, фінансові показники, аналіз товарної структури та динаміки товарообігу, відносини з постачальниками, умови ціноутворення тощо). Це впроваджується для того, щоб оцінити ступінь забезпеченості підприємства коштами для подальшого розвитку бізнесу, а також ефективність управління діяльністю.

На другому етапі проводиться аналіз зовнішнього середовища. По-перше, використовується методика М. Портера як узагальнююча, тобто її використання не дає повної картини стану конкурентного середовища, тому слугує тільки відправною крапкою. "Аналіз п'яти сил Портера" включає три чинники "горизонтальної" конкуренції: загрозу появи продуктів-замінників, загрозу появи нових гравців, рівень конкурентної боротьби; дві сили "вертикальної" конкуренції: ринкову владу постачальників і ринкову владу споживачів.

По-друге, виходячи з перерахованих раніше принципів конкурентоспроможності, зокрема того, що це категорія порівняльна, витікає необхідність визначення кола підприємств-конкурентів. Формування групи підприємств-конкурентів є важливим етапом дослідження. Це обумовлено тим, що підприємство може бути конкурентоспроможним у межах певного сегмента ринку, а в межах іншого – бути неконкурентоспроможним.

Підприємства, що визначаються конкурентами, повинні відповідати таким характеристикам [3]:

- 1) наявність загального регіонального ринку або певного сегмента діяльності, визначеного в межах міста, району або області;
- 2) відповідність асортиментної структури товарообігу, ширина та глибина асортименту товарів і торговельних послуг, що пропонуються;
- 3) зіставлення фаз життєдіяльності підприємства з основними стратегічними цілями розвитку;
- 4) використання однакових каналів збуту товарів;
- 5) однаковий рівень доступу до формування ресурсного потенціалу підприємства (доступ до товарів, інвестицій, інновацій, умов праці з державними структурами).

По-третє, детально досліджуються споживачі, їх уподобання, ставлення до кожного з підприємств. Ретельний аналіз сукупності особових, культурних, соціальних, психологічних чинників споживачів конкретного сегмента ринку дозволить розробити максимально ефективну політику просування товару в сучасних умовах жорсткої конкуренції. Маркетингові дослідження споживчого ринку розбиті на декілька етапів, кожен з яких дозволяє отримати інформацію про ті або інші переваги різних категорій споживачів продукції підприємства, визначити їх реакції і спонукальні мотиви, що впливають на вибір товару.

Завершальним етапом у дослідженні конкурентоспроможності торговельного підприємства є складання таблиці SWOT-аналізу (ситуаційного аналізу). SWOT-аналіз застосовується як комплексна оцінка внутрішнього середовища підприємства, його сили та слабкості, а також зовнішніх можливостей та загроз. Ситуаційний аналіз, проведений належним чином, дає змогу тверезо оцінити наявну ситуацію на підприємстві, намітити нові, найбільш перспективні напрями розвитку основної

господарської діяльності, у тому числі скласти перспективний бізнес-план, маркетинговий план або стратегічну маркетингову програму [1].

У процесі конкурентної боротьби важлива мета – досягнення конкурентних переваг. Безумовно, кожна складова підприємства є потенційним джерелом конкурентної переваги. Але фактично жодне торговельне підприємство не може досягти переваги з усіх характеристик конкурентоспроможності. Виходячи з цього, основним завданням торговельної організації є максимізація кількості тих показників конкурентоспроможності, у яких підприємство буде мати переваги над конкурентами.

Саме тому виникає необхідність проведення досліджень конкурентного середовища та рівня конкуренції в галузі, що забезпечить можливість організації своєчасно адаптуватися до зовнішніх як сприятливих, так і несприятливих умов, прогнозувати альтернативні варіанти розвитку організації та керувати цим розвитком, використовуючи нові методології передбачення й моделювання тенденцій змін макро- і мікрооточення.

Таким чином, систематичне проведення дослідження конкурентного середовища та важливих оцінок господарської діяльності підприємства дозволяє швидко та об'єктивно визначити положення торговельного підприємства на галузевому ринку, а також провести порівняльний аналіз, розробити маркетингову стратегію та контролювати її виконання.

Науковим результатом даного дослідження є втілення етапів оцінки конкурентоспроможності торговельного підприємства, а перспективою подальших досліджень у цьому напрямі – розробка системи показників-індикаторів конкурентоспроможності торговельних підприємств.

Наук. керівн. Мішин О. Ю.

Література: 1. Савицька Т. В. Економічний аналіз діяльності підприємства : навч. посібн. / Савицька Т. В. – 2-ге вид., випр і доп. – К. : Знання, 2005. – 662 с. 2. Економічний аналіз : навч. посібн. для студентів вищих навчальних закладів спеціальності "Облік та аудит" / за ред. Ф. Ф. Бутинця. – Житомир : ПП "Рута", 2003. – 680 с. 3. Фатхутдинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации / Фатхутдинов Р. А. – М. : Эксмо, 2008. – 544 с.

УДК 005.32:331.101.3

Вітрук Н. В.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

УДОСКОНАЛЕННЯ МАТЕРІАЛЬНОЇ МОТИВАЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Анотація. Обґрунтовано роль мотиваційних механізмів в активізації управління людськими ресурсами; систематизовано найбільш дієві напрямки вдосконалення мотивації персоналу підприємства.

Аннотация. Обоснована роль мотивационных механизмов в активизации управления человеческими ресурсами; систематизированы наиболее действенные направления совершенствования мотивации персонала предприятия.

Annotation. The role of motivational mechanism in enhancing human resource management has been substantiated, the most effective directions of improving staff motivation business have been systematized.

Ключові слова: управління персоналом, мотивація, доплати, надбавки, преміювання.

Перед підприємством постає необхідність працювати по-новому, враховуючи умови ринку праці. Одним з найголовніших завдань для підприємства різних форм власності є пошук ефективних способів управління працею, які забезпечують активізацію людського фактора. Вирішальним фактором результативності діяльності людей є їх мотивація [1, с. 112].

У працях таких вчених, як Пилипенко С. М., Хміль І. Ф., Дикань В. Л., Юрченко Ю. Н., Дейнека А. Г., Воловельська І. В., досліджено питання мотивації персоналу.

Проте в літературі недостатньо обґрунтовано розуміння сутності мотивації управління розвитком людських ресурсів, особливостей матеріального стимулювання.

© Вітрук Н. В., 2012



Метою даної статті є обґрунтування напрямків активізації управління людськими ресурсами на основі їх мотиваційних механізмів.

Для досягнення мети дослідження слід вирішити такі завдання:

- 1) визначити сутність категорії "мотивація";
- 3) розробити методи реалізації соціально-економічних мотивів працівників;
- 4) визначити напрями підвищення продуктивності праці персоналу підприємства.

Об'єктом дослідження є соціально-економічні мотиви працівників.

Предметом дослідження є методологічні положення та методи застосування соціально-економічних мотивацій підприємницької діяльності.

Використовуючи поняття "мотивація" і "мотиваційний механізм", слід пам'ятати, що ці поняття не тотожні, а мотивація є вихідним базовим поняттям мотиваційного механізму. Вона визначає набір основних мотивів та реакцій людини на визначені мотиви.

Мотивація – це спонукання до дії; процес стимулювання працівника спрямований на досягнення цілей підприємства, до здійснення ефективної діяльності, яка необхідна для ефективного виконання прийнятих рішень і запланованих завдань [2].

Сучасна філософія менеджменту основою впливу на людей вважає мотиваційні регулятори, зорієнтовані на психологічні особливості людини. Одним із найважливіших є матеріальна мотивація праці, яка сприяє:

- 1) забезпеченню прямої і стабільної зацікавленості кожного працівника в досягненні високих показників індивідуальної трудової діяльності;
- 2) створенню позитивного соціально-психологічного клімату в трудових колективах;
- 3) закріпленню кадрів і мінімізації їх плинності [3, с. 473].

Важливим мотивуючим елементом організації є преміювання [4, с. 214]. Додаткова заробітна плата включає премії, винагороди та доплати. Вона є самостійною частиною оплати праці і частиною тарифної системи.

Перелік доплат і надбавок, які використовують підприємства, нараховує більш 50 назв. Частина їх передбачена законодавчими актами України, а частина була введена ще спеціальними постановами Радянського Союзу.

Надбавки, пов'язані з якістю роботи конкретного працівника, мають чітко виражений стимулюючий характер, і їх перелік достатньо обмежений. Найбільш значущими серед них є надбавки: за високу професійну майстерність; за високі досягнення в роботі службовців; за стаж; за виконання надзвичайно важливої чи термінової роботи; за знання і використання в роботі іноземних мов.

Доплати, які існують в окремих сферах діяльності, у свою чергу, можна поділити на три групи. Перша група включає доплати, які мають одночасно і стимулюючий, і компенсаційний характер, тобто доплати, які будуть стимулювати розширення професійного профілю, інтенсифікації праці. До другої групи належать компенсаційні доплати в умовах праці, які відрізняються від нормальних. Третя група включає доплати, пов'язані з характером виконуваних робіт. Ця класифікація дає інформацію про склад доплат та надбавок, які використовувались підприємствами України в останньому десятиріччі.

На думку автора, серед низки рекомендацій щодо вдосконалення мотивації праці персоналу слід обирати найдієвіші, а саме:

- 1) відмовитись від доплат за формальну інтенсифікацію праці у разі низької завантаженості праці за основним місцем роботи;
- 2) удосконалити і розширити практику встановлення доплат і надбавок за високу професійну майстерність, ділову якість працівників, оскільки недостатність кваліфікаційних, творчих кадрів, орієнтованих на постійний пошук нового, є головною проблемою для більшості підприємств;
- 3) підвищити роль доплат спеціалістам за високі досягнення в праці, а також за виконання особливо важливих та відповідальних завдань;
- 4) надбавки за високі досягнення в праці повинні відображати конкретні результати виробничої діяльності спеціаліста і застосовуватись на тих відділках роботи, де є конкретні показники виміру досягнень.

Насамперед рекомендується встановлювати ці надбавки лінійному персоналу – майстрам, керівникам цехів та відділень, а також спеціалістам, які забезпечують стабільне покращення показників діяльності підрозділів та підприємства загалом;

5) у сучасних умовах важливо переглянути практику доплат компенсаційного характеру, адже значна частка підприємств продовжує підтримувати минулу практику визначення доплат, незважаючи на те що окремі її елементи застаріли.

Таким чином, науковим результатом є вибір та обґрунтування найбільш дієвих напрямків удосконалення матеріальної мотивації персоналу. Перспективою подальших наукових досліджень у даному напрямку є розробка мотиваційних механізмів для підприємств різних галузей.

Наук. керівн. Мішин О. Ю.

Література: 1. Економіка праці : навчальний посібник / Дикань В. Л., Юрченко Ю. М., Дайнека О. Г. та ін. – Х. : ТОВ "Олант", 2003. – 120 с. 2. <http://ru.wikipedia.org>. 3. Хміль Ф. І. Основи менеджменту / Ф. І. Хміль. – К. : Вид. "Академвидав", 2004. – 454 с. 4. Пилипенко С. М. Економіка праці та соціально-трудові відносини / Пилипенко С. М. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2008. – 296 с. 5. Карпіщенко О. І. Економіка праці та соціально-трудові відносини / Карпіщенко О. І. – Суми : Університетська книга, 2006. – 263 с.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

АНАЛІЗ ТА УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМИ РИЗИКАМИ КОМЕРЦІЙНИМИ БАНКАМИ

Анотація. Розкрито сутність кредитних ризиків та визначено переваги і недоліки основних методів управління кредитними ризиками у зарубіжних та вітчизняних банківських установах.

Аннотация. Раскрыта сущность кредитных рисков и определены преимущества и недостатки основных методов управления кредитными рисками в зарубежных и отечественных банковских учреждениях.

Annotation. The essence of credit risks have been exposed, basic methods of adjusting credit risks in foreign and domestic bank institutions have been considered.

Ключові слова: кредитний ризик, кредитна політика, диверсифікація, сек'юритизація.

Запорукою ефективного функціонування та сталого розвитку економіки будь-якої країни або регіонального об'єднання є її стабільна та надійна банківська система.

Функціонування банківської системи країни або регіонального об'єднання залежить від стабільності банківських інститутів, їх здатності чинити опір негативному впливу різноманітних факторів: макроекономічних, інформаційних, організаційних, регулятивних тощо, які стають причиною виникнення різноманітних банківських ризиків, тобто лише усвідомлення ризиків, що оточують банківську діяльність, досконале управління ними здатні забезпечити функціональну надійність банківських установ.

Банківська система України ще має накопичити власний досвід обмеження дії чинників, які можуть спричинити порушення її внутрішньої стабільності. Отже, адаптація методів та моделей управління банківськими ризиками може розглядатися як одна із засад для створення власних, вітчизняних підходів щодо забезпечення довгострокової надійності як комерційних банків України, так і банківської системи країни загалом.

Найпоширенішою операцією комерційних банків є надання кредитів і проведення кредитної політики. Кредитні операції дають комерційним банкам основну частину доходу. Однак аналіз ситуації, що склалася у банківській сфері, свідчить, що іноді банки зазнають фінансового краху у зв'язку з надзвичайною ризиковою кредитною політикою. Тому актуальності набуває вирішення проблеми мінімізації ризиків кредитної діяльності комерційних банків.

Дослідження вітчизняних та зарубіжних вчених з питань ризиків у банківській діяльності знайшли відображення у працях Ю. Бутеля, Версаля Н. І., Вітлінського В. В., Галасюка В. В., Ковалева А. П., Павлюка С. М., О. Пернарівського, Савченко О. Г., Хоружий І. С. та інших, у яких головна увага приділялась саме кредитним ризикам, проблемам їх оцінювання та управління.

Метою дослідження є уточнення теоретичних та практичних аспектів аналізу та управління кредитними ризиками у банках для подальшого застосування їх під час виконання конкретних практичних завдань з метою їх мінімізації.

Об'єктом дослідження виступають кредитні ризики у банківській сфері господарювання, предметом – теоретичні та методичні аспекти управління кредитними ризиками комерційними банками.

Банківська діяльність за своєю природою пов'язана з ризиками, тобто ризик є притаманною складовою у функціонуванні комерційних банків – універсальних кредитних установ, які створюються для залучення грошових ресурсів і розміщення їх від свого імені на умовах повернення і платності.

Розуміння суті ризиків, правильне оцінювання й управління ними дає змогу уникнути або значно зменшити неминучі втрати, які виникають у банківській діяльності, тому спочатку розглянемо економічну сутність ризиків.

Досить повним та сучасним є визначення ризику, яке наведено в навчальному посібнику "Фінансовий менеджмент" за редакцією проф. Кірейцева Г. Г.: "Під ризиком слід розуміти можливість виникнення збитку внаслідок дії в переважній більшості зовнішніх факторів, які при оцінці ситуації (перед прийняттям рішення) були невідомі та вплив яких може змінити ймовірність досягнення бажаного результату" [1].

Якщо перевести поняття ризику в площину фінансових категорій, до яких належить і банківська діяльність, можна сказати, що ризик – це ймовірність виникнення збитків, втрат або недоотримання прибутку порівняно з прогнозним варіантом.



Ризикованість банків пов'язана з характером їх діяльності, тому що вони працюють здебільшого з чужими коштами (зрозуміло, що ризикувати своїми коштами і ризикувати чужими коштами – це не одне і те ж), тобто жодна банківська операція не може вважатися вільною від ризику.

Слід відзначити особливості кредитних ризиків.

По-перше, кредитний ризик є видом фінансового ризику і тісно пов'язаний з процентним, валютним, галузевим та іншими ризиками банківської діяльності. Неповорнення кредитів викликає збільшення ризику ліквідності і ризику банкрутства банку.

По-друге, кредитний ризик для банку загострюється у зв'язку з тим, що банки позичають не свої власні кошти, а кошти вкладників і кредиторів.

По-третє, рівень ризику постійно змінюється.

Оскільки оцінка кредитних ризиків має значну частку суб'єктивізму, теоретично для оцінки кожного окремого кредитного ризику має бути застосована спеціально створена для цього методика, яка б давала змогу врахувати всі особливості конкретного позичальника. Звичайно, на практиці реалізувати такий підхід досить складно і не завжди доречно [2].

На думку автора, система управління кредитним ризиком має включати такі елементи управління:

організаційне забезпечення кредитної діяльності;

систему лімітів і нормативів;

оцінку заявок на кредит і кредитоспроможності позичальника;

встановлення кредитного рейтингу (ранжирування кредитів за ступенем ризику);

визначення відсоткової ставки з урахуванням кредитного ризику;

авторизацію кредиту – розподіл повноважень при прийнятті рішень про видачу кредиту;

кредитний моніторинг;

управління кредитним портфелем;

відновлення проблемних кредитів [3].

До методів управління ризиком кредитного портфеля банку належать диверсифікація; лімітування; створення резервів для відшкодування втрат за кредитними операціями комерційних банків; сек'юритизація.

Розглянемо детальніше декілька способів захисту від кредитного ризику в таблиці.

Таблиця

Методи управління кредитним ризиком

Метод управління ризиком	Характеристика	Переваги	Недоліки
1. Диверсифікація	Полягає у розподілі кредитного портфеля серед широкого кола позичальників, які відрізняють один від одного як за індивідуальними характеристиками, так і за сферами діяльності, географічною характеристикою	–	–
Диверсифікація за географічною ознакою	Застосування цього методу дозволяє пом'якшити вплив кліматичних умов, політичних та економічних потрясінь, які впливають на фінансовий стан позичальника	Застосування фірмою диверсифікованого підходу дозволяє максимально знизити ймовірність недоотримання доходу	Неможливість передбачення мінливих факторів, які не залежать від діяльності позичальника
Галузева диверсифікація	Дозволяє розподілити кредитні ресурси в багатьох галузях економіки	Застосування фірмою диверсифікованого підходу дозволяє максимально знизити ймовірність недоотримання доходу	Єдиною проблемою застосування даного методу є вибір найбільш прибуткових та найменш ризикованих галузей
Портфельна диверсифікація	Розосередження кредитів між різними категоріями позичальників, починаючи з окремої фізичної особи і до відомих великих компаній	Банки можуть нав'язувати свої правила позичальникам	Оскільки найбільш вигідними в плані прибутковості є кредити, надані у сферу малого бізнесу, при цьому є й найбільш ризикованими
2. Сек'юритизація	Виведення активів із балансу підприємства, банку тощо та їх рефінансування за допомогою емісії цінних паперів на ринку капіталу	Замість строкових активів банк одержує ліквідні кошти, які можна використати для подальшого розвитку. Сек'юритизація перерозподіляє банківські ризики між кредитною установою, інвестором і посередником [4]	Ускладнюють використання цього методу у вітчизняних банках такі аспекти, як юридична складність, тривалість процесу та недостатня гнучкість

Таким чином, поліпшення якості управління кредитними ризиками є передумовою підвищення ефективності банківської діяльності та конкурентоспроможності банків. Науковим результатом цього дослідження є система визначення переваг та недоліків методів управління кредитними ризиками відповідно до кредитної політики банку, тому подальші дослідження слід присвятити розробці і науковому обґрунтуванню нових та вдосконаленню існуючих методів управління кредитними ризиками.

Наук. керівн. Мішин О. Ю.

Література: 1. Волик Н. Г. Сек'юритизація активів як метод зниження кредитного ризику / Волик Н. Г., Капран Л. П. // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2009. – № 6. – С. 80–82. 2. Ковальов О. П. Стратегічне управління кредитними ризиками / Ковальов О. П. // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 5. – С. 21–30. 3. Павлюк С. М. Кредитні ризики та управління ними / Павлюк С. М. // Фінанси України. – 2008. – № 11. – С. 105–111. 4. Слобода Л. Я. Зарубіжний досвід регулювання кредитних ризиків та перспективи його застосування у вітчизняних банках / Слобода Л. Я. // Регіональна економіка. – 2004. – № 3. – С. 209–217.

УДК [336.713:336.761](477)

Гойко М. В.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

АНАЛІЗ ПОРТФЕЛЯ ЦІННИХ ПАПЕРІВ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ УКРАЇНИ

Анотація. Проаналізовано діяльність українських комерційних банків на ринку цінних паперів; розкрито особливості операцій банків з окремими фінансовими інструментами; виявлено тенденції розвитку інвестиційної діяльності вітчизняних банків.

Аннотация. Проанализирована деятельность украинских коммерческих банков на рынке ценных бумаг; раскрыты особенности операций банков по отдельным финансовым инструментам; выявлены тенденции развития инвестиционной деятельности отечественных банков.

Annotation. The activity of Ukrainian commercial banks has been analysed at the market of equities; the features of bank operations with separate financial and trends in instruments investment activity of banks trends have been studied.

Ключові слова: комерційний банк, цінні папери, структура портфеля цінних паперів, інвестиції.

Операції з цінними паперами належать до традиційних видів банківської діяльності. Фінансово-кредитні установи – активні інституційні учасники фондового ринку, на якому вони виступають у ролі інвесторів, емітентів, фінансових посередників або інфраструктурних учасників. В Україні формується змішана модель організації фондового ринку, на якому комерційним банкам дозволяється здійснювати як інвестиційну, так і торговельну (професійну) діяльність. У результаті проведення інвестиційних операцій формується власний портфель цінних паперів комерційного банку.

Крім того, досвід розвинених країн свідчить про активну участь банків у процесі накопичення і розміщення капіталу в галузі економіки, що є однією з необхідних умов економічного зростання.

Теоретичні й методичні аспекти банківського інвестування у фінансові активи відображено в роботах провідних вітчизняних та зарубіжних учених у галузі банківської справи: Бланка І. А., Вовчак О. Д., Дзюблюка О. В., Мороза А. М., Луціва Б. Л., Пересади А. А., Б. Едварда, Лаврушина О. І., Г. Марковіца, Міркіна Я. М. та інших [1].

Проте виникає потреба більш детального вивчення і концептуального осмислення механізму забезпечення ефективного функціонування банківських установ у сфері фінансових інвестицій та нагальна необхідність вироблення практичних рекомендацій щодо його вдосконалення.

© Гойко М. В., 2012



Метою статті є аналіз операцій з цінними паперами комерційних банків і розробка рекомендацій щодо вдосконалення процесу їх здійснення.

Необхідність дослідження особливостей діяльності вітчизняних банків у сфері фінансових інвестицій та чинників, що їх визначають, потребує ґрунтовного аналізу операцій банків із цінними паперами, що зумовлює актуальність статті.

Для висвітлення теми в першу чергу необхідно проаналізувати структуру та динаміку операцій банків із цінними паперами. Аналіз зміни вартості вкладень у цінні папери банків України демонструє тенденцію до збільшення обсягів вкладень (див. рисунок). Так, за станом на 01.01.2011 року вкладення банків у цінні папери становили 66,5 млрд грн, що у вісім разів більше порівняно з аналогічним показником на початок 2005 р. (8,2 млрд грн) [2].

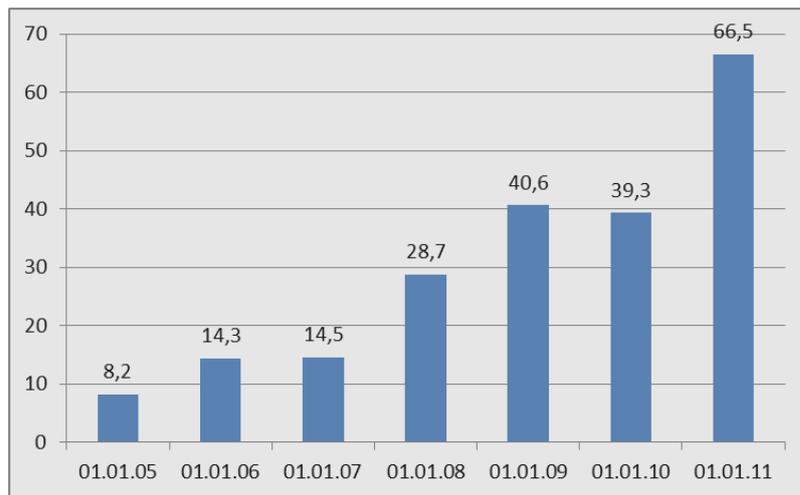


Рис. Інвестиції в цінні папери банків України, млрд грн [3]

Але темпи їх зростання демонструють значну волатильність. Коливання в межах досліджуваного періоду дуже високі і варіюються від падіння на 3 % у 2009 році і незмінності в 2006 році до зростання на 98 % у 2007 році і на 76 % у 2005 році. У 2010 році комерційні банки також досить суттєво збільшили свою зацікавленість у вкладеннях у цінні папери, обсяги яких у портфелях банків за перші сім місяців зросли на 69 %.

Саме бурхливий розвиток споживчого та іпотечного кредитування у 2006 році – першій половині 2008 року виступав головним чинником низької частки фінансових інвестицій у загальних активах комерційних банків. Але у 2010 році попит банків на цінні папери значно перевищує їх зацікавленість у кредитуванні реального сектору та домогосподарств. Причинами виступають усе ще значні ризики кредитування, зростання частки проблемних кредитів, у той час як вкладення ресурсів у цінні папери є більш привабливим і надійним альтернативним напрямом інвестування вільних коштів.

Проте українські банки, незважаючи на той факт, що вони є основними професійними учасниками ринку цінних паперів у країні, все ще розглядають цей ринок як допоміжний напрям своєї діяльності. Аналогічні показники важливості фінансових інвестицій у діяльності банків у країнах – членах Європейського Союзу – є значно вищими: питома вага цінних паперів у загальних активах Польщі – 22,3 %, у Чехії – 17,5 % [1], тобто інвестиційна активність вітчизняних банків на фондовому ринку далі залишається низькою порівняно з іншими країнами.

Якщо проаналізувати структуру банківських вкладень у цінні папери за емітентами, то очевидно є переорієнтація банків із корпоративного сектору на державний. Так, якщо на початок 2008 року питома вага боргових цінних паперів державного сектору у власному портфелі банків становила лише 21,4 %, то вже на кінець року вона сягнула 42,6 %, а упродовж 2010 року перевищила 50 %. Слід здійснити більш детальний аналіз зазначеного сегменту ринку, оскільки саме розвиток ринку ОВДП багато в чому обумовлює склад портфеля ЦП банків України. Також суттєво зросла зацікавленість комерційних банків і в цінних паперах НБУ, насамперед депозитних сертифікатах. Хоча їх обсяги у 2006 – 2009 роках рідко перевищували 10 % загальних вкладень банків у цінні папери, станом на 01.01.2011 року їхня питома вага зросла майже до 25 % (у 2005 році НБУ також досить активно проводив стерилізаційні операції на грошовому ринку, у результаті чого питома вага цінних паперів НБУ на кінець 2005 року сягнула майже 17 %), тобто загалом вкладення банків у цінні папери державного сектору на той час становили більше ніж 75 % власного портфеля банків (таблиця). Це відображає той факт, що на сьогодні інші інструменти є занадто ризикованими для фінансових інвестицій банків.

Структура цінних паперів у портфелях банків, 2006 – 2010 роки [2]

Показники	01.01.2006	01.01.2007	01.01.2008	01.01.2009	01.01.2010	01.01.2011
(млн грн)						
Цінні папери, крім акцій (включаючи цінні папери НБУ)	10 878	10 527	22 790	34 309	35 426	62 983
Акції та інші форми участі в капіталі	3 580	4 109	6 478	6 575	4 640	5 034
Усього	14 458	14 636	29 268	40 884	40 066	68 017
(у % до загального обсягу)						
Цінні папери, крім акцій (включаючи цінні папери НБУ)	75,2	71,9	77,9	83,9	88,4	92,6
Акції та інші форми участі в капіталі	24,8	28,1	22,1	16,1	11,6	7,4
Усього	100	100	100	100	100	100

З іншого боку, як уже зазначалось, банки суттєво скоротили свої вкладення в цінні папери вітчизняного корпоративного сектору, як боргові, так і пайові. Так, вартість боргових цінних паперів нефінансових корпорацій зменшилась із 8,0 млрд грн на початок 2009 року до 6,7 млрд грн за станом на 01.01.2011 року (питома вага цих інструментів у власному портфелі банків скоротилась до 10 %, тоді як на початок 2009 року вона становила майже 20 %, а у 2006 році взагалі перевищувала 30 %).

Така ж тенденція спостерігається і для вкладень банків в акції нефінансових корпорацій, обсяги яких знизились із 3,2 млрд грн на початок 2008 року до 1,2 млрд грн за станом на 01.01.2011 року. Зазначимо, що достатньо високі обсяги вкладень у цінні папери нефінансових корпорацій у 2006 – 2007 роках були обумовлені, з одного боку, масовим розміщенням українськими компаніями облігацій на внутрішньому і зовнішньому ринках, а з іншого – стрімким зростанням цін на акції, що відповідно зумовило появу низки цікавих інструментів для здійснення банками фінансових інвестицій. Однак в умовах фінансової нестабільності банки намагаються скоротити вкладення в такі інструменти, що мають вищу дохідність, але водночас і вищий ступінь ризику.

Відповідні тенденції спостерігались і у вкладеннях банків у цінні папери інших українських банків. Так, вартість боргових цінних паперів інших банків зменшилась із 4,4 млрд грн на початок 2008 року до 1,1 млрд грн за станом на 01.08.2010 року (питома вага цих інструментів у власному портфелі банків скоротилась до 1,7 %, тоді як на початок 2008 року вона становила більше ніж 15 %). Така ж тенденція спостерігається і для вкладень банків в акції інших банків, обсяги яких знизились із 435 млн грн на початок 2009 року до майже нульового значення наприкінці того року.

На основі вищенаведених розрахунків динаміки фінансових інвестицій комерційних банків варто зазначити такі їх особливості: інвестиційний портфель комерційних банків, хоча й суттєво зріс за останній час, усе ще залишається на другорядних ролях у діяльності банків і займає лише 4 – 7 % їх загальних активів, значно поступаючись кредитній активності. На 2011 рік склалася глибока диспропорція інвестиційного портфеля комерційних банків у бік боргового сектору і його провідного інструменту – державних боргових зобов'язань, що не є позитивним для економіки України, оскільки наявна тенденція не надає можливості для притоку інвестицій у реальний сектор економіки.

Наук. керівн. Мішин О. Ю.

Література: 1. Ніколенко С. С. Формування ринку цінних паперів в умовах ринкової трансформації : монографія / С. С. Ніколенко, О. М. Шевченко. Укоопспілка ; Полтавський ун-т споживчої кооперації України. Кафедра економічної теорії. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. – 159 с. 2. Бюлетень НБУ за 2010 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.bank.gov.ua/Statist/elbul.htm. 3. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/Bank_Supervision/dynamics.htm.



Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

АНАЛІЗ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ УКРАЇНИ

Анотація. Досліджено структуру та динаміку сукупного кредитного портфеля банків України за останні роки; виявлено перспективи розвитку кредитної діяльності українських банків.

Анотация. Исследованы структура и динамика совокупного кредитного портфеля банков Украины за последние годы; выявлены перспективы развития кредитной деятельности украинских банков.

Annotation. The structure and dynamics of the aggregate loan portfolio of Ukrainian banks in recent years have been considered, the prospects of development of credit activities of Ukrainian banks have been suggested.

Ключові слова: комерційний банк, кредитний портфель, резерви, кредитний ризик.

Надання кредитів є найпоширенішою банківською операцією, що генерує основну частину доходів. Однак аналіз ситуації, яка склалась у банківській системі, свідчить, що багато банків зазнало фінансового краху у зв'язку з надзвичайно ризиковою кредитною діяльністю.

Цими та суміжними питаннями займаються такі вітчизняні вчені, як: Ковальов О. П., Вітлінський В. В., Примостка Л. О., Сало І. В. і та ін. Проте варто більш детально звернути увагу на осмислення процесу формування кредитного портфеля, його основних зв'язків з фінансово-економічними показниками, проаналізувати сучасну ситуацію в банках України, зокрема сукупний кредитний портфель.

Метою даної статті є аналіз діяльності банків у сфері кредитування і розроблення рекомендацій щодо її поліпшення.

Розгляд вищезазначених аспектів у першу чергу дозволить зробити висновки про сучасний стан кредитного портфеля банків України та дати рекомендації щодо вдосконалення кредитної політики банків на основі виправлення помилок, що були допущені до початку кризи, та безпосередньо стали однією із її багатьох причин.

Фінансова криза суттєво вплинула на діяльність вітчизняних банків, які до жовтня 2008 р. працювали досить успішно, а лише за 2009 р. отримали збитки в обсязі 18 360 млн грн [1], що перевищує суму прибутків, одержаних банківською системою за три попередні роки, яка становила 18 068 млн грн.

Однією з причин такої ситуації слід визнати стрімке нарощування обсягів кредитування в останні роки, коли обсяг кредитного портфеля перевищив 81 % обсягів активів банків (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка кредитного портфеля банків України за 2001 – 2009 роки [1]

Показник /роки	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	1.08.2009
Загальні активи	50 785	67 774	105 539	141 497	223 024	353 086	619 004	973 332	952 099
Кредитний портфель, млн грн	32 097	46 736	73 442	97 197	156 385	269 688	485 507	792 384	746 563
Темпи зростання кредитного портфеля, %	115,6	145,6	157,1	132,4	160,9	172,5	180,0	163,2	94,2
Питома вага кредитного портфеля в активах банків	63,20	68,96	69,59	68,69	70,12	76,38	78,43	81,41	78,41



Як свідчать наведені дані, протягом періоду 2001 – 2008 рр. у банківській системі відбувалося значне та систематичне зростання обсягів кредитування. Так, якщо у 2001 р. темпи приросту кредитного портфеля склали 15,6 %, то вже протягом наступного року вони збільшилися до 45,6 %, а у 2003 р. становили 57,1 %. Найвищі темпи приросту спостерігалися у 2007 р., коли обсяг кредитного портфеля збільшився на 80 % порівняно з попереднім роком.

Одночасно високими темпами відбувалося й зростання питомої ваги кредитного портфеля в активах банків за рахунок зменшення частки всіх інших статей балансу. Так, якщо у 2001 р. цей показник становив 63 %, що було співставним з європейськими банками, де частка кредитного портфеля становить близько 65 %, то в наступний період він поступово підвищився до 70 % у 2005 р. та перевищив 80 % у 2008 р.

Частку кредитного портфеля в загальних активах на рівні 81 % слід розцінювати як критично високу, відповідно й рівень концентрації кредитних операцій є занадто ризикованим. Безперечно, зростання кредитного портфеля позитивно впливає на ефективність банківської діяльності, проте не можна довго працювати в такому режимі за відсутності диверсифікації робочих активів.

Стрімке зростання обсягів кредитного портфеля, яке спостерігалось протягом останніх років, призвело до негативних наслідків і втрати стабільності банківської системи. Це дозволяє зробити висновок, що банки обрали стратегію максималізації доходів за рахунок підвищення рівня ризику, адже кредитні операції завжди були і залишаються найбільш ризикованими. Знизити ризик можна диверсифікацією активів, зменшуючи частку кредитного портфеля з одночасним збільшенням питомої ваги портфеля цінних паперів. За сучасних умов частка сукупного портфеля цінних паперів українських банків незрівнянно мала проти середньоєвропейського рівня 25 % і складає лише 6 % від загальних активів.

Серед причин, що призвели до погіршення ситуації, також такі, як низька платоспроможність вітчизняних позичальників, неврегульованість законодавства, зокрема щодо процедури банкрутства та процедури реєстрації обтяжень, високий кредитний ризик, що, у свою чергу, вимагає формування значних резервів.

У 2009 році обсяги кредитування знизилися і величина сукупного кредитного портфеля банків становила 746,6 млрд грн, що склало 94 % від попереднього року. Питома вага кредитного портфеля в обсязі загальних активів теж знизилася до рівня 78 %, хоча ще й залишається досить високою.

Як відомо, банки найбільш вразливі до кредитного ризику, який відображає наявну чи потенційну загрозу для надходжень чи капіталу і виникає через неспроможність сторони, що взяла на себе зобов'язання виконати умови будь-якої фінансової угоди із банком або в інший спосіб виконати взяті на себе зобов'язання.

Якість сукупного кредитного портфеля банків оцінимо за співвідношенням резервів на відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків та обсягу кредитного портфеля, а також частки проблемних кредитів у кредитному портфелі (табл. 2).

Таблиця 2

Аналіз якості кредитного портфеля банків України [3]

Показник/роки	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	01.08.2009
Кредитний портфель, млн грн	32 097	46 736	73 442	97 197	156 385	269 688	485 507	792 384	746 563
Резерви за кредитними операціями, млн грн	2 963	3 575	4 631	6 367	8 328	12 246	18 477	44 502	75 624
Відношення резервів під кредитні ризики до кредитного портфеля, %	9,23	7,65	6,305	6,55	5,324	4,54	3,81	5,62	10,13
Проблемні кредити, млн грн	1 863	2 113	2 500	3 145	3 379	4 456	6 357	18 015	46 055
Питома вага проблемних кредитів у кредитному портфелі, %	5,80	4,52	3,40	3,24	2,16	1,65	1,31	2,27	6,17

Наведені дані показують, що до першої половини 2008 р. частка проблемних (прострочених та сумнівних) кредитів в обсязі кредитного портфеля знизилася в 3,32 раза співвідношення резервів та кредитного портфеля – у 2,1 раза. Відтак можна констатувати, що за звітною інформацією кредитний ризик банків систематично знижувався. Таким чином, у цей період у вітчизняних банках спостерігалася нетрадиційна ситуація – прибутки зростали високими темпами (понад 700 % за шість років), тоді як ризикованість діяльності загалом знижувалася, адже показники ризику демон-



стрували сталу тенденцію до зниження. Однак такий стан не міг тривати дуже довго, і, розуміючи це, банки намагалися скористатися ситуацією, адже їх приваблювала досить висока норма прибутковості.

Проте цілком очевидно, що загальний ступінь ризикованості банківської діяльності був значно вищий, а така ситуація була одномоментною, а не систематичною. Це означає, що надані банками кредити здебільшого мали довгостроковий характер, тому строки погашення цих кредитів ще не настали, а отже, частка проблемних кредитів в аналізованій період не зросла. Разом з тим довгострокові кредити є більш прибутковими для банку, а тому це суттєво вплинуло на рівень загальної прибутковості.

На основі проведеного дослідження можна стверджувати, що загалом банківська система перебуває у дуже небезпечному стані. Однак, незважаючи на рекордний показник збитків, зафіксованих у балансах банків за 2009 рік, криза загалом спонукала банківську систему до вдосконалення та переоцінки своїх позицій у сфері менеджменту, що видно з даних на кінець 2009 року.

Для відновлення діяльності банківської системи на попередньому рівні необхідно спрямувати зусилля на підвищення рівня довіри до банків, зосередитись на зростанні рівня капіталізації банківської системи та змінити структуру активних операцій з огляду на досягнення оптимального рівня диверсифікації та необхідність зниження ризиків. Це потребує не лише зусиль кожного окремого банку у сфері фінансового менеджменту, а й виваженої державної політики та посилення системи банківського регулювання та нагляду.

Таким чином, науковим результатом даного дослідження є визначення перспектив розвитку кредитної діяльності вітчизняних банків. Перспективою подальших наукових досліджень у цьому напрямі є розробка рекомендацій щодо формування оптимальної структури кредитного портфеля банку.

Наук. керівн. Мішин О. Ю.

Література: 1. Основні показники діяльності банків України на 1 серпня 2009 року // Вісник НБУ. – 2010. – № 9. – С. 45. 2. Дроб'язко А. Регіональний розподіл ринку депозитів та кредитів фізичних осіб в умовах фінансової кризи / А. Дроб'язко // Вісник НБУ. – 2010. – № 9. – С. 8–13. 3. Примостка Л. О. Сучасний стан банківського кредитування / Л. О. Примостка // Фінанси, облік і аудит. – 2010. – № 15. – С. 163–170.

Голозубова Ю. В.

УДК 658.15:005.934

Студент 1 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ "МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ"

Анотація. Розкрито сутність понять "фінансова безпека", "механізм управління фінансовою безпекою". Визначено основні складові механізму управління фінансовою безпекою.

Аннотация. Раскрыта сущность понятий "финансовая безопасность", "механизм управления финансовой безопасностью". Определены основные составляющие механизма управления финансовой безопасностью.

Annotation. The essence of concepts "financial safety", "mechanism of management financial safety" has been exposed in the article. The basic constituents of financial safety management have been determined.

Ключові слова: фінансова безпека підприємства, механізм управління фінансовою безпекою, складові управління фінансовою безпекою.

На сучасному етапі економіка України переживає дуже складний період. Тривала світова економічна криза, недосконалість чинного законодавства, збитковість значної частини вітчизняних підприємств, зниження науково-технічного потенціалу країни та низька інвестиційна активність – усе це поставило завдання досягнення суб'єктами господарювання економічної, передусім фінансової, безпеки. Поряд з існуючими проблемами особливою актуальності набула проблема управління фінансовою безпекою. Це обумовлено тим, що без досягнення відповідного ступеня фінансової безпеки підприємств стає неможливим забезпечення відповідного рівня економічного зростання як окремих підприємств, так і економіки країни загалом.

© Голозубова Ю. В., 2012



Різні аспекти фінансової безпеки як основної складової економічної безпеки досліджували такі вітчизняні вчені, як Барановський О. І., Бланк І. А., Геєць В. М., Горячева К. С., Камлик М. І., Шлемко В. Т. та ін. Серед російських дослідників цікавими для нас є праці Папехіна Р. С., Гончаренка Л. П., Олейнікова Е. А.

Підґрунтям для розвитку концепції управління фінансовою безпекою стали дослідження, які проводилися Горячевою К. С., Папехініним Р. С., М. Пархомець та ін. Серед них виділимо Горячеву К. С., яка свої праці присвятила комплексному вивченню питань управління фінансовою безпекою підприємств та розробці наукових підходів до вдосконалення механізму управління фінансовою безпекою підприємств. Але, незважаючи на значну кількість праць, присвячених цим питанням, науковці не розглядають механізм управління фінансовою безпекою комплексно. Тому теоретичні аспекти управління фінансовою безпекою потребують подальших досліджень.

Метою цієї статті є розкриття понять "фінансова безпека" і "механізм управління фінансовою безпекою підприємства" та визначення складових цього механізму.

Аналіз наукової літератури показав, що науковці досі не дійшли згоди щодо найбільш точного та повного формулювання поняття фінансової безпеки підприємства, але не викликає заперечень, що поняття "фінансова безпека" має право на самостійне існування і дослідження як окремої економічної категорії.

На погляд автора, можна виділити такі найбільш повні визначення поняття "фінансова безпека підприємства".

На думку Бланка І. А., фінансова безпека підприємства є кількісно та якісно детермінованим рівнем фінансового стану підприємства, який забезпечує стабільний захист його пріоритетних збалансованих фінансових інтересів від ідентифікованих реальних та потенційних загроз зовнішнього і внутрішнього характеру, параметри якого створюють необхідні передумови фінансової підтримки його стійкого зростання в нинішньому й перспективному періоді [1, с. 24].

Папехін Р. С. розглядає фінансову безпеку як здатність підприємства самостійно розробляти і проводити фінансову стратегію відповідно до мети загальної корпоративної стратегії в умовах невизначеності й конкурентного середовища [2, с. 6].

Горячева К. С. вважає, що фінансова безпека – це такий фінансовий стан підприємства, який характеризується, по-перше, збалансованістю та якістю сукупності фінансових інструментів, технологій і послуг, котрі використовуються підприємством; по-друге, стійкістю до внутрішніх та зовнішніх загроз; по-третє, здатністю фінансової системи підприємства забезпечувати реалізацію власних фінансових інтересів, місії і завдань достатніми обсягами фінансових ресурсів; по-четверте, забезпечувати ефективний і сталий розвиток цієї фінансової системи [3, с. 5].

Отже, фінансова безпека – це одна із складових економічної безпеки підприємства, яка дає змогу забезпечити фінансову стійкість і незалежність підприємства у перспективі при ефективному використанні фінансових ресурсів підприємства, а це, у свою чергу, дає можливість самостійно розробляти і запроваджувати найвигіднішу фінансову стратегію.

Управління фінансово-економічною безпекою передбачає створення механізму адаптації до умов функціонування підприємства, що змінюються, розробку й запровадження контрзаходів, що активно знімають загрози, а також створення механізму узгодження інтересів сторін, який забезпечує досягнення взаємовигідного результату [4, с. 135].

Слід підкреслити, що управління фінансовою безпекою органічно входить у загальну систему управління безпекою підприємства, будучи однією з його функціональних підсистем, що забезпечують реалізацію управлінських рішень переважно у фінансовій сфері. Як і всі функціональні системи фінансового менеджменту, управління фінансовою безпекою підприємства підпорядковано головній меті – максимізації добробуту власників підприємства у поточному періоді та у перспективі. Разом з цим управління фінансовою безпекою підприємства має власну цільову установку – фінансове забезпечення стійкого зростання підприємства у довгостроковому періоді.

Процес управління фінансовою безпекою базується на певному механізмі. Для визначення економічного змісту цього поняття та його структурних елементів необхідно дослідити сутність поняття "механізм".

У Великому економічному словарі за редакцією Азріліяна А. Н. визначено, що "механізм – це внутрішня будова, система функціонування чого-небудь, апарат будь-якого виду діяльності" [5, с. 348]. В економічній енциклопедії за редакцією Мочерного С. В. подано узагальнене визначення категорії "механізму":

- 1) послідовність станів, процесів, які визначають які-небудь дії, явища;
- 2) система, будова, що визначає порядок якого-небудь виду діяльності;
- 3) внутрішня будова (система ланцюгів) машини, приладу, апарату, яка приводить їх у дію.

Дороніна М. С. зазначає, що "механізм як складна система має вхід (зовнішній поштовх до дії) та вихід (корисний результат). ... Завдання проектувальника полягає у тому, щоб підібрати такі елементи й побудувати їх взаємодію таким чином, аби досягти на "виході" необхідних значень усіх істотних параметрів із мінімальними витратами енергії" [6, с. 129].

Іншими словами, механізм управління становить сукупність важелів, способів і методів впливу суб'єкта управління на об'єкт для прийняття ним бажаної для суб'єкта позиції.

Проаналізувавши тлумачення поняття "механізм управління фінансовою безпекою", наведеного в економічній літературі, слід зазначити, що найчастіше науковці його розглядають через склад його елементів. Наприклад, Андрєєва Т. Є. вважає, що механізм управління фінансовою безпекою – це набір засобів, а також система організації їх використання і контролю, які дозволяють досягти найвищого рівня економічної безпеки підприємства [7, с. 223].



Горячева К. С. під механізмом управління фінансовою безпекою розуміє єдність процесу управління і системи управління [3, с. 6].

Механізм управління фінансовою безпекою підприємства включає в себе такі елементи: сукупність фінансових інтересів підприємства, організаційну структуру та управлінський персонал, техніку і технологію управління, функції, принципи і методи управління, фінансові інструменти, критерії оцінки (рівня фінансової безпеки підприємств (ФБП) та ефективності управління фінансовою безпекою підприємств) (рисунок).

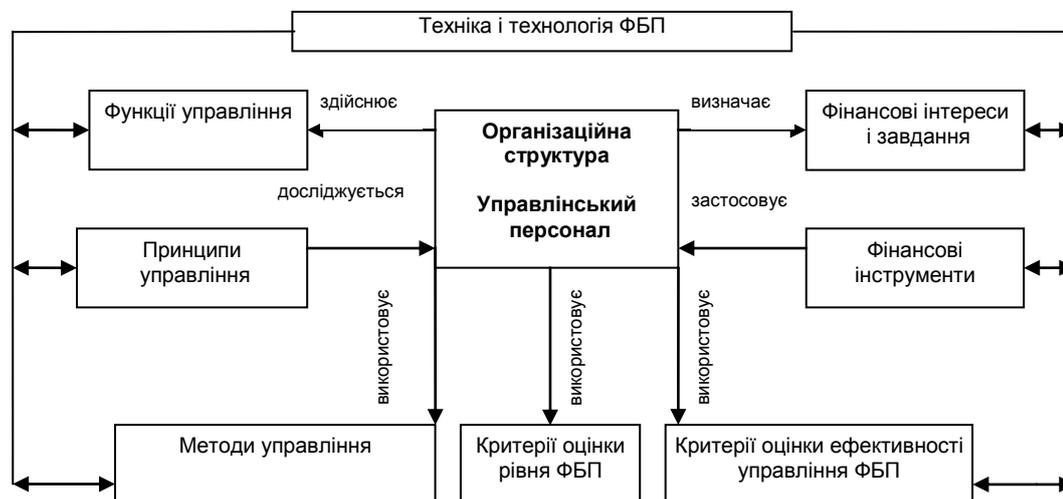


Рис. Механізм управління фінансовою безпекою підприємства [8, с. 266]

Головним фінансовим інтересом ФБП в умовах ринкової трансформації економіки виступає зростання ринкової вартості підприємства. Крім того, до основних інтересів можна віднести максимізацію прибутку, забезпечення інвестиціями, основним та оборотним капіталом, оптимізацію відрахувань до бюджету тощо.

Основними функціями фінансової безпеки є: планування, організація і регулювання, стимулювання, контроль у складі обліку, аналізу та аудиту. Усі функції пов'язані між собою в єдиний процес.

До принципів управління ФБП відносять: застосування програмно-цільового управління; забезпечення збалансованості фінансових інтересів підприємства, окремих його підрозділів і персоналу; взаємну матеріальну відповідальність персоналу і керівництва за стан фінансової безпеки підприємства; необхідність постійного моніторингу реальних і потенційних загроз; відповідність заходів щодо забезпечення фінансової безпеки економічній стратегії розвитку підприємства; координацію реалізації заходів щодо забезпечення фінансової безпеки на підприємстві; інтегрованість підсистеми управління фінансовою безпекою підприємства із загальною системою фінансового менеджменту; необхідність удосконалення в разі потреби системи фінансової безпеки підприємства та інші.

Методами, які використовуються в управлінні ФБП, є метод техніко-економічних розрахунків, економіко-статистичний метод, балансовий, метод експертних оцінок, метод дисконтування вартості, нарощування вартості, метод амортизації активів та інші методи.

До фінансових інструментів можна включити: платіжні, кредитні, депозитні інструменти, інструменти страхування тощо.

Як методи оцінки рівня ФБП можна використовувати SWOT- або PEST-аналіз, метод розробки сценаріїв розвитку подій, метод якісної оцінки впливу загроз на рівень ФБП, індикаторний метод, ресурсно-функціональний, метод ранжування, програмно-цільовий метод та ін.

У статті проаналізовано механізм управління фінансовою безпекою на основі дефініції "фінансова безпека", котру запропоновано визначити як такий фінансовий стан та подальшу стратегію розвитку підприємства, за яких зменшуються ризики фінансових втрат.

Управління фінансовою безпекою є однією з функціональних підсистем підприємства, що забезпечують реалізацію управлінських рішень переважно у фінансовій сфері. Процес управління фінансовою безпекою підприємства базується на певному механізмі, компонентами якого є сукупність фінансових інтересів підприємства, організаційна структура й управлінський персонал, техніка і технологія управління, функції, принципи і методи управління, фінансові інструменти, критерії оцінки.

Наук. керівн. Зайцева І. С.

Література: 1. Бланк И. А. Управление финансовой безопасностью предприятия / Бланк И. А. – 2-е изд. – К. : Эльга, 2009. – 784 с. 2. Папехин Р. С. Индикаторы финансовой безопасности предприятий / Р. С. Папехин. – Волгоград : Волгоградское научное издательство, 2007. – 16 с. 3. Горячева К. С. Механізм управління фі-

нансовою безпекою підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01 / К. С. Горячева. – К. : НАУ, 2006. – 17 с. 4. Куркин Н. В. Управление экономической безопасностью развития предприятия / Н. В. Куркин. – Днепропетровск : Изд-во АРТ-ПРЕСС, 2006. – 452 с. 5. Большой экономический словарь / под. ред. Азрилияна А. Н. – М. : Институт новой экономики, 2011. – 1472 с. 6. Дороніна М. С. Управління економічними та соціальними процесами підприємства : монографія / Дороніна М. С. – Х. : Вид. ХДЕУ, 2002. – 432 с. 7. Андреева Т. С. Аналіз економічної безпеки діяльності підприємства як економічної категорії / Т. С. Андреева, Т. Е. Петровська, І. Г. Грицькова // Коммунальное хозяйство городов : научно-технический сборник. – 2009. – № 87. – С. 219–224. 8. Кузменко Т. Б. Фінансова безпека підприємства : навчальний посібник / Т. Б. Кузменко, О. В. Грачов, О. Ю Литовченко. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2010. – 300 с.

УДК 336.14(477)

Погорелова С. В.

Студент 4 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

БЮДЖЕТНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Анотація. Розглянуто поняття бюджетної політики держави. Визначено функції бюджетної політики, стан та перспективи розвитку.

Аннотация. Рассмотрено понятие бюджетной политики государства. Определены функции бюджетной политики, состояние и перспективы развития.

Annotation. The concepts of state budget policy have been examined. Functions of budget policy, conditions and development prospects have been determined.

Ключові слова: бюджетна система, бюджетна політика, бюджетна стратегія.

Актуальність теми полягає у дослідженні теоретичних засад й суперечностей реалізації бюджетної політики держави в контексті еволюції системи ринкових відносин та демократизації суспільства.

Мета статті полягає у визначенні функцій бюджетної політики держави, перспектив розвитку бюджетної політики України.

Історично розвиток суспільства побудований на суперечності й одночасній єдності інтересів держави (влади) і громадян. Один із великих мислителів епохи Відродження Ніколо Макіавеллі (1469 – 1527) обґрунтував сутність категорії "державна", яка, на його думку, створена для спільних благ. У своїй праці "Правитель" (1513) він обґрунтовує сутність політики як зміцнення влади правителя. Такий підхід залишається концептуально незмінним і сьогодні, в умовах постійної демократизації системи державної влади [1, с. 136]. Будь-який уряд, прийшовши до влади, намагається, використовуючи існуюче законодавство, адміністративний ресурс, посилити вплив влади на суспільство через відповідну політику. При цьому політика – це пошук компромісу між інтересами влади й суспільства. Саме на це спрямовані формування й розвиток системи та інститутів державної влади, соціально-економічна, фінансова й бюджетна політика.

Через суперечності ринкової економіки кінця XIX – початку XX століття довелося по-новому розглянути роль державних фінансів, бюджету й особливо фінансової політики держави. Відомий італійський економіст і соціолог, керівник Лозаннської школи В. Парето (1848 – 1923) увів у економічну науку принцип оптимальності, згідно з яким максимізація суспільного добробуту досягається за умови, що прагнення до поліпшення добробуту однієї групи людей не повинне водночас призводити до погіршення добробуту інших [2, с. 155]. Закон Парето дав змогу змінити концептуальний підхід до державних фінансів як механізму обміну благами між державою і громадянами та змусив переглянути роль фінансової (бюджетної) політики держави, щоб вона враховувала інтереси не тільки влади (держави), а й усіх громадян. На думку представників Лозаннської школи, суперечності в суспільстві загострюються, що призводить до посилення кризових явищ, коли фінансова система працює в інтересах вузького кола осіб, які мають доступ до розподілу й використання фінансових ресурсів держави. Саме внаслідок соціально-економічних і системних суперечностей розвитку держави склались організаційно-правові й економічні передумови формування та розвитку бюджетної системи. Вона стає тим механізмом, з допомогою якого держава в ринковій економіці реалізує свої функції, поєднуючи інтереси держави, окремих територій і різних соціальних груп. Зростання значення й ролі бюджетної системи як складової економіки та фінансової системи держави зумовило виокремлення у фінансовій політиці бюджетної політики з її цілями й механізмом ре-



лізації. Необхідність забезпечення послідовності фінансування пріоритетів соціально-економічного розвитку держави визначила правові засади й економічні передумови формування та реалізації бюджетної політики у країні. При цьому її ефективність визначається тим, наскільки вона поєднує інтереси суб'єктів бюджетної системи та наскільки контролює цільовий характер руху бюджетних коштів. Саме цільовий рух бюджетних коштів забезпечує реалізацію цілей соціально-економічного розвитку й функцій держави.

Аналізуючи еволюцію бюджетного процесу й бюджетної політики в сучасних умовах, потрібно дослідити теоретичні підходи Кейнса Дж. М. щодо державного регулювання ринкової економіки. Саме він став ідеологом використання державних фінансів як інструмента регулювання в умовах ринку [1, с. 162]. Кейнс і його послідовники легалізували та обґрунтували використання бюджетного дефіциту як фінансового інструмента, що стимулює сукупний попит, а відповідно забезпечує прискорення економічного зростання. Так, на думку Кейнса, в умовах спаду держава повинна скорочувати податкове навантаження на економіку та допускати бюджетний дефіцит, стимулюючи зростання сукупного попиту.

Окреме місце в розробці сучасної фінансової й бюджетної політики посідає теорія суспільного вибору лауреата Нобелівської премії 1986 року Дж. Б'юкенена, згідно з якою державні фінанси – це кошти, які за суспільною згодою стягуються державою з юридичних і фізичних осіб та використовуються для реалізації суспільних потреб і функцій держави [3, с. 134]. Зміст та ідея суспільного вибору полягають у тому, що громадяни, обираючи владу, роблять свій вибір щодо фінансової та бюджетної політики. При цьому гасла можуть бути одні, а результати політики – протилежні.

Кожна країна намагається обрати таку бюджетну політику, яка забезпечила б стабільні темпи економічного зростання, необхідні обсяги доходів до бюджету та відповідні позиції національних виробників на світовому й національному ринках. Бюджетну політику слід розглядати з позиції як соціально-політичного, так і макроекономічного ефекту. Саме такий підхід визначає й дає змогу побачити основні суперечності бюджетної політики, а отже, дати об'єктивну оцінку механізму функціонування бюджетної системи у країні. Соціально-політичний ефект бюджетної політики проявляється у пріоритетності реалізації економічних інтересів окремих соціальних груп населення, а також тих політичних партій, які узагальнюють інтереси цих груп та перебувають при владі або йдуть до неї. Перебуваючи при владі, будь-який уряд є заручником такої ситуації, а тому бюджетна політика певною мірою завжди суперечитиме об'єктивним умовам макроекономічної ситуації у країні. Важливою умовою ефективності бюджетної політики є її законодавче й організаційно-правове забезпечення. У бюджетному процесі, а отже, й у бюджетній політиці повинен реалізовуватися пріоритет економічної доцільності, тобто макроекономічного ефекту над соціально-політичним ефектом. Саме реальні позитивні зміни в економіці є базовою умовою для задоволення соціальних потреб суспільства, що, у свою чергу, забезпечує політичні дивіденди уряду. В іншій ситуації в разі негативних результатів діяльності уряду суспільство через відповідні законодавчі механізми повинне мати демократичний спосіб зміни влади.

В Україні термін, а відповідно й сутність бюджетної політики, законодавчо визначаються статтею 10 Господарського кодексу України, згідно з якою бюджетна політика – це політика, спрямована на оптимізацію та раціоналізацію формування доходів і використання державних фінансових ресурсів, підвищення ефективності державних інвестицій у народне господарство, узгодження загальнодержавних і місцевих інтересів у сфері міжбюджетних відносин, регулювання державного боргу та забезпечення соціальної справедливості при перерозподілі національного доходу [4, с. 144]. Стаття 33 Бюджетного кодексу України визначає Основні напрями бюджетної політики на наступний бюджетний період. У ній розписується порядок формування бюджетної політики, її затвердження, цілі і складові, що визначають бюджетний процес загалом [5, с. 189]. Загальною метою бюджетної політики є поєднання економічних інтересів усіх суб'єктів системи фінансових відносин. При цьому реалізація бюджетної політики має поєднувати досягнення тактичних і стратегічних цілей. Тактичні цілі бюджетної політики пов'язані з реалізацією щорічних бюджетів та конкретизуються у збалансованості доходів і видатків бюджету, їх взаємозв'язку з динамікою макроекономічних показників, що в кінцевому підсумку забезпечує реалізацію закону про держбюджет на поточний період.

Сьогодні очевидно, що реалізація бюджетної політики передбачає обґрунтування не лише тактичних, а й стратегічних цілей, в іншому разі політика має ситуативний, популістський та, як наслідок, суперечливий і неефективний характер. Конкретизація цілей, визначення пріоритетів дають змогу акумулювати адміністративний і фінансовий потенціал держави для їх виконання. Важливо підкреслити, що бюджетна стратегія реалізується через стратегічні цілі бюджетної політики. Механізм реалізації останньої становить комплекс заходів адміністративно-правового й економічного характеру, спрямованих на реалізацію стратегічних і тактичних цілей, який врешті-решт забезпечує реалізацію бюджетної стратегії. Конкретним проявом реалізації бюджетної стратегії є науково обґрунтована динаміка показників бюджету в довгостроковому періоді, що дає змогу прогнозувати й досягти визначеної на період 5 – 7 років динаміки показників щорічних бюджетів, а відповідно й забезпечити стабільність бюджетного супроводження пріоритетів соціально-економічного розвитку країни. Бюджетна політика, як будь-яка державна, включає адміністративно-правові й економічні інструменти механізму реалізації і впливу на ефективність перерозподілу й використання фінансових ресурсів держави [6, с. 78]. При цьому слід зауважити, що бюджетна політика реалізується через законодавчий процес, а тому виділяти суто адміністративно-правові чи економічні інструменти в її механізмі ми не маємо підстав. До того ж кожен із цих інструментів має не лише законодавче, інституційне й адміністративне забезпечення та супровід, а й економічні наслідки, тобто опосередковано впливає на економічну поведінку суб'єктів бюджетних відносин.

До адміністративно-правових інструментів зараховують ті законодавчо визначені норми, які регламентують перерозподіл грошових доходів громадян і суб'єктів підприємницької діяльності, а



також фінансування видатків через бюджетний механізм. Здебільшого ці норми в більшості країн стандартизовані на довгостроковий період чинною законодавчою базою та якщо й підлягають корекції, то тільки після певної процедури суспільного обговорення й узгодження. Адміністративно-правові інструменти пов'язані з реалізацією суспільно-політичної складової бюджетної політики, вони менш динамічні, а їх завдання полягає передусім у забезпеченні стабільності й узгодженості взаємовідносин держави й окремих соціальних груп населення.

Виділення й обґрунтування економічних інструментів механізму бюджетної політики базується на ефективності використання самого бюджетного механізму стосовно тих змін, які пов'язані з динамікою макроекономічної ситуації, тобто застосування тих чи інших економічних інструментів зумовлюється циклічністю економічного розвитку, кон'юктурою ринку, а отже, адаптацією бюджетної політики держави до тенденцій і закономірностей його розвитку. Цей підхід дає змогу виділити такі основні економічні інструменти бюджетної політики:

- 1) оптимізація структури доходів бюджету;
- 2) оптимізація структури видатків бюджету;
- 3) зміна політики міжбюджетних відносин;
- 4) дефіцит бюджету й державний кредит.

Даний інструментарій згідно з чинним законодавством може щорічно застосовуватися при формуванні й реалізації бюджетного процесу, адаптуючи бюджетну політику до реальної економічної ситуації у країні [7, с. 89]. Таким чином, бюджетну політику можна використовувати як ефективний механізм впливу на макроекономічні процеси загалом, тобто реалізація економічних інструментів бюджетної політики повинна забезпечувати макроекономічний ефект, а з позицій бюджетної стратегії – довгострокову динаміку стабільності соціально-економічного розвитку. Суперечність бюджетної політики, бюджету як фінансового інституту державної влади полягає в тому, що через бюджетний механізм здійснюється перерозподіл ВВП, доходів громадян, а всякий перерозподіл породжує суперечності між економічними інтересами окремих соціальних груп і територій. У цій ситуації повністю задоволених ніколи не буде, але завжди є частково незадоволені. Наявність такої ситуації в умовах сучасної демократії використовують політичні партії, які сегментують соціальні групи, шукаючи їх підтримки для отримання влади.

Головним висновком статті є те, що на сьогоднішній день для покращення економіки України основним завданням уряду є: стимулювання інвестиційної активності підприємців і населення, створення сприятливих умов для зародження нового бізнесу й активізації грошових доходів через фінансово-кредитний ринок. У цей період особливо важливо об'єднати цілі бюджетної, фінансової і грошово-кредитної політики з ідеологією і пріоритетами соціально-економічної політики держави, дівість цього підходу, а відповідно, й ефективність бюджетної політики залежатиме від виконання таких умов:

- 1) централізація й відповідальність влади, що дає змогу виключити політичний популізм як чинник прийняття й реалізації, можливо, непопулярних, але необхідних заходів щодо економії всіх бюджетних витрат, їх реструктуризації з позицій досягнення макроекономічного ефекту;
- 2) законодавче закріплення програми виходу із кризи та отримання урядом від суспільства, політичних партій, опозиції лага довіри на період подолання кризових явищ;
- 3) прийняття до реалізації науково обґрунтованої, з реальними довгостроковими загальнодержавними проектами, стратегії соціально-економічного розвитку країни та бюджетної стратегії;
- 4) оптимізація структури доходів і видатків державного бюджету, обсягів дефіциту державного бюджету й державного кредиту з позицій реалізації наслідків економічної кризи та водночас цільових проектів і пріоритетів бюджетної стратегії;
- 5) розроблення механізму системи дієвого фінансового контролю та персональної відповідальності за цільовий характер і ефективність використання бюджетних коштів.

Ефективність соціально-економічної, бюджетної політики в Україні в умовах загострення політичних суперечностей у першу чергу залежить від політичної волі керівництва країни, усвідомлення пріоритетності загальнодержавних, загальнонаціональних інтересів і створення ефективного механізму їх реалізації через існуючі інститути фінансової системи, наявності відповідного правового поля й відповідальності кожного урядовця насамперед перед громадянами України. Такий підхід повинен бути визначальним у процесі подолання суперечностей у реалізації бюджетної політики держави.

Наук. керівн. Українська Л. О.

Література: 1. Про основні напрями бюджетної політики на 2011 рік : Постанова Верховної Ради України від 04.06.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zaron.rada.gov.ua>. 2. Ярошенко Ф. О. Реформування податкової системи України в контексті прийняття Податкового кодексу / Ярошенко Ф. О. // Фінанси України. – 2010. – № 7. – С. 3–21. 3. Піхоцький В. Ф. Ефективність бюджетної політики як інструмент соціально-економічного розвитку України / Піхоцький В. Ф. // Фінанси України. – 2010. – № 3. – С. 30–37. 4. Господарський кодекс України : Закон України від 16.01.2003 р. № 1798-ХІІ // ВВР. – 2003. – № 18 – 22. – С. 144. 5. Бюджетний кодекс України : Закон України від 21.06.2001 р. № 2542-ІІІ // ВВР. – 2001. – № 37 – 38. – С. 189. 6. Филюк Г. М. Вплив бюджетно-податкової політики на трансформацію ринкових структур в Україні / Филюк Г. М. // Фінанси України. – 2009. – № 5. – С. 56–65. 7. Геєць В. Бюджетна політика в Україні: проблеми і перспективи / Геєць В. // Дзеркало тижня. – 2004. – № 5(480). 8. Панченко В. І. Податкова політика як засіб впливу на фінансово-економічні процеси в Україні / Панченко В. І. // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 9(63). – С. 94–100. 9. Василік О. Д. Державні фінанси України : підручник / Василік О. Д., Павлюк К. В. – К. : НІОС, 2002. – 608 с. 10. Стратегія економічного та соціального розвитку України на 2004 – 2015 роки "Шляхом європейської інтеграції" / авт. колектив : А. С. Гальчинський, В. М. Геєць та ін. – К. : ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.

Студент 4 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

РОЛЬ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В ЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Анотація. Проведено аналіз ролі інтелектуальної власності в економічній діяльності, зокрема розглянуто характеристики результатів інтелектуальної діяльності як об'єкта економічних відносин.

Анотация. Проведен анализ роли интеллектуальной собственности в экономической деятельности, в частности рассмотрены характеристики результатов интеллектуальной деятельности как объекта экономических отношений.

Annotation. The analysis of intellectual property in the economic activity has been done, the characteristics of intellectual property as an object of economic relations have been considered.

Ключові слова: інтелектуальна власність, об'єкти інтелектуальної власності, результати інтелектуальної діяльності, інтелектуальний капітал.

Актуальність політекономічного дослідження ролі інтелектуальної власності в економічній діяльності зумовлена тим, що питання теорії інтелектуальної власності традиційно розглядалися переважно з точки зору права, юридичних аспектів. У зв'язку з цим для економічної теорії саме поняття "інтелектуальна власність" є відносно новим, його економічна природа поки не отримала досить повного теоретичного обґрунтування. І тому ступінь розробленості дослідження інтелектуальної власності з точки зору економічного аспекту є досить невисоким. Не применшуючи важливості правових аспектів інтелектуальної власності, необхідно визнати, що будь-які правові конструкції стосовно економічних явищ (яким, безумовно, є інтелектуальна власність як специфічний економічний ресурс) повинні будуватися на міцному фундаменті економічного обґрунтування сутності таких явищ, інакше ці правові конструкції стають хиткими і недовговічними.

Перспективи розвитку відносин інтелектуальної власності, у тому числі відносин з приводу комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності, багато в чому залежать від ролі їх об'єкта – результатів інтелектуальної діяльності – у виробничому процесі. Питання про роль об'єктів інтелектуальної власності (тобто про те, яким чином і наскільки ефективно об'єкти інтелектуальної власності використовуються у виробництві) є основоположним для прийняття рішення про розробку або придбання об'єктів інтелектуальної власності. Отже, місце і роль об'єктів інтелектуальної власності у виробництві лежить в основі його корисності як економічного ресурсу та істотно впливає на визначення його вартості.

Результати інтелектуальної діяльності як економічний ресурс є невід'ємною частиною сучасного виробництва і можуть по праву вважатися одним з його найважливіших факторів. Незважаючи на це, у даний час в економічній теорії немає чіткого визначення їх місця в загальноприйнятій класифікації виробничих факторів.

Метою статті є аналіз ролі інтелектуальної власності в економічній діяльності.

Поставлена мета обумовила необхідність розв'язання таких завдань: визначення сутнісних характеристик результатів інтелектуальної діяльності як об'єкта економічних відносин, виявлення ролі результатів інтелектуальної діяльності і об'єктів інтелектуальної власності у виробничому процесі та їх місця в ряді основних факторів виробництва.

Феномен інтелектуальної власності знайшов відображення у працях сучасних вітчизняних та зарубіжних вчених: А. Абея, А. Бояр, Г. Бромберга, А. Козірьова, Ю. Кононова, Б. Леонтьєва, А. Ніколаєва, М. Паладія, А. Саннікова, А. Чухно, Т. Щедріної та ін.

Складність виділення результатів інтелектуальної діяльності в окрему виробничу категорію пов'язана з їх основною специфікою: нематеріальною природою, що визначає подвійність їх економічної сутності. З одного боку, ці результати – продукт розумової діяльності людини – тісно пов'язані з людським фактором (яскравий приклад – "ноу-хау"). З іншого боку, будучи вже відокремленими від самого розумового процесу, результати інтелектуальної праці фіксуються на матеріальних носіях, тобто відбувається перетворення живого розумової праці в нематеріальне економічне благо, яке завдяки об'єктивній формі подання може використовуватися іншими людьми так само успішно, як і матеріальні речі. При цьому дане благо має довгостроковий характер: може використовуватися у виробництві протягом тривалого періоду часу, беручи участь не в одному виробничому циклі, переносячи поступово свою вартість на вартість виробленої продукції (у вигляді амортиза-

ційних відрахувань). Більш того, використання результатів інтелектуальної діяльності забезпечує також і приріст вартості, що характеризує результати інтелектуальної діяльності, як продуктивний фактор виробництва, який здійснює свій внесок у процес створення додаткового доходу поряд з іншими факторами виробництва [1, с. 54].

Таким чином, результати інтелектуальної діяльності набувають "капітальну" форму. Ця характеристика дозволяє виділяти результати інтелектуальної діяльності поряд з основними засобами як складову частину капіталу – первинного виробничого ресурсу. Як і основні засоби, результати інтелектуальної діяльності є засобом виробництва, способом впливу людини на предмети праці в процесі виробництва. Ототожнення результатів інтелектуальної діяльності з основним капіталом знаходить відображення і в сучасних українських правилах бухгалтерського обліку, відповідно до яких результати інтелектуальної діяльності у формі об'єктів інтелектуальної власності як нематеріальних активів відносяться до необоротних активів, тобто до основного капіталу, підприємства поряд з основними засобами.

Однак повністю об'єднувати матеріальну і нематеріальну складові основного капіталу не зовсім коректно з огляду на те, що основні засоби беруть участь у виробничому процесі у вигляді предметів матеріального світу, а результати інтелектуальної праці – у вигляді нематеріального (інтелектуального) ресурсу. Крім того, результати інтелектуальної праці, хоча і володіють властивостями капіталу, є посередником, фактором, відображає певний спосіб взаємодії праці і капіталу (в частині основних засобів).

Отже, можна зробити висновок, що результати інтелектуальної діяльності є невід'ємною частиною виробництва і мають ознаки як особистого (людського), так і речового (капітального) фактора виробництва. І хоча ознаки останнього фактора переважають, щоб підкреслити нематеріальний характер результатів інтелектуальної діяльності і не ототожнювати їх з матеріальними засобами праці, результати інтелектуальної діяльності доцільно розглядати як самостійний фактор відтворення, що має нематеріальну природу і властивості капіталу.

На користь цього висновку свідчить також аналіз комбінації факторів виробництва, що враховуються при побудові сучасних моделей економічного зростання. Як уже зазначалося, в економічній теорії результати інтелектуальної діяльності, як і інтелектуальний капітал, практично не розглядалися. Однак у багатьох економічних теоріях, які досліджують виробництво і його закономірності, приділялося чимало уваги проблемам науково-технічного прогресу (НТП). Його зв'язок з розглянутою проблемою очевидна: НТП – це процес реалізації результатів інтелектуальної діяльності, які, у свою чергу, є ресурсом НТП, а інтелектуальний капітал – його елементом у теоретичних побудовах. Тому економічні закономірності, які виявляються у ставленні НТП, значною мірою відносяться і до інтелектуального капіталу.

Роль інтелектуального капіталу (інтелектуальної власності або результатів інтелектуальної діяльності) у сучасній економіці можна проілюструвати і кількісними показниками. Так, про роль нематеріального чинника виробництва свідчать отримані емпіричним шляхом результати дослідження ролі різних факторів економічного зростання, проведеного американським економістом Едвардом Денісоном [2, с. 115] (таблиця).

Таблиця

Вплив різних факторів на економічне зростання

Фактор економічного зростання	Вага, %
1. Збільшення трудовитрат (чисельність зайнятих, середня кількість відпрацьованих годин)	32
2. Підвищення продуктивності праці	68
1) технологічний прогрес	28
2) витрати капіталу	19
3) освіта та професійна підготовка	14
4) економія, обумовлена масштабами виробництва	9
5) поліпшення розподілу ресурсів	8
6) законодавчо-інституційні чинники	-9

У сучасних умовах процес освоєння наукомістких технологій також зустрічає певні труднощі, про що свідчить зменшення питомої ваги підприємств, що здійснюють розробку і використання нововведень: у 1992 р. – 16,3 %, в 1996 – 1998 рр. – близько 4 – 5 %. Використання нової техніки, у тому числі об'єктів інтелектуальної власності, у період проведення економічних реформ скоротилося майже в 20 разів [3, с. 214].

На мікрорівні, тобто на рівні функціонування окремих підприємств, роль даного чинника проявляється у частці інтелектуальної власності в загальному обсязі основних коштів підприємства, необхідних для здійснення його діяльності. За існуючими оцінками західних експертів, близько 35 % вартості конкурентоспроможного бізнесу складають нематеріальні активи, переважна частина яких припадає на інтелектуальну власність. Ці дані можна використовувати як орієнтир або перспе-



ктиви посилення ролі інтелектуальної власності у господарській діяльності українських підприємств у міру розвитку ринкових відносин і наближення до західних стандартів ведення бізнесу [4, с. 6].

Таким чином, слід зауважити, що результати інтелектуальної діяльності, як і об'єкти інтелектуальної власності, є невід'ємною частиною виробництва і мають ознаки як особистого (людського), так і речового (капітального) фактора виробництва, займаючи між ними проміжне становище, тобто повинні розглядатися як самостійний виробничий фактор. Через особливості нематеріальної природи і капітального характеру для позначення результатів інтелектуальної діяльності як фактора виробництва доцільно використовувати поняття "інтелектуальний капітал". Суттєвою характеристикою результатів інтелектуальної діяльності як фактора виробництва є їх здатність приносити дохід, тобто генерувати певну частку доходу в загальній сумі доходу від реалізації продукції, виробленої з використанням даних результатів інтелектуальної діяльності. Ця якість, будучи показником корисності об'єктів інтелектуальної власності, його здатності задовольняти потребу підприємця у продуктивному (виробляє дохід) факторі виробництва, є також одним із основних ознак об'єктів інтелектуальної власності, що дозволяють їм виступати в ролі товару.

Наук. керівн. Українська Л. О.

Література: 1. Бояр А. О. Інтелектуальна власність / А. О. Бояр. – Луцьк : РВВ "Вежа" Волинського нац. ун-ту ім. Лесі Українки, 2007. – 164 с. 2. Кураков А. П. Економіка: інноваційні підходи / Кураков А. П., Краснов А. В. – М. : Геліос, 2009. – 342 с. 3. Полохал В. І. Інтелектуальна власність у формуванні інноваційної економіки України: проблеми законодавчого забезпечення та державного регулювання / В. І. Полохал. – К. : Парламентське видавництво, 2010. – 384 с. 4. Федулова Л. І. Інтелектуальна власність в національній інноваційній системі : науково-аналітична доповідь / Л. І. Федулова, Г. О. Антошук, В. К. Хаустов. – К., 2010. – 216 с. 5. Бажал Ю. І. Економічна теорія технологічних змін / Ю. І. Бажал. – К. : Заповіт, 2007. – 238 с. 6. Бутнік-Сіверський О. Інтелектуальний капітал : теоретичний аспект / О. Бутнік-Сіверський // Інтелектуальний капітал. – 2008. – № 1. – С. 16–27. 7. Стрижак О. О. Інтелектуальний капітал як категорія постіндустріального суспільства: основні підходи до визначення суті та змісту / О. О. Стрижак // Проблеми науки. – 2004. – № 3. – С. 28–35. 8. Стрижак О. О. Організація формування об'єктів інтелектуальної власності / Стрижак О. О. // Економіка розвитку. – 2006. – № 1(37). – С. 28–33. 9. Шовкалюк В. Стимулювання інноваційної активності в науці та промисловості / В. Шовкалюк // Інтелектуальна власність. – 2009. – № 5. – С. 4–7.

Гарнат Д. С.

УДК [338.23:336.74](477)

Студент 1 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ЦІЛІ Й ІНСТРУМЕНТИ ГРОШОВОЇ ПОЛІТИКИ ТА АНАЛІЗ ЇЇ ЗАСТОСУВАННЯ В УКРАЇНІ

Анотація. Розглянуто цілі та інструменти грошової політики та проаналізовано ефективність її застосування в Україні.

Анотация. Рассмотрены цели и инструменты денежной политики, а также проанализирована эффективность её применения в Украине.

Annotation. The goals and instruments of the monetary policy have been studied, the efficiency of its use in Ukraine has been analysed.

Ключові слова: грошова політика, цілі грошової політики, інструменти грошової політики, трансмісійний механізм.

Це питання є надзвичайно актуальним, оскільки Україна все ще належить до країн з перехідною економікою, а отже, переходить від командно-адміністративної економіки до ринкової. Процес такого перетворення передбачає вдосконалення не тільки грошово-кредитної системи, а відповідно і грошової політики як системи правил та заходів для її регулювання та розвитку. Тому питання грошово-кредитних відносин має багато спірних та невирішених питань, особливо тих, які стосуються змісту монетарної політики та складності застосування непрямих інструментів, що й привертає увагу дослідників до цієї теми.

© Гарнат Д. С., 2012



Саме тому питання цілей та інструментів є найцікавішим, оскільки саме вони є основними важелями, за допомогою яких здійснюється регулювання та стимулювання багатьох макроекономічних показників за умов перехідної економіки.

У цьому дослідженні було розглянуто публікації О. Щербакової, Храпкіної В. В., Крутяшкіної В. В., Рябіної Л. М., В. Сенчагова, Д. Глисецького, В. Бурлачкова, Відяпіної В. І., Журавльової Г. П.

Метою роботи є вивчення грошової політики, механізмів та засобів її здійснення, основних цілей та інструментів, аналіз їх ефективності та вивчення цього питання в економіці України.

Щоб розглянути основне питання, перш за все необхідно визначити, що таке грошова політика.

Отже, "грошова" або "монетарна політика" – це сукупність державних заходів та стратегія розвитку на довгий термін (20 – 25 років), які регулюють грошово-кредитну систему і визначають принципи її функціонування, показники обігу грошей та кредиту, ринку позичкових капіталів, почерговість безготівкових розрахунків з метою регулювання господарчої кон'юнктури і досягнення ряду економічних цілей, а саме: зміцнення грошової одиниці, цінова стабільність, структурна перебудова економіки, стабілізація темпів економічного зростання [1, с. 519], тобто її головною метою є досягнення макроекономічної рівноваги, а головним завданням – управління пропозицією грошей. Особливістю грошової політики є те, що вона законодавчо закріплена, а головним регулятором у цій системі є центральний банк.

Управління пропозицією грошей здійснюється за допомогою трансмісійного механізму грошово-кредитної політики, який становить систему зв'язків, що забезпечують передання сигналу від центрального банку до суб'єктів господарювання, його дія забезпечується за допомогою методів (вплив на грошову базу, грошові агрегати, банківські резерви, процентні ставки), каналів (грошовий, кредитний, валютний та процентний) та інструментів (рефінансування та інтервенції для підтримки валютного курсу) передання сигналу [2, с. 49].

Цілі грошової політики входять до трансмісійного механізму та мають таку класифікацію: проміжні, операційні, стратегічні.

Операційні цілі – це цілі, які використовуються як попередні щодо проміжних, їх суть полягає у створенні сприятливих умов для досягнення проміжних цілей, завдяки чому їх включають до трансмісійного механізму і розглядають як цільові орієнтири. Наприклад, ними можуть бути визначені грошова база запозичена і незапозичена та процентна ставка, але облікову ставку не використовують як операційну мету [3, с. 209].

Проміжні цілі – це цілі, які є проміжною ланкою на шляху до досягнення стратегічних цілей, які неможливі без досягнення проміжних цілей, наприклад до них можна віднести грошові агрегати, валютний курс, інфляція. Особливістю проміжних цілей є те, що вони постійно змінюються.

Стратегічні цілі – це цілі, на досягнення яких спрямована грошова політика. Стратегічною метою можуть бути визначені такі показники, як цінова стабільність, зміцнення грошової одиниці, зростання рівня зайнятості, стабілізація темпів економічного зростання, структурна перебудова економіки та помірні довгострокові ставки.

Варто зазначити, що проміжні та операційні цілі майже не відрізняються, оскільки центральні банки деяких країн відносять до операційних цілей такі ж самі цілі, які визначаються проміжними у інших країнах [2, с. 49–50].

Також необхідно сказати, що операційні та проміжні цілі часто використовуються як цільові орієнтири, завдяки чому вони виконують функцію своєрідних індикаторів, тобто показників, які можуть допомогти у визначенні ефективності того чи іншого впливу. Для аналізу ефективності необхідно порівняти цільові орієнтири з їх реальними показниками [4, с. 45].

Тепер розглянемо такий елемент, як інструменти грошової політики. Інструменти можна визначити як засіб, за допомогою якого здійснюється грошова політика. До інструментів монетарної політики відносять:

Операції на відкритому ринку цінних паперів – один із головних інструментів регулювання грошової пропозиції. Під час продажу та купівлі цінних паперів центральний банк намагається вплинути на ліквідність комерційних банків, і завдяки цьому здійснюється управління їх кредитною емісією.

Зміна центральним банком норми резервних зобов'язань – головний засіб впливу на обсяги резервних зобов'язань. Його суть полягає у стимулюванні кредитної активності через зміну величини резервних зобов'язань банків (збільшення резервних зобов'язань знижує активність кредитування, а відповідно зниження призводить до підвищення активності).

Дисконтна або відсоткова політика – суть цього інструмента полягає у зміні облікового відсотка, який враховується банками при створенні систем відсоткових ставок. Завдяки цьому центральний банк регулює величину відсоткових ставок комерційних банків, що сприяє розширенню або обмеженню грошової маси [1, с. 520–521].

Останнім, але не менш важливим елементом грошової політики, є канал трансмісійного механізму. Канал трансмісійного механізму – це своєрідний зв'язок між двома показниками, який застосовується у рамках механізму як шлях для передачі інформації. Основними трансмісійними каналами є: канал багатства, монетаристський канал, канал банківського капіталу, канал валютного курсу.

Канал багатства – це шлях передачі інформації, який діє внаслідок зв'язку процентної ставки і ціни на цінні папери.

Монетаристський канал – це шлях передачі інформації, що виникає внаслідок зміни структури портфелів банків, від якої залежить ціна активів.

Канал банківського капіталу – шлях передачі інформації, який виникає внаслідок залежності структури банківського капіталу і здатності банків реагувати на ті чи інші дії центрального банку.



Канал валютного курсу – шлях передачі інформації, який проявляється залежно від динаміки валютного курсу, від динаміки процентної ставки та грошових агрегатів.

Передання інформації будь-яким каналом відбувається приблизно за однаковий проміжок часу, хоча результати можуть виявитися з певним лагом (зворотним ефектом), тому з-поміж усіх каналів не можна виявити більш або менш ефективний. Головною особливістю використання цієї складової трансмісійного механізму є те, що не можна вгадати, до якого ефекту призведе використання конкретного каналу в іншому каналі [2, с. 50–52].

Отже, суть процесу регулювання полягає у намаганні центрального банку змінити окремі монетарні фактори і завдяки зміні цих факторів вплинути на процес інвестування, споживчого попиту, ціноутворення, а цей вплив, у свою чергу, має вплинути на інші макроекономічні показники [1, с. 520].

Головними проблемами, з якими можна зіткнутися, використовуючи засоби грошової політики, – це лаги та якість інформації, на основі якої приймаються рішення про дії центрального банку, а також неможливість попередньої оцінки ефективності того чи іншого режиму грошово-кредитної політики, оскільки його результати проявляються лише за деякий час. Також важливим є те, що ефективність грошової політики значною мірою залежить від внутрішніх економічних умов, рівня розвитку товарних та фінансових ринків, структури національної економіки. Це означає, що результати використання одного і того самого режиму може бути інакшим у країнах з різним рівнем розвитку економіки.

Тому нашим головним завданням є вивчення ситуації в Україні та пошук шляхів щодо вирішення проблем у цій галузі [4, с. 43].

Програма проведення грошової політики у нашій державі законодавчо визначена законом "Про Національний банк України". Роль головного регулятора у грошово-кредитній системі виконує Національний банк України, проте у даний момент варто сказати, що Національний банк України тісно координує свої дії з Кабінетом Міністрів України, хоча зазвичай центральний банк самостійно виконує функцію регулювання.

Стратегічною метою сучасного монетарного режиму є забезпечення цінової стабільності, проміжною метою якого визначена інфляційна мета, тобто усі інші (операційні) цілі підпорядковуються саме їй. Варто зазначити, що дані положення були визначені Національним банком ще у 2009 році. Попередником режиму цінової стабільності (режим стратегічною ціллю якого є досягнення цінової стабільності) був режим інфляційного таргетування (режим, стратегічною метою якого є утримання певних показників інфляції), слід зазначити, що даний режим був досить поширений у багатьох країнах на передодні кризових явищ у світовій економіці. Причиною цього переходу найімовірніше за все стало те, що прояви кризових явищ у країнах, які застосовували цей режим та належали до групи країн з аналогічним рівнем розвитку, були більш відчутними, а протиріччя, які виникали між певними положеннями режиму інфляційного таргетування й умовами української економіки, значною мірою послаблювали його ефективність.

Режим інфляційного таргетування передбачає майже повну лібералізацію цін, тому монетарний чинник починає відігравати ключову роль у формуванні цінової динаміки, незважаючи на це, у нашій державі водночас продовжують впливати і немонетарні чинники. Це зумовлено тим, що значна частина цін і тарифів, які належать до сложивацького кошику, не лібералізована, що, у свою чергу, вплинуло на зменшення автономності Нацбанку та підвищило ризики втратити контроль над інфляцією.

Політика відсоткової ставки мало ефективна у наших умовах, оскільки потребує значного розвитку фінансового ринку, що значно обмежує можливості його використання в Україні.

Доцільність використання повністю гнучкого курсу обміну, що було досить проблематично.

Але вже у 2010 році центральному банку довелося дещо змінити алгоритм досягнення стратегічної мети. По-перше, це було зумовлено тим, що досягнення цінової стабільності можливе лише за стабільної фінансової системи, що в період фінансової кризи не спостерігалось. По-друге, у період кризи було необхідно підтримувати платоспроможність банків, для цього слід підвищити ліквідність банків, що зазвичай веде значну грошову емісію, а це за своєю природою суперечить інфляційній меті [5, с. 4–5]. Тому така ситуація примусила Національний банк будувати свою політику з урахуванням необхідності забезпечення стійкості фінансової системи.

Так, для забезпечення фінансової стабільності у 2010 році використовувалися три основні інструменти: дисконтна політика, зміна норми резервних зобов'язань та операції на ринку цінних паперів [6, с. 3–6]. Розглянемо вплив кожного з вищеперерахованих інструментів на фінансову систему на конкретних прикладах.

Розпочнемо з операцій на відкритому ринку цінних паперів. Національний банк України у 2010 році почав активно продавати облігації внутрішньої державної позики та муніципальні цінні папери.

Цікаво, що завдяки таким діям Національного банку облігацій внутрішньої державної позики протягом перших трьох кварталів 2010 року було розміщено на суму 57 948,16 млн грн, з яких 35 115,16 млн грн надійшло до бюджету, у результаті первинного розміщення даних облігацій до бюджету надійшло 16 442,69 млн грн. Для погашення простроченої заборгованості з податку на додану вартість було випущено облігацій на суму 6 390 млн грн, також були випущені облігації для збільшення формування статутного капіталу на суму 6 390 млн грн. Варто зазначити, що перевагами цього інструмента є його гнучкість, оперативність, автономність центрального банку при їх використанні, можливість швидкої зміни напрямку його дії, але значними недоліками є поверхневість та короткостроковість його дії.

Наступним інструментом є дисконтна політика. У рамках цього інструмента протягом перших трьох кварталів 2010 року виконувалися такі дії: Національний банк України тричі знижував

облікову ставку, яка відповідним чином впливала на систему ставок, оскільки, як уже було зазначено, залежно від неї будується система усіх інших ставок. У серпні 2010 року вона була встановлена на рівні 7,75 %. Ці дії були спрямовані на утримання вартості грошей на позитивному рівні щодо інфляції з метою стимулювання повернення вкладів у банківську систему.

Останнім інструментом є зміна норми резервних зобов'язань. У 2010 році розмір резервних зобов'язань було встановлено на мінімально можливому рівні, завдяки цьому підвищилась активність кредитування та ліквідність комерційних банків [7, с. 18–19].

Однак після стабілізації фінансової системи у 2011 році знов піднялося питання про перехід від застосування режиму інфляційного таргетування до застосування режиму цінової стабільності [5, с. 3–4].

Перевагою режиму цінової стабільності є те, що він сприяє підвищенню рівня економічної активності і рівня життя населення, хоча недоліком його використання, звичайно, може бути досить високий рівень безробіття та помірні темпи зростання економіки. Поряд з цим треба сказати, що застосовувати цей режим потрібно лише у періоди стабільного розвитку, коли економіка не зазнає внутрішніх та зовнішніх потрясінь [4, с. 43].

Рябініна Л. Н., яка у своїй статті "Чи є в Україні грошово-кредитна політика" висловлює думку про те, що Україна взагалі не має грошової політики, як стратегії подальшого розвитку країни, а має лише грошово-кредитне регулювання, тобто систему тактичних дій, спрямованих Національним банком на досягнення стратегічних цілей, які трактуються як грошова політика [3, с. 212–213].

Але, незважаючи на це, слід розглянути ситуацію трохи під іншим кутом. Грошової політики не існує у загальноприйнятому вигляді, тобто не всі правила її формування дотримано у необхідній формі та як макроекономічний інструмент вона застосовується досить неефективно. Наприклад, у цьому можна пересвідчитися, порівнявши деякі загальноприйняті правила та реальний стан речей в Україні.

По-перше, у даний момент Національний банк України досить тісно співпрацює з Кабінетом Міністрів України, хоча зазвичай центральні банки намагаються зберігати високий рівень автономності або принаймні мінімізувати залежність своєї діяльності [5, с. 3–4].

По-друге, в Україні немає довгострокового плану системи заходів на 20 – 25 років. Національний банк України регламентує свою діяльність тільки на один рік уперед у документі "Засади грошово-кредитної політики на наступний рік", робить її досить невизначеною, а отже, непослідовною, а інколи і зовсім недієвою [3, с. 207–212].

Ще однією із загальних ознак дієвої та ефективною політики є наявність системи середньострокових цілей. Не можна погодитися з твердженням Рябініної Л. Н. про те, що в Україні відсутня така система. На погляд автора, в Україні існує така програма – це Програма економічних реформ на 2011 – 2014 роки "Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава", у цьому документі вказані середньострокові цілі та орієнтири.

Також важливою рисою є оприлюднення розвиненої та дієвої монетарної політики, оприлюднення центральним банком деяких проміжних і кінцевих цілей. Переважно публікується прогнозований обсяг національного доходу на 5 – 10 років, прогноз стабільності щодо купівельної спроможності грошей, яку планується досягти за деякий час. Також прийнято публікувати такі показники, як реальний ВВП, обсяги інвестицій та роздрібного товарообігу. Зазвичай більшість центральних банків так і роблять, на відміну від Національного банку України, який відноситься до застосування такого прийому досить стримано, хоча експліцитні цілі (відомі широкому загалу) є дієвими чинниками економічного зростання.

Отже, на основі наведених чинників, притаманних монетарній політиці у загальноприйнятому вигляді, не можна сказати, що в Україні не існує грошово-кредитної політики у класичному вигляді, проте існує деяка малоефективна форма монетарного регулювання, яку після проведення певних реформ можна буде перетворити на класичний варіант.

Для вирішення проблеми перетворення та підвищення ефективності, на думку автора, необхідно виконати такі дії: створити план довгострокової системи заходів на 20 – 25 років як стратегію подальшого розвитку країни, удосконалити систему середньострокових заходів та розробити її на довгостроковий термін – 10 – 15 років, а також підвищити автономність НБУ.

Для підвищення ефективності застосування грошової політики треба використовувати експліцитні цілі та, як варіант, зробити більш інформативним, зрозумілим, чітким та відомим для широкого загалу документ "Основні засади грошової політики на наступний рік", досягти стабільності та стійкості грошової одиниці, оскільки тільки за дотримання цієї умови можливе ефективне застосування трансмісійного механізму, здійснити заходи, які б стимулювали розвиток фондового ринку, оскільки незначний рівень його розвитку обмежує можливості та ефективність застосування інструментів грошової політики, що значно знижує можливості застосування таких інструментів, як відсоткова політика та операції на відкритому ринку цінних паперів [7, с. 17–19].

На думку автора, саме система таких заходів довершить належне оформлення грошової політики як макроекономічного інструмента у загальноприйнятому розумінні та забезпечить її ефективне функціонування, сприятиме досягненню комплексу загальноекономічних цілей, необхідних для України.

Отже, розглянувши дане питання, можна дійти висновку, що грошова політика є важливим елементом загальнодержавної економічної політики України, на сьогодні діє монетарна політика з режимом цінової стабільності. Її головною особливістю є те, що вона закріплена законодавством, законом України "Про Національний банк України". Її головною функцією є здійснення впливу на макро-



економічні показники шляхом використання цілей та інструментів, але в Україні їх застосування обмежене розвитком фінансової системи та присутності значної кількості немонетарних факторів.

Головною проблемою є відсутність довгострокової стратегії діяльності Національного банку України, його невизначеність у багатьох питаннях та велика кількість помилок при здійсненні грошово-кредитного регулювання, що негативно впливає на її ефективність.

Проте не слід забувати, що все ще грошова політика України більше схожа на просте грошово-кредитне регулювання, а це не дає нам права казати, що в Україні є повноцінна монетарна політика.

Наук. керівн. Зайцева І. С.

Література: 1. Видяпина В. И. Экономическая теория (политэкономия) : учебник / В. И. Видяпина, Г. П. Журавлева. – 4-е изд. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 640 с. 2. Бурлачков В. Теоретичні основи грошово-кредитної політики та світова фінансова криза / Бурлачков В. // Економіка України. – 2009. – № 2. – С. 49–59. 3. Рябініна Л. М. Чи є в Україні грошово-кредитна політика? // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 11. – С. 205–213. 4. Сенчагов В. Цілі й інструменти грошово-кредитної політики в умовах зростання структурних дисбалансів економіки та посилення дестабілізуючого впливу зовнішніх факторів / Сенчагов В. // Економіка України. – 2009. – № 2. – С. 42–48. 5. Щербакова О. Перспективи грошово-кредитної політики на етапі посткризового відновлення економіки України / Щербакова О. // Вісник НБУ. – 2011. – № 8. – С. 4–8. 6. Основні засади грошово-кредитної політики на 2010 рік // Вісник НБУ. – 2009. – № 10. – С. 3–6. 7. Храпкіна В. В. Основні інструменти грошово-кредитної політики України в сучасних умовах / Храпкіна В. В. // Фінанси, банки, інвестиції : науковий вісник. – 2011. – № 1. – С. 16–20.

Селезньова Є. С.

УДК [331.25+368.914](477)

Студент 1 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

НЕДОСКОНАЛІСТЬ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ. ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ

Анотація. Проаналізовано сучасний стан пенсійної системи України, розглянуто найважливіші проблеми та визначено шляхи їх вирішення.

Аннотация. Проанализировано современное состояние пенсионной системы Украины, рассмотрены важнейшие проблемы и определены пути их решения.

Annotation. The current state of pension system of Ukraine has been analyzed, the most important problems and their solutions have been defined.

Ключові слова: пенсійна система України, Пенсійний фонд України, соціальне страхування.

За даними Міністерства праці і соціальної політики, на сьогодні в Україні налічується близько 15 млн пенсіонерів: 5,3 млн ветеранів війни; близько 7 млн ветеранів праці; 2,3 млн інвалідів; 3,5 млн потерпілих унаслідок аварії на ЧАЕС; майже 2 млн самотніх громадян похилого віку. Щорічно кількість пенсіонерів та інвалідів зростає. Отже, чинна законодавча база з урахуванням чинника природного зростання кількості непрацездатних громадян обумовлює значне навантаження на працююче населення. З урахуванням дітей і пенсіонерів сьогодні один працюючий фактично утримує одного непрацездатного. А тому пенсійна система не відповідає вимогам часу, що свідчить про актуальність потреби її термінового реформування. Нагальність розв'язання зумовлюється цілою низкою проблем, серед яких у першу чергу слід назвати низький рівень пенсій, невідповідність розміру пенсій трудовому внеску громадян протягом працездатного періоду, існування значних переваг та пільг у пенсійному забезпеченні окремих категорій працівників при однаковому рівні відрхувань на пенсійне забезпечення та ін.

Питання соціального страхування, зокрема пенсійного, у своїх працях розглядали такі зарубіжні та вітчизняні науковці, як В. Борейко, Д. Карамішев, В. Кравченко, О. Максимчук, Л. Момотюк, М. Мних, В. Парнюк, В. Плиса, В. Полуянов, В. Райхе, В. Ройко, В. Серебровський, В. Столяров, С. Юрій. Основними об'єктами їх досліджень були сутність пенсійного забезпечення та пенсійного

© Селезньова Є. С., 2012

страхування, їх роль та економічні механізми реалізації, особливості функціонування недержавних пенсійних фондів тощо.

Мета цієї статті – дослідити систему пенсійного страхування в Україні, проаналізувати причини її незадовільного стану, на основі чого запропонувати шляхи розв'язання проблеми реформування пенсійної системи України.

У процесі реформування пенсійного забезпечення в Україні відповідно до пріоритетних напрямів реформування пенсійного забезпечення, визначених Указом Президента України від 13 квітня 1998 р. № 291, та відповідно до статті 2 Закону України "Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування" від 9 липня 2003 р., який набув чинності 1 січня 2004 року, в Україні запроваджується трирівнева система пенсійного забезпечення, яка включає: загальнообов'язкове державне пенсійне страхування і добровільне додаткове пенсійне забезпечення. Основу пенсійної системи в Україні складає система державного пенсійного страхування. Державна пенсійна система охоплює всіх непрацездатних громадян похилого віку, інвалідів, осіб, які втратили годувальника, виплати яким проводяться у формі пенсій, надбавок та підвищенні до пенсій, компенсаційних виплат, додаткових пенсій.

Пенсійна реформа в Україні розпочата у 2004 році, її суть полягає в тому, що відповідальність за пенсійне забезпечення з держави частково перекладається на самого громадянина, а досягається це завдяки впровадженню трирівневої пенсійної системи.

Перший рівень – це солідарна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, у якій усі кошти, що перераховуються підприємствами та застрахованими особами до Пенсійного фонду України, одразу ж виплачуються нинішнім пенсіонерам.

Другий рівень – накопичувальна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування. Передбачається, що вона буде введена в дію у 2012 році. Частина обов'язкових пенсійних відрахувань (до 7 % від заробітної плати працівника) буде спрямована на персональні рахунки громадян. Ці кошти будуть інвестуватися в українську економіку, а інвестиційний дохід збільшуватиме розмір майбутніх пенсійних виплат.

Третій рівень – система недержавного пенсійного забезпечення. У цій системі можуть брати участь добровільно як фізичні особи, так і юридичні особи-роботодавці [1, с. 17].

Основними джерелами наповнення коштами Пенсійного фонду України є:

обов'язкові страхові внески роботодавців;

обов'язкові страхові внески застрахованих осіб;

асигнування з державного бюджету.

Існують й інші джерела надходжень до Пенсійного фонду України, зокрема кошти, що перераховуються фондами соціального страхування на випадок безробіття, у разі нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань, а також добровільні страхові внески осіб, які не підлягають загальнообов'язковому пенсійному страхуванню, тощо. Проте частка таких доходів у бюджеті пенсійного фонду є незначною.

В Україні основні видатки у зв'язку зі сплатою внесків до пенсійного фонду несуть роботодавці (розмір внесків упродовж останніх років коливався в межах 32 – 33,2 % від фонду оплати праці). Значними є й видатки державного бюджету: згідно зі Звітом про виконання бюджету Пенсійного фонду України за 2008 рік, асигнування з державного бюджету України за 2008 рік до Пенсійного фонду України становили 41 423 744,6 тис грн, або майже 27 % усіх доходів пенсійного фонду. Проте такі значні видатки дали змогу забезпечити розмір пенсії в середньому лише на рівні 798,9 грн. Парадокс в тому, що відповідно до прийнятого Закону "Про Державний бюджет України на 2012 рік" прожитковий мінімум складає 1 037 грн. Це вказує на те, що середньостатистичний пенсіонер не може задовольнити свої потреби в повному обсязі.

За професійною і гендерною ознаками пенсійна система залишається соціально несправедливою. Зокрема, низькі пенсії одержують ті, хто працював багато років, але на низьку заробітну плату. В Україні зарплата бюджетників не перевищує 70 % зарплати працівників промисловості. У результаті пенсії колишніх учителів, лікарів, працівників культури зі стажем понад 40 років ледь перевищують мінімальну. Водночас окремі пенсіонери – і не завжди ті, хто має виняткові заслуги перед Україною, – одержують пенсії в кілька тисяч гривень! Пенсійне законодавство регулюють понад 20 законів, які зумовлюють непрозорість і незрозумілість системи, що веде до невдоволення людей [2, с. 6].

Пенсійний фонд України не може обійтися без дотацій з бюджету, тому вартість пенсійної системи надто висока. Нині частка пенсійних витрат (як бюджетних, так і безпосередньо Фонду) у ВВП сягає 18 %. Це є найвищим показником у Європі.

Є проблема й дострокового набуття пенсійних прав. Наприклад, у світі залишилось тільки три країни – Російська Федерація, Білорусь та Україна, – де праця в шкідливих та небезпечних умовах компенсується достроковим виходом на пенсію. У решті країн тривалість такої роботи просто обмежується, аби не завдавати шкоди здоров'ю. В Україні дострокове набуття права на пенсію не відмінняє продовження роботи в тих самих умовах.

Упродовж останніх десяти років середні заробітні плати на державних підприємствах постійно перевищують зарплати на приватному секторі, що є абсолютно нелогічним. Це означає, що кошти до пенсійного фонду надходять не в повному обсязі, і на персональних рахунках цих осіб обліковуються маленькі суми, що призведе потім до низьких пенсій.

Поступово обсяги видатків Пенсійного фонду наближаються до рівня доходів держбюджету. У 2005 році вони становили 73,3 % доходів казни, у 2008 році – 75,6 %, у 2009 році – 84,5 %.



Також збільшити надходження до Пенсійного фонду уряд намагається за рахунок зборів та операцій купівлі-продажу валюти, ювелірних виробів, нерухомості, транспортних засобів, користування послугами мобільного зв'язку. На сучасному етапі Україна максимально задіяла такий механізм підтримки фінансування Пенсійного фонду, як трансферти Пенсійному фонду з Державного бюджету, які від 2003 р. до 2010 р. зросли від 0 до 67,8 млрд грн. На рисунку наведена динаміка трансфертів з держбюджету впродовж 2004 – 2010 рр.

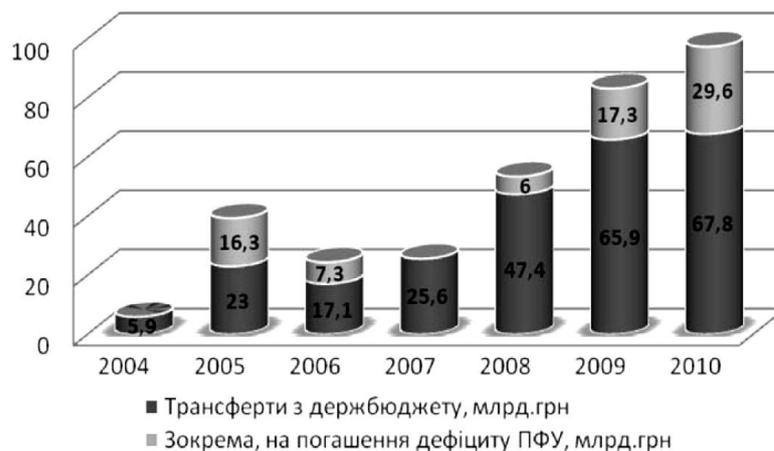


Рис. Динаміка трансфертів з держбюджету впродовж 2004 – 2010 рр.

Величина трансфертів з державного бюджету Пенсійному фонду у 2010 р. становить 67,8 млрд грн, із них так звані планові трансферти – 38,2 млрд грн, кошти на покриття дефіциту Пенсійного фонду – 29,6 млрд грн. Значною також є частка трансфертів у видатках Пенсійного фонду, зокрема у 2009 році майже на 40 % Пенсійний фонд фінансувався з Державного бюджету, що негативно впливає на стан бюджету і на розвиток економіки загалом, оскільки дані кошти могли б спрямовуватися на виконання програм соціально-економічного розвитку країни [3].

Крім того, на сьогодні наша країна має один з найвищих рівнів старіння у Європі, а показники народжуваності – одні з найнижчих. За прогнозами Інституту демографії та соціальних досліджень НАН України, частка осіб віком 60 років і старше й надалі швидко зростатиме й сягне у 2050 році 32 %, співвідношення кількості населення пенсійного й працездатного віку становитиме 72 %. Це зумовлено низьким рівнем якості медичних послуг, низьким рівнем та поганими умовами життя, стресами, що супроводжують зміни в економіці та соціальній сфері. Нині середня тривалість життя в Україні становить 63 роки – для чоловіків і 74 роки – для жінок. Усе це свідчить про перспективу зменшення надходжень ПФУ для забезпечення майбутніх зобов'язань із виплати пенсій [4].

Реформа солідарної системи здійснюється дуже повільно. Накопичувальна система пенсійного забезпечення діє без підтримки держави та за відсутності другого рівня.

Усі ці проблеми потребують нагального вирішення. На думку директора Інституту демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи, академіка НАН України Елли Лібанової, запровадження накопичувальної пенсійної системи може стати каталізатором наступних позитивних тенденцій. Відсутність потреби фінансувати дуже високі пенсії надасть змогу підвищити малі пенсії. Перші пенсії з другого рівня почнуть виплачувати через 30 років після його запровадження, але значно раніше акумульовані кошти інвестуватимуться в економіку, що сприятиме економічному розвитку, створенню нових робочих місць та підвищенню заробітної плати. Також посиляться інтерес та добровільна участь громадян у формуванні власної пенсії.

Зростання співвідношення платників та пенсіонерів ставить українське суспільство перед вибором: чим же пожертвувати? На думку експертів, є кілька варіантів вибору.

Перший – підтримувати коефіцієнт заміщення на рівні 40 % за рахунок підвищення розміру ставок внеску. Це призведе до того, що сумарну ставку внеску на пенсійне страхування доведеться підвищити до 40 % у 2025 році та до 50 % – у 2050 році. Проте збільшення фіскального тягаря на фонд заробітної плати може призвести до тінізації трудових відносин та оплати праці та до зниження реально одержуваної заробітної плати.

Згідно з другим варіантом, треба утримувати бездефіцитність Пенсійного фонду. Ставка внесків при цьому повинна залишатися на сучасному рівні – 35,2 %. Унаслідок цього коефіцієнт заміщення заробітку пенсіями знизиться із сучасних 40 до 35 % у 2025 році, а в 2050 році – до 28 %.

Ще одним варіантом є такий: треба піти шляхом підвищення пенсійного віку. Але важливо чітко визначити – кому, як і на скільки продовжити термін працездатності [2, с. 7].

Отже, на сьогоднішній день пенсійна система України перебуває в надзвичайно складному фінансовому становищі і не забезпечує пенсіонерів необхідним чином. У майбутньому проблема старіння населення може призвести до ще більшого загострення кризи в системі пенсійного забезпечення. Розвиток системи пенсійного забезпечення в Україні повинен базуватися на пошуку і створенні нових форм та методів досягнення позитивних результатів роботи в майбутньому. Пен-

сійна система України має охоплювати елементи не тільки солідарної, але і накопичувальної системи. Тому терміново необхідно запроваджувати функціонування трирівневої пенсійної системи повною мірою. Покриття розривів між доходами і видатками пенсійного фонду необхідно здійснювати за рахунок залучення коштів міжнародних фінансових інституцій.

Наук. керівн. Зайцева І. С.

Література: 1. Проблеми та шляхи вдосконалення пенсійної системи України // Фінанси України. – 2010. – № 6. – С. 15–24. 2. Сучасна пенсійна система України потребує кардинального реформування // Праця і зарплата. – 2011. – № 4. – С. 6–7. 3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.idss.org.ua/>. 4. Інститут демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>.

УДК 339.92(477+470+571)

Дробахин А. В.

Студент 1 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

СОТРУДНИЧЕСТВО УКРАИНЫ И РОССИИ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СФЕРЕ

Аннотация. Рассмотрены проблемы взаимодействия Украины и России в сфере экономических отношений. Предложены варианты решения этих проблем.

Анотація. Розглянуто проблеми взаємодії України та Росії у сфері економічних відносин. Запропоновано варіанти вирішення цих проблем.

Annotation. Problems of cooperation between Ukraine and Russia in economic relations have been analyzed.

Ключевые слова: Проблема, Украина, Россия, экономика, отношения.

Данная тема в настоящее время является актуальной, поскольку отношения Украины с Россией в последние годы являются очень напряженными. Уже давно руководящие органы стран никак не могут договориться, как в политическом, так и в экономическом аспектах. Сейчас на фоне второй волны глобального экономического кризиса на первый план выходят недоговоренности и конфликты в экономической сфере.

И все же тесные российско-украинские экономические отношения остаются реальностью. Это произошло не случайно, потому что корни идут из истории, следовательно, это закономерно. Взаимодополнение и взаимопереплетаемость экономик, многоуровневые кооперационные связи, общность методов хозяйствования производственной базы и научно-технического потенциала – все это и сегодня определяет наличие серьезной стратегической составляющей российско-украинского сотрудничества.

Россия – страна, которую связывают с Украиной не только договора, которых во всех сферах сотрудничества насчитывается 360, а 240 из них действуют на межгосударственном и межправительственном уровнях, сотрудничество или кордоны, а и многовековая история. Россия является важным стратегическим партнером.

Целью данного исследования является анализ отношений Украины и России в экономической сфере, с учетом проблем вступления в ЕЭП и проблемы поставки газа, а также определение направлений их совершенствования и развития.

Этой проблемой занимался целый ряд отечественных ученых, политиков и экономистов, к которым можно отнести: Костенко И. А. (украинский политический деятель, глава Украинской народной партии); Данилишина Б. М. (украинский экономист, профессор, д.э.н., академик НАН Украины); Яценюка А. П. (украинский политик, экономист и юрист, к.э.н.); Кравченко В. А. (к.э.н, доцент кафедры международной экономики ДНУ).



Украинско-российские экономические отношения построены на принципах, изложенных в основном Договоре о дружбе, сотрудничестве и партнерстве между Украиной и Российской Федерацией, подписанном сторонами 31 мая 1997 г. Он стал основополагающим для взаимоотношений двух стран.

Среди важнейших целей двух государств, которые по многим аспектам имеют сходства, определены следующие: завершение экономических реформ и укрепление экономик; повышение уровня жизни народа; интеграция в мировое сообщество на правах влиятельных партнеров [1, с. 366].

Все годы независимости Россия удерживает лидирующее место в числе главных внешнеэкономических партнеров Украины, и из украинского внешнеторгового оборота на нее отводится около 40 %. Сторонами подписано множество межправительственных и межгосударственных договоров и соглашений, а также большое количество двусторонних межведомственных и межрегиональных документов, которые в различной мере направлены на поддержание и развитие дружеских отношений в экономической сфере

Однако несмотря на это, существуют и разногласия в сфере экономического сотрудничества. Неоправданное сокращение объемов внешней торговли, разрыв кооперационных связей, который наносит ущерб функционированию промышленных предприятий, хроническая неуплата украинской стороной долгов за энергоносители и несанкционированный отбор транзитного газа, а также вступление в Таможенный союз выходят на первый план, так как они ведут к негативным влияниям на экономики обеих стран.

На пути более активного развития двустороннего сотрудничества стоит целый ряд нерешенных проблем в торгово-экономических взаимоотношениях, включая то, что украинские экспортеры при поставке товаров в Российскую Федерацию часто сталкиваются со следующими проблемами: искусственными барьерами, которые создаются на пути движения товаров, применениями тарифных и нетарифных ограничений на поставки продукции на российский рынок; существенными затратами средств и времени для получения сертификатов соответствия на украинские товары в России; завышенными тарифами на транспорт. К потерям с обеих сторон приводит несогласованность действий на рынках третьих стран и особенно при экспортировке конкурирующих товаров (зерно, металлопродукция, продукция ВПК и др.); использование методов недобросовестной конкуренции со стороны российских импортеров и товаропроизводителей, направленных на страны далекого зарубежья. Сторонам недостаточно конструктивизма при решении спорных вопросов, возникающих из-за: большого количества заключенных экономических договоров рамочного характера и отсутствия эффективных механизмов их реализации.

Сегодняшнее состояние отношений между Россией и Украиной, как, впрочем, и с другими нашими ближайшими соседями, вызывает опасения не только у международных и специалистов-экономистов, но также и у большинства граждан обеих стран, из которых многие напрямую связаны семейными узами. У всех на слуху проекты относительно визового режима, ограничения свободного общения и другие препятствия, которые включают повышение цен на железнодорожные билеты и введение загранпаспортов.

Одной из главных проблем последних лет является невозможность Украины договориться с Россией, Белоруссией и Казахстаном на счет вступления в Единое экономическое пространство (ЕЭП).

ЕЭП – это объединение государств Таможенного союза – России, Белоруссии, Казахстана. В будущем этот проект вполне может быть расширен до единого экономического пространства с Европейским союзом. ЕЭП начало работу на территории России, Казахстана и Белоруссии в начале 2012 года. В полном объеме соглашения ЕЭП заработают с июля 2012 года.

Весной 2005 года, прокомментировав отношение к России и возможности создания Единого экономического пространства, Президент Украины Виктор Ющенко подчеркнул, что "Украина полностью поддерживает создание зоны свободной торговли с участниками этой организации, но ни в коем случае не допустит девальвации своего таможенного, фискального и бюджетного суверенитетов".

На первом же интеграционном форуме по поводу Единого экономического пространства 7 апреля 2005 года при участии министров экономики четырех стран, участвующих в соглашении, министр экономики Украины Сергей Терехин заявил, что Украина собирается настаивать на пересмотре соглашения по формированию ЕЭП, которое было подписано в 2003 году. Согласно тексту этого соглашения, после постепенной отмены ограничений в торговле, что должно было состояться к 2012 году, планировалось организовать наднациональные органы, которые бы стали проводить скоординированную экономическую политику.

Как сказал Сергей Терехин, Украина будет стоять на том, чтобы уже в кратчайший срок все четыре страны объединились в "зону свободной торговли без ограничений и изъятий", то есть отменили все пошлины и квоты. В случае, если тарифные ограничения не будут отменены до конца 2005 года, Украина может вовсе выйти из ЕЭП. "Украина видит своё участие в ЕЭП лишь в формате создания свободной зоны торговли и условий для движения капитала, рабочей силы и услуг", – заявил Терехин.

В конце лета 2005 года на саммите глав участников Соглашения по созданию ЕЭП Виктор Ющенко заявил, что руководство Украины считает необходимым подписать только 15 документов, регулирующих создание зоны свободной торговли. Другие документы по ЕЭП, в которых говорится о создании таможенного союза и наднационального тарифного органа, Киев не удовлетворяют.

20 декабря 2011 года в Москве, на очередном саммите стран СНГ, Президент Украины Виктор Янукович предложил главе Российской Федерации Дмитрию Медведеву обсудить ратификацию

документа о вступлении Украины к Единому экономическому пространству. "Мы ждем уже много лет, помню, еще с 2000-х годов, когда желали, чтобы было снято большинство барьеров с российской стороны, – отметил Виктор Янукович. – Сегодня я хочу сказать о том, что мы полностью готовы к тому, чтобы ратифицировать документ (о ЕЭП). Просил бы Дмитрия Анатольевича этот вопрос обсудить". В знак одобрения Дмитрий Медведев кивнул на адресованный ему вопрос от украинского коллеги.

В настоящее время ожидаются дальнейшие шаги по интеграции Украины в ЕЭП. На этом недоговоренности между Украиной и Россией не заканчиваются, уже давно газовые поставки в Украину и транзит в Европу являются наиболее острой темой в отношениях двух стран.

Газовые конфликты между Россией и Украиной – серия экономических конфликтов компании "Газпром" с компанией "Нафтогаз", начавшаяся в 2005 году по причине несогласованностей поставок природного газа на Украину, а также транзита газа в Европу.

По этому поводу в книге "Сломанное десятилетие", выпущенной бывшим Президентом Украины Кучмой Л. Д. в 2010 году, выражено мнение, что разрушение в 2004 году договоренностей по газу и разжигание "газовых конфликтов" с Россией было одним из наиболее неудачных политических действий, которые повлекли падение экономики Украины вслед за подъемом 2004 года.

Президент Украины Виктор Ющенко выступил с заявлением, что цена \$230 за 1000 кубометров газа для украинской стороны является неприемлемой. В ответ с 1 января 2006 года Газпром прекратил поставлять природный газ в Украину, продолжив экспортировать газ по украинской территории. После этого прозвучали обвинения в адрес Украины, что якобы она "приступила к несанкционированному отбору газа", предназначенного для европейских потребителей. В украинском Нафтогазе обвинения отвергли.

В 2008 году начатый газовый конфликт продолжился, и 1 января 2009 года для Украины прекратилась подача газа, а с 5 января сократилась подача для европейских потребителей.

7 января Россия полностью прекратила транзит газа через территорию Украины. После того как стороны достигли договоренности о ценах и подписали 19 января в Москве соответствующие контракты, 20 января поставки газа в Украину и транзит в Европу возобновились. Венцом конфликта можно считать устранение посредников и переход России и Украины на предельно прозрачные принципы торговли газом.

Начиная с августа 2009 года газовый конфликт между Украиной и Россией приобрел новый оборот. 10 августа 2009 года Игорь Сечин, вице-премьер Российской Федерации, заявил, что Россия не будет выдавать Украине кредит на закупку российского же газа. В августе представители европейских банков подтвердили, что не исключают возможности выделения кредита Украине в размере 1,7 миллиарда долларов на закупку газа.

Москва в 2010 году предложила Киеву ряд интеграционных проектов. Завершением интеграции должно было стать объединение Нафтогаза и Газпрома на основе их рыночных стоимостей. В обмен на это Москва обещала Киеву изменить ряд условий контракта, который был заключен экс-премьером Юлией Тимошенко в 2009 году, из-за этого контракта Украина платит за газ дороже, чем европейские потребители.

21 апреля 2010 года Дмитрий Медведев и Виктор Янукович в Харькове подписали соглашение относительно стоимости закупок и транзита газа через Украинскую газотранспортную систему, связав понижение ставки на 30 % от текущей с продлением соглашения об аренде в Севастополе Черноморским флотом базы на 25 лет. По состоянию на 26 апреля ожидается ратификация этого соглашения. В Украине оппозиция заявила, что категорически не согласна с Харьковским соглашением и будет добиваться его отмены.

Период стабильности и сближения в отношениях Украины и России, который начался с приходом к власти Виктора Януковича, завершился. Это наглядно показала встреча 11 августа 2011 года Дмитрия Медведева с Президентом Украины в Сочи. Украинский лидер в начале переговоров намекнул на возможность подать в суд на Россию, а Дмитрий Медведев признался, что в отношениях наших стран накопилось достаточно много проблем. И, к сожалению, ни одной из них решить при встрече так и не удалось: Москва и Киев вновь спорят о цене на газ и о возможных перспективах. Осматривая в Сочи олимпийские стройки, Виктор Янукович рассказал журналистам, что Киеву и Москве необходимо "пересмотреть цены на газ, без судебного вмешательства". Таким образом, он дал понять, что если они не достигнут компромисса, то Украина будет судиться.

Несмотря на все усилия обеих сторон, конфликт продолжается и не закончится до тех пор, пока Украина не получит приемлемую, не европейскую цену за тысячу кубометров газа [2].

Негативное влияние глобального финансового кризиса и рецессия мировой экономики не могли не отразиться на состоянии торгово-экономического сотрудничества между странами. Резкое ухудшение конъюнктуры как на внешних, так и на внутренних рынках, падение производства, зафиксированное в обеих странах, девальвация национальных валют и другие факторы привели к значительному, начиная с октября 2008 г. снижению общего внешнеторгового оборота между Украиной и РФ (рис. 1). Так, месячные показатели экспорта украинской продукции в РФ снизились с \$1,6 млрд в сентябре 2008 г., до \$1,2 млрд – в октябре, \$797 млн – в ноябре и \$876 млн – в декабре. По данным Государственной таможенной службы Украины, общий внешнеторговый оборот Украины товарами и услугами с Россией в I квартале 2009 г. снизился, по сравнению с аналогичным периодом 2008 г., на 42,9 % и составил \$5,28 млрд (против \$9,25 млрд в январе – марте 2008 г.). Экспорт украинской продукции в РФ снизился на 54 % и составил почти \$1,6 млрд, а импорт – на 58,2 % и составил около \$2,7 млрд.

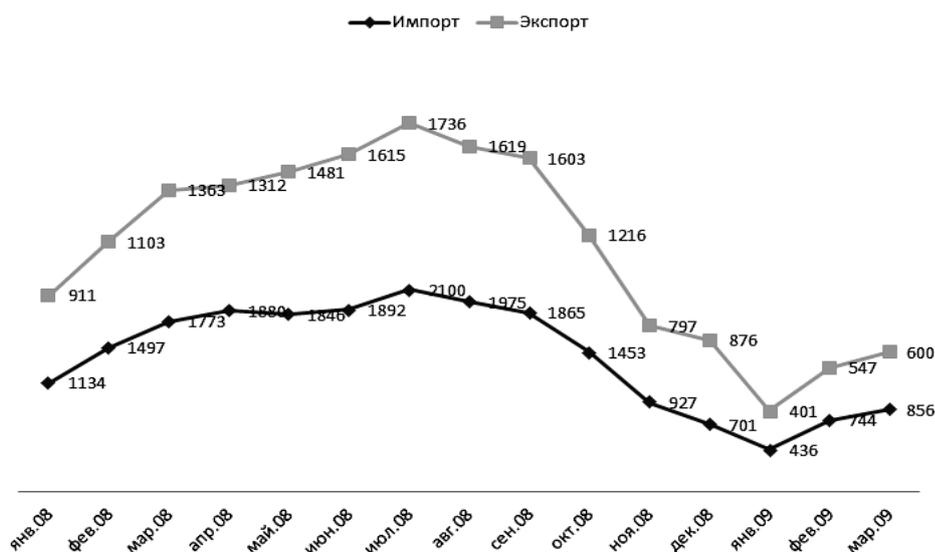


Рис. 1. Динамика внешней торговли товарами Украины с РФ в 2008 г. – I кв. 2009 г., \$ млн

Существенные изменения произошли и в структуре двусторонней торговли. Так, в структуре украинского экспорта значительно возросла доля услуг, которые составили 33,6 %; снизились доли продукции машиностроения (до 21,2 %) и металлургии (до 13,2 %). В то же время в структуре импорта из РФ в Украину доля энергоносителей возросла до 66,5 %; снизились доли продукции машиностроения (до 6,2 %) и металлургии (до 4,5 %).

В последние года, несмотря на множество проблем в отношениях политической сферы, экономическое сотрудничество между Украиной и Россией, кроме обвала в кризисный 2009 год, продолжало развиваться (табл. 1). Так, по данным Госкомстата Украины, общий внешнеторговый оборот Украины товарами и услугами с РФ вырос, по сравнению с предыдущим годом, в 2007 г. на 39,1 %, в 2008 г. – на 8,9 %, в 2010 г. – на 61,2 %, в 2011 г. – на 30,3 %, а в 2009 г. сократился на 35,2 %.

Таблица 1

Оборот товарами и услугами

Год	Оборот в млн \$	Темпы роста	Темпы прироста
2007	36 641,5	139,1 %	39,1 %
2008	39 885,2	108,9 %	8,9 %
2009	25 826,3	64,8 %	-35,2 %
2010	41 632,3	161,2 %	61,2 %
2011	54 231,1	130,3 %	30,3 %

Данные, приведенные в таблице, проиллюстрированы на рис. 2.

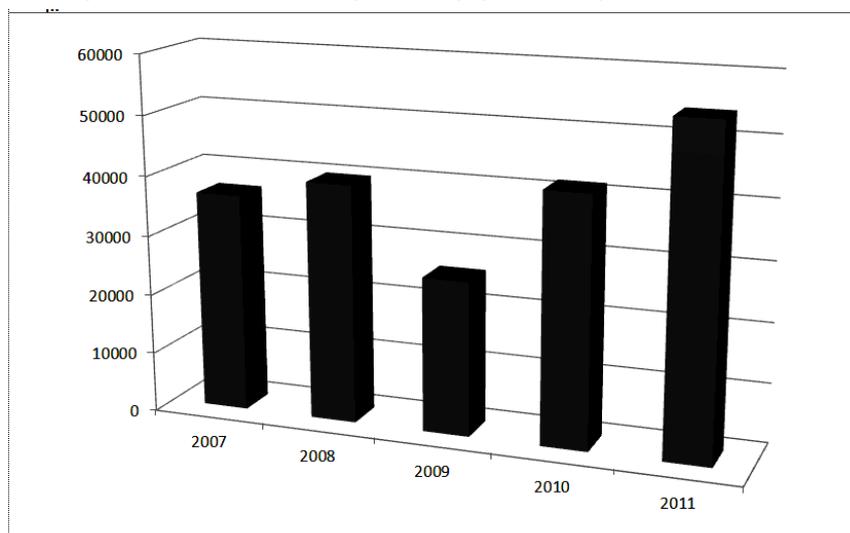


Рис. 2. Общий внешнеторговый оборот товарами и услугами между Украиной и Россией в 2007 – 2011 гг., \$ млн

Стремительное подорожание газа привело к тому, что по итогам 2010 года товарооборот превысил докризисный уровень и достиг \$41,6 млрд, при этом отрицательное сальдо для Украины возросло до \$8,8 млрд.

Таблица 2

Внешняя торговля между Украиной и Россией

Год	Экспорт		Импорт		Сальдо	
	млн дол США	рост	млн дол США	рост	млн дол США	рост
2007	12 669,6	146,4 %	16 838,3	122,1 %	-4 170,3	81,2 %
2008	15 749,1	124,3 %	19 414,1	115,3 %	-3 666,0	87,9 %
2009	8 495,2	53,9 %	13 236,2	68,2 %	-4 741,0	129,3 %
2010	13 428,5	158,1 %	22 198,4	167,7 %	-8 770,1	185,0 %
2011	13 506,5	100,6 %	21 907,3	98,7 %	-8 402,2	95,8 %

Экспорт и импорт товаров из Украины в Россию в период с 2007 по 2011 гг. имел положительную динамику, несмотря на то, что в кризисный год было заметное сокращение (см. табл. 2). В этот же 2009 год кризисного пика, отрицательное сальдо значительно возросло, а в 2010 году, по сравнению с 2007 г., увеличилось вдвое, на что не в последнюю очередь оказало подорожание газа из-за очередного конфликта. Данные таблицы проиллюстрированы на рис. 3.

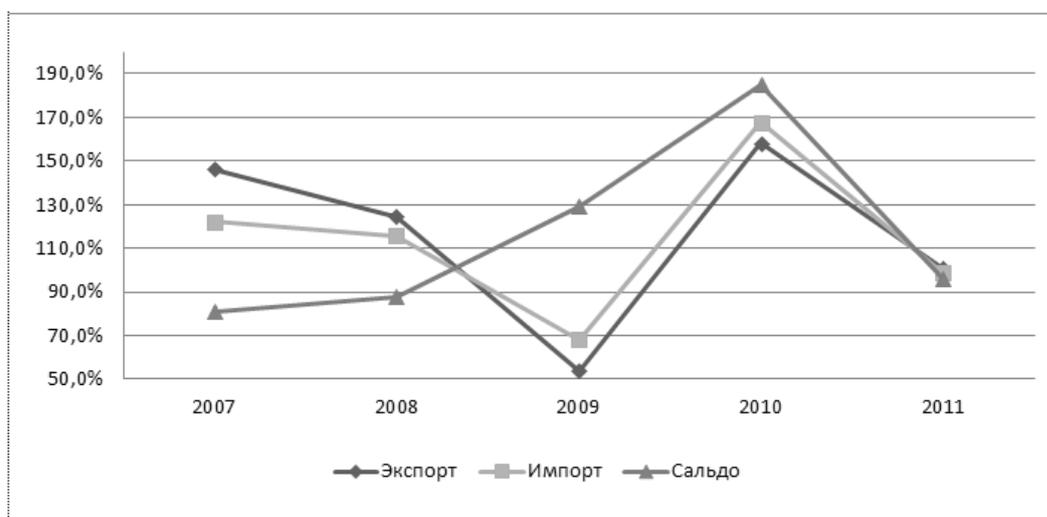


Рис. 3. Внешняя торговля товарами между Россией и Украиной в 2007 – 2011 гг., в процентах

В целом экспорт товаров из Украины за 2010 г. возрос на 58,1 % до \$13,4 млрд, импорт – на 67,7 %, до \$22,1 млрд, отрицательное сальдо – на 85,0 %, до \$8,8 млрд. Начиная с 2011 года прослеживается положительная динамика, отрицательное сальдо начинает уменьшаться ввиду постепенного выхода из кризиса и более теплых украино-российских отношений.

По данным Госслужбы статистики, на протяжении 2011 года объем прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в Украину вырос на 1,9 %, или на \$829,3 млн. Инвестиции из Российской Федерации также возросли с 34,0 до 35,6 млрд, что составило прирост на уровне 5,6 % (табл. 3). Наиболее существенный прирост инвестиций составил 22,4 % в сфере торговли, ремонта автомобилей и бытовых изделий.

Таблица 3

Объем инвестиций из России в Украину

	Объем инвестиций, \$ млн		Рост	Прирост
	01.01.2011	01.01.2012		
Всего	3 403,2	3 594,5	105,6 %	5,6 %
Финансовая деятельность	2 334,3	2 466,4	105,7 %	5,7 %
Промышленность	264,7	268,8	101,5 %	1,5 %
Операции с недвижимостью, аренда	113,5	117,0	103,1 %	3,1 %
Строительство	204,0	218,2	107,0 %	7,0 %
Торговля; ремонт автомобилей, бытовых изделий	149,8	183,3	122,4 %	22,4 %
Транспорт и связь	238,3	245,6	103,1 %	3,1 %
Гостиницы и рестораны	31,0	34,9	112,6 %	12,6 %



Так же значительно возросли инвестиции в гостиничную, ресторанный и строительную сферы на 12,6 и 7,0 % соответственно. Рост во всех сферах инвестирования показывает, что Украина по-прежнему является привлекательной как для российских, так и других иностранных инвесторов, что не могло положительно сказаться на росте экономики. Данные таблицы проиллюстрированы на рис. 4.

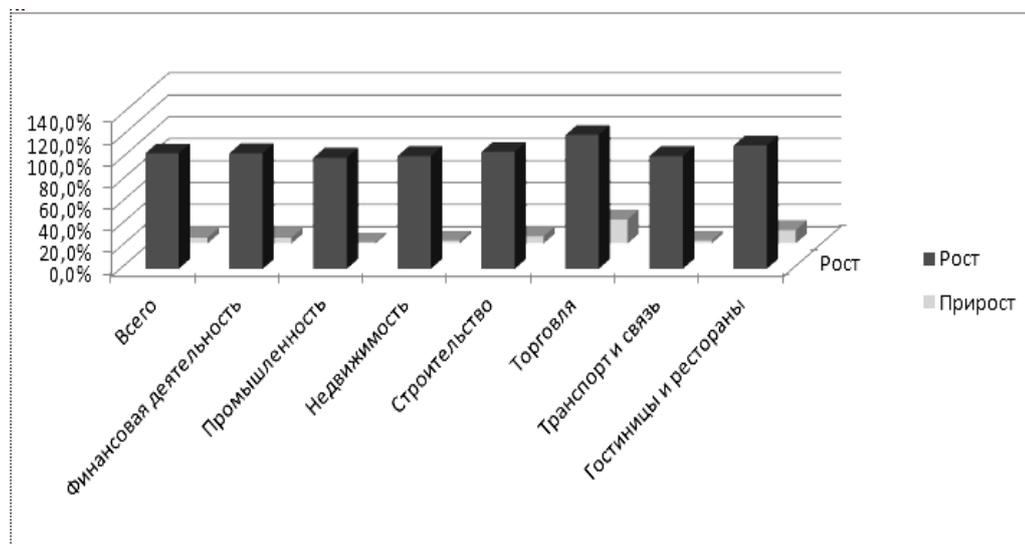


Рис. 4. Объем инвестиций из России в Украину в 2011 – 2012 гг., в процентах

Отношения между Украиной и Российской Федерацией в последнее время складываются не самым лучшим образом, и именно поэтому, по мнению автора, основу совместных мероприятий по выходу из кризиса должны составлять следующие моменты как на макро-, так и на микроуровнях:

1. Устранение всех барьеров, препятствующих взаимным инвестициям.

Прямое и косвенное инвестирование Россией украинских промышленных предприятий, относящихся к сфере совместных интересов, а также в модернизацию транзитных газопроводов. Активное привлечение российских инвестиций в объекты экономики Украины и украинских – в Россию, включая специальные экономические зоны.

2. Организация льготного режима для экспортно-импортных операций между Россией и Украиной, снижение тарифных и нетарифных барьеров, упрощение административных процедур, усовершенствование таможенного регулирования.

3. Усиление производственной кооперации, восстановление в полном объеме интеграционно-производственных процессов на уровне отдельных предприятий путем создания мощных совместных российско-украинских корпораций, основанных на кооперационных и технологических связях. Приоритетное значение имеет создание таких корпораций в ключевых отраслях: судостроении, цветной металлургии, автомобилестроении, сельхозмашиностроении, тяжелом машиностроении, авиационной и ракетно-космической промышленности.

4. Образование совместных консорциумов и совместных предприятий в стратегически важных отраслях экономики (металлургия, энергетика) в целях: развития межрегионального и приграничного сотрудничества, координации деятельности в области взаимного инвестирования, выработки общих позиций для совместного выступления и устранения конкуренции на рынках третьих стран. Увеличившийся объем товарооборота между странами, а также широкие связи в области кооперации производства могут стать предпосылками для создания зоны свободной торговли без ограничений между Россией и Украиной.

Подводя итоги, можно сделать вывод о том, что наиболее перспективными направлениями сотрудничества между Украиной и Россией являются наукоемкие и высокотехнологичные отрасли, такие, как ракетно-космическая и авиастроительная. В Украине существует множество научных и технических разработок, способствующих дальнейшему развитию полноценного сотрудничества с Российской Федерацией в научно-промышленной сфере, а также торговле наукоемкими товарами и интеллектуальной собственностью. Пока же объемы украино-российского сотрудничества и кооперация в научной, а также производственной сферах незначительны и осуществляются в немногих отраслях. Таким образом, и в Украине, и в России должно произойти смещение стратегических акцентов сотрудничества с традиционных индустриальных сфер к сферам новейших наукоемких технологий [3].

Проведя исследования отношений Украины и России в экономической сфере, можно констатировать, что сотрудничество этих двух стран находится на стадии развития и в дальнейшем

дає отличні перспективи розвитку економік; газовий конфлікт близьок до завершення, оскільки, після того як Янукович В. Ф. став президентом, відносини України та Росії значно покращилися, а вступлення в Єдине економічне простір знаходиться на стадії ратифікації.

Научн. рук. Зайцева И. С.

Література: 1. Кравченко В. А. Некоторые аспекты международной торговли Украины и России / Кравченко В. А. // Сборник научных трудов. – 2011. – С. 366–372. 2. Википедия. Газовые конфликты между Россией и Украиной [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ru.wikipedia.org/wiki/>. 3. ДК Саммит. Россия и Украина: перспективы сотрудничества [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://dc-summit.info/razdely/periodika/1004-rossija-i-ukraina-perspektivy-sotrudnichestva.html>. 4. Аналитический доклад Центра. Двустороннее сотрудничество России и Украины в экономической сфере // Национальная безопасность и оборона. – 2009. – № 4. – С. 15–23. 5. Минфин. Объем внешней торговли между Украиной и Россией [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://minfin.com.ua/2011/11/24/499338/>.

УДК 339.727.22:338.1(477)

Воронович К. О.

Студент 1 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

ПРОБЛЕМА ДОЛАРИЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Анотація. Розглянуто проблему доларизації економіки України та причини її виникнення, вплив на економіку та методи запровадження ефективної дедоларизаційної політики.

Аннотация. Рассмотрены проблема долларизации экономики Украины и причины ее возникновения, влияние на экономику и методы введения эффективной дедолларизационной политики.

Annotation. The problem of economy dollarization in Ukraine, the reasons of its emergence and methods of effective dedollarization policy implementation have been considered in the article.

Ключові слова: доларизація, дедоларизація, дедоларизаційна політика, монетарна політика, національна грошова валюта, іноземна валюта.

Однією з проблем, яка заважає стабільному та ефективному розвитку України, є проблема доларизації економіки на території держави. Пік фінансової кризи 2008 – 2009 років спричинив відчутний спад в економіці і посилив процес доларизації в Україні, що на сьогодні перешкоджає запровадженню ефективної монетарної політики з боку НБУ. Дослідження проблем доларизації є актуальним для вітчизняної економіки та вимагає детального аналізу, тому що ситуація, яка виникла в Україні, потребує активізації дедоларизаційної політики, яка полягає у відновленні стійкості монетарної грошово-кредитної системи та стабілізуванні економіки держави. Узагалі, дослідженням проблем доларизації займається значна кількість вчених та економістів, серед яких слід відзначити представника Міністерства фінансів Аргентини П. Гвідотті, на думку якого саме рівень інфляції є основною причиною доларизації. М. Нозакі, В. Козюк, А. Голіно розглядають процес виникнення та розвитку доларизації з різних точок зору, а не тільки з погляду монетарної політики. Багато вітчизняних науковців, такі, як Береславська О. І., Зимовець В. В., Міщенко В. І., Шелудько Н. М., О. Дзюблук, займаються вивченням окремих аспектів щодо проблеми доларизації економіки саме на території України [1, с. 30–31].

Метою статті є аналіз причин виникнення доларизації в Україні, її вплив на економіку держави та шляхи подолання проблеми прогресуючої доларизації економіки в країні.

Сьогодні в Україні присутня неофіційна доларизація, тобто в країні є власна грошова одиниця і заборонено здійснення розрахунків з використанням будь-якої іншої валюти, але іноземна валюта займає важливе місце у структурі наявної грошової маси [2, с. 44].

Ринковий товарообіг в Україні, як і в інших державах світу, базується на використанні власної грошової системи. Але національна валюта не повною мірою виконує свої функції. Таким чином, доларизація економіки України має декілька причин. Операції купівлі-продажу товарів тривалого користування, насамперед нерухомості, здійснюються за допомогою іноземної валюти – долара США. Стабільний курс долара перестав відігравати позитивну роль. Чим довше курс долара залишається незмінним, тим більше населення здійснює купівлю цієї іноземної валюти. А саме відносно стабільний курс долара в умовах посткризового періоду вимагає від населення активного конвертування гривні у валюту. Інший фактор, який вплинув на доларизацію економіки,



був спровокований Податковим кодексом, згідно з яким держава встановила орієнтацію на великий бізнес та витіснила середній і малий бізнес, що призвело до зростання "тіньової економіки" і, як наслідок, зростання готівкової валюти, коли більша частина товарообігу між підприємствами переходить на готівкові розрахунки, де переважає використання іноземної валюти, кількість якої неможливо контролювати на рівні держави. Також причина доларизації полягає у мінливості темпів інфляції, у прискореній лібералізації валютного регулювання, що розширює можливості доступу до ринку позик у іноземній валюті. Доларизація також виникає внаслідок низького рівня розвитку фінансових ринків і цінних паперів, представлених у національній валюті. Більше того, низький рівень довіри до національної валюти спричиняє поглиблення доларизації. Однією з важливих причин доларизації є те, що у передкризовий період іноземна валюта стала основою депозитних вкладів через те, що банками пропонувалися великі депозитні відсотки. А під час кризи 2008 – 2009 років обвал гривні викликав підвищений попит на долар у зв'язку з необхідністю погашення споживчих кредитів [3, с. 101].

Доларизація в Україні набула таких форм: доларизація грошової маси, доларизація депозитів, доларизація кредитів, доларизація, пов'язана з зовнішнім боргом приватного сектору [1, с. 31].

Для того щоб проаналізувати стан доларизації економіки в Україні за останні три роки, необхідно порівняти показники передкризового періоду, піка фінансової кризи та показники років посткризового періоду. На рис. 1 наведені зміни рівня доларизації протягом 2007 – 2011 років [4].

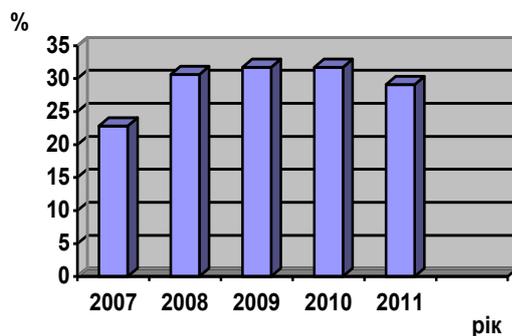


Рис. 1. Рівень доларизації економіки України за 2007 – 2011 роки, %

На рис. 1. можна побачити, що у передкризовий період, а саме у 2007 році, рівень доларизації складав 22,8 %, а з наступом фінансової кризи у 2008 році відбувся різкий стрибок показника до 30,6 %. У посткризовий період спостерігається незмінність показників рівня доларизації відносно 2008 – 2009 років. Але останній 2011 рік зробив позитивний внесок, знизивши показник рівня доларизації до 29,1 %. Це передусім пов'язано зі зниженням депозитних ставок у іноземній валюті. Так, максимальна річна відсоткова ставка за депозитами у доларах США складає лише 10 %, коли у гривнях цей показник складає 22,7 % [4].

На рис. 2 подано зміни рівня доларизації депозитів та кредитів за 2009 – 2011 роки [4].

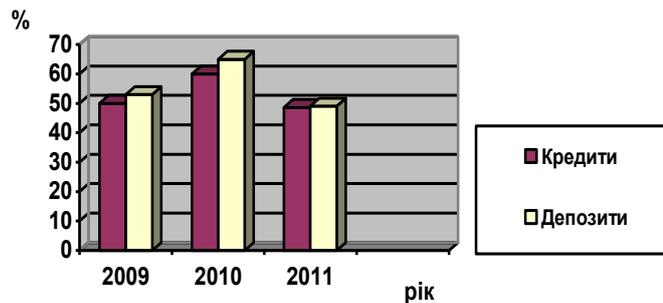


Рис. 2. Рівень доларизації депозитів та кредитів в Україні за 2009 – 2011 роки, %

Якщо у 2009 році показник доларизації депозитів складав 53 % і у 2010 році досягнув 65 %, то 2011 рік відрізнявся спадом відсотка депозитних вкладів в іноземній валюті і склав 49 %, що нижче ніж у 2009 і 2010 роках. Це, безумовно, позитивний показник, тому що зниження рівня депозитів у доларах і збільшення депозитних вкладів у національній валюті є необхідним для дедоларизації та стабілізації гривні в Україні.

Щодо доларизації кредитів, то тут спостерігається схожа ситуація, як і з доларизацією депозитів. Так, у 2009 році рівень доларизації кредитів складав 50 %, у 2010 році відбулося зростання цього показника до 60 %, а у 2011 році рівень доларизації кредитів впав до 48,6 %.

Значний вплив на розвиток доларизації в Україні має можливість запозичень на світових фінансових ринках. Саме збільшення банківських запозичень відносно приватного сектору призвело до значних змін структури зовнішнього боргу України. У 2009 році зовнішній борг складав понад 100 млрд доларів. У посткризовий період, а саме у 2010 – 2011 роках, тенденція щодо збільшення боргу залишилася незмінною. Це перш за все пов'язано з тим, що уряд за рахунок



збільшення запозичень намагався зменшити негативні наслідки для економіки держави, яка опинилася у критичному положенні внаслідок кризи [1, с. 34].

Доларизація значно впливає на стан економіки України. Серед найпоширеніших проблем, з якими стикається наша держава внаслідок цього, є те, що національна валюта стає достатньо чутливою до змін обмінного курсу; із зміною обмінного курсу відбувається вплив на вартість долара; послаблюється дієвість процентної ставки як інструмента регулювання грошової пропозиції; ускладнюється прогнозування наслідків застосування важелів монетарної політики; значною мірою підвищується вразливість банків, приватних та державних підприємств до валютних ризиків. Таким чином, в Україні відбулося зростання зовнішнього боргу приватного сектору, значні темпи інфляції, знецінення національної валюти, підвищення цін на фінансові ресурси для покупців на внутрішньому та зовнішньому ринках. Ці наслідки значною мірою впливають на соціально-економічну ситуацію в Україні.

Для подолання доларизації економіки держави необхідно запровадити ефективну дедоларизаційну політику. Найважливішим у подоланні цієї проблеми є відновлення довіри населення до національної валюти, що досягається шляхом забезпечення стабільності гривні і прогнозованості державної політики. Також важливим для подолання доларизації є сталий економічний розвиток країни, забезпечити який можливо лише в умовах комплексної роботи всіх гілок і політичних сил без публічних протистоянь. Необхідним є ефективне регулювання інфляції, зниження дефіциту бюджету, а також рівня готівкових операцій для підвищення контролю за використанням іноземної валюти. Важливим є збільшення надійності банківської системи та впровадження більш гнучкого обмінного курсу гривня/долар. Депозитні вклади в іноземній валюті треба звести до мінімуму, а в національній – до максимуму шляхом збільшення гарантій щодо гривневих вкладів. Необхідно створити більш вигідні умови для кредитування в гривні, ніж у доларах. Також важливим у боротьбі з доларизацією є ліквідація "тіньової економіки" і повернення значущості середнього та малого бізнесу. Для зниження доларизації уряд розглядає можливість обмеження обсягу валюти, що фізична особа може придбати у банку. Але це, навпаки, призведе до зворотного ефекту, тому що населення швидкими темпами почне купувати іноземну валюту на "чорному ринку" і різко обвалить курс гривні. При проведенні дедоларизаційної політики необхідно також ліквідувати можливість здійснення купівлі-продажу на внутрішньому ринку в іноземній валюті. І головне – треба зменшити рівень зовнішніх запозичень стосовно корпоративного та приватного секторів.

Таким чином, визначивши, у яких формах сьогодні існує доларизація в Україні, проаналізувавши причини її виникнення та вплив на економіку держави, можна зробити висновок, що, незважаючи на те що населення України перебуває у тяжкому стані внаслідок фінансової кризи та глибокого застою в економіці, спостерігаються тенденції щодо підвищення ефективності дедоларизаційної політики відносно уряду і перш за все НБУ. Сьогодні для подолання доларизації економіки найважливішим для НБУ є зведення до мінімуму обсягів іноземної валюти на території держави та відновлення значущості національної грошової валюти і довіри до неї з боку українського населення.

Наук. керівн. Зайцева І. С.

Література: 1. Макроекономічний аналіз рівня та структури доларизації вітчизняної економіки // Вісник НБУ. – 2011. – № 5. – С. 30–34. 2. Доларизація економіки України: статистичні оцінки // Статистика України. – 2008. – № 2. – С. 44–50. 3. Вплив рівня доларизації економіки України на стан валютного ринку // Економічний вісник Донбасу. – 2011. – № 2(24). – С. 100–105. 4. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.

УДК 338.512

Зайка О. С.

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

ШЛЯХИ ЗНИЖЕННЯ ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО ПРОДУКЦІЇ

Анотація. Досліджено джерела економії використання виробничих ресурсів на виготовлення продукції. Запропоновано шляхи зменшення собівартості продукції і розроблено заходи щодо зниження витрат на виробництво.

Аннотация. Исследованы источники экономии использования производственных ресурсов на изготовление продукции. Предложены пути снижения себестоимости продукции и разработаны мероприятия по снижению затрат на производство.

© Зайка О. С., 2012



Annotation. Sources of production resources economizing for manufacturing products have been investigated. The ways of reducing cost prices and the measures to reduce production costs have been proposed.

Ключові слова: витрати, собівартість, виробництво, підприємство, джерела зниження витрат, ресурси.

Основним напрямом діяльності кожної організації є отримання максимального прибутку. Розмір витрат виробництва є однією з умов успіху на ринку, оскільки чим менші витрати виробництва, тим більший прибуток отримує підприємство з урахуванням рівня ринкових цін. Сучасна економічна ситуація не сприяє оптимальному використанню виробничих ресурсів. У результаті зростає їх споживання, що негативно відбивається на рентабельності виробництва, конкурентоспроможності продукції, нестачі власних коштів, загостренні проблем покриття витрат. У зв'язку з цим дослідження шляхів зниження витрат виробництва на вітчизняних підприємствах набуває особливого значення.

Серед наукових праць, присвячених темі зниження витрат, слід зазначити монографії проф. Палія В. Ф., проф. Безруких П. С., Ламикіна І. О., проф. Івашкевича В. Б., проф. Поклада І. І. За останні роки видано монографії Врублевського М. Д., Нападовської Л. В.

У цих наукових роботах представлені шляхи зниження витрат на виробництво продукції. Питання вивчення цієї проблеми і на сьогоднішній день є актуальними в сучасних умовах господарювання виробничих підприємств.

Метою дослідження є виявлення, аналіз та узагальнення шляхів зниження витрат на виробництво продукції.

Зниження собівартості продукції дозволяє підприємству безболісно знижувати ціну на свою продукцію до рівня цін підприємств-конкурентів або навіть нижче.

На рисунку представлені узагальнені шляхи зниження витрат на виробництво продукції.

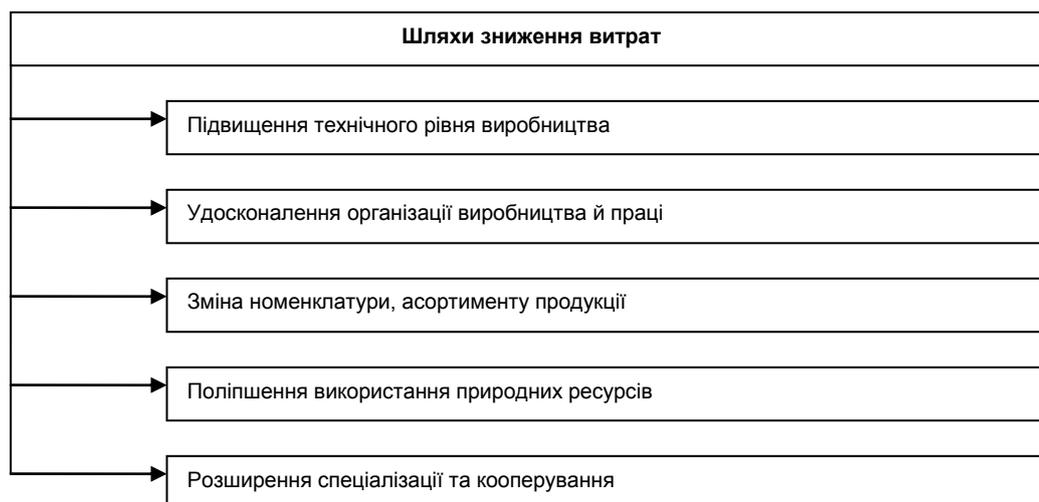


Рис. Шляхи зниження витрат

Таким чином, на рисунку наведені узагальнені шляхи зниження витрат. Загальне зображення допомагає побачити варіанти зниження витрат на виробництво продукції.

Підвищення технічного рівня виробництва є одним з основних шляхів зниження витрат, який включає в себе впровадження нової прогресивної технології, підвищення рівня механізації й автоматизації виробничих процесів, розширення масштабів використання й удосконалення застосовуваної техніки й технології, більш ощадливе використання сировини й матеріалів, зміна конструкції й технічних характеристик виробів, інші фактори, що підвищують технічний рівень виробництва.

При вивченні технічного рівня аналізується вплив на собівартість науково-технічних досягнень і передового досвіду. За кожним заходом розраховується економічний ефект, що виражається у зниженні витрат на виробництво.

Основною умовою зниження витрат сировини й матеріалів на виробництво одиниці продукції є поліпшення конструкції виробів і удосконалення технології виробництва, використання прогресивних видів матеріалів, упровадження технічно обґрунтованих норм витрат матеріальних цінностей [1].

Зниження собівартості може відбутися при створенні автоматизованих систем керування, удосконаленні існуючої техніки та технології. Зменшуються витрати й у результаті комплексного використання сировини, застосування економічних заміників, повного використання відходів у виробництві. Великий резерв приховує в собі й поліпшення продукції, зниження її матеріалоемності й трудомісткості, зменшення габаритних розмірів та ін.

При використанні цих заходів з'являються одноразові або поточні витрати на нове обладнання, нову технологію. Тому необхідно спочатку розрахувати, чи дійсно ці заходи будуть вигідними та допоможуть знизити витрати.

Удосконалення організації виробництва й праці також є важливим шляхом зниження витрат. Зниження собівартості може відбутися у результаті зміни в організації виробництва, формах і методах праці при розвитку спеціалізації виробництва, удосконаленні керування виробництвом і зменшення витрат на нього, поліпшення застосування основних фондів, поліпшення матеріально-технічного постачання, скорочення транспортних витрат, інших факторів, що підвищують рівень організації виробництва [2].

Зниження поточних витрат відбувається у результаті вдосконалення обслуговування основного виробництва (наприклад, розвитку потокового виробництва, підвищення коефіцієнта змінності, упорядкування підсобно-технологічних робіт, поліпшення інструментального господарства, удосконалення та покращення організації контролю за якістю робіт та продукції) [3].

Значне зменшення витрат живої праці може відбутися при збільшенні норм і зон обслуговування, скороченні витрат робочого часу, зниженні кількості робітників, що не виконують норм виробітку.

Додаткова економія виникає при вдосконалюванні структури керування підприємства загалом. Вона виражається в скороченні витрат на керування й в економії заробітної плати й нарахувань на неї у зв'язку з вивільненням управлінського персоналу.

При поліпшенні використання основних фондів зниження собівартості відбувається у результаті підвищення надійності й довговічності обладнання, удосконалювання системи планово-попереджувального ремонту та упровадження індустріальних методів ремонту, утримання й експлуатації основних фондів [4].

Удосконалення матеріально-технічного постачання й використання матеріальних ресурсів знаходить висвітлення у зменшенні норм витрати сировини й матеріалів, зниженні їхньої собівартості за рахунок зменшення заготівельно-складських витрат.

Певні резерви зниження собівартості закладені в усуненні або скороченні витрат, які не є необхідними при нормальному виробничому процесі (наднормативні витрати сировини, матеріалів, палива, енергії, доплати робітникам за відхилення від нормальних умов праці й понаднормові роботи, платежі по регресивних позовах, втрати від браку і т. п.). Вияв цих зайвих витрат вимагає особливих методів і уваги колективу підприємства. Їх можна виявити проведенням спеціальних обстежень та обліку, при аналізі даних нормативного обліку витрат на виробництво, ретельному аналізі планових і фактичних витрат на виробництво.

Зміна обсягу й структури продукції, які можуть привести до відносного зменшення умовно-постійних витрат (окрім амортизації), відносного зменшення амортизаційних відрахувань, підвищення якості продукції. Умовно-постійні витрати не залежать безпосередньо від кількості випуску продукції. Зі збільшенням обсягу виробництва їхня кількість на одиницю продукції зменшується, що призводить до зниження її собівартості [5].

Відносна зміна амортизаційних відрахувань розраховується особливо. Частина амортизаційних відрахувань (як і інших витрат на виробництво) не включається в собівартість, а відшкодовується за рахунок інших джерел, тому загальна сума амортизації може зменшитися. Зменшення визначається за фактичними даними за звітний період.

Представлені заходи вже не є такими витратними, як попередня, та має більше можливостей для корегування витрат, тому ці заходи є більш популярні на вітчизняних підприємствах.

Зміна номенклатури, асортименту продукції також є ефективним шляхом зниження витрат на виробництво продукції. Зміна номенклатури та асортименту виробленої продукції є одним з важливих факторів, що впливає на рівень витрат на виробництво. При різній рентабельності окремих виробів (стосовно собівартості) зрушення в складі продукції, пов'язані з удосконалюванням її структури й підвищенням ефективності виробництва, можуть приводити й до зменшення витрат на виробництво. Вплив змін структури продукції на собівартість аналізується за змінними витратами по статтях калькуляції типової номенклатури. Розрахунок впливу структури виробленої продукції на собівартість необхідно погодити з показниками підвищення продуктивності праці. Проте не треба забувати, що деякі збиткові види продукції треба залишати в асортименті, тому що вони допомагають перекрити прибутком постійні витрати [6].

Одним із представлених шляхів зниження витрат є поліпшення використання природних ресурсів. Тут ураховується зміна складу і якості сировини, зміна продуктивності родовищ, об'ємів підготовчих робіт при видобутку, способів видобутку природної сировини, зміна інших природних умов. Ці зміни відбивають вплив природних умов на величину змінних витрат. Аналіз їхнього впливу на зниження собівартості продукції проводиться на основі галузевих методик видобувних галузей промисловості.

Важливим шляхом зниження витрат є розширення спеціалізації та кооперування. На спеціалізованих підприємствах з поточним виробництвом собівартість продукції значно нижче, ніж на підприємствах, що виробляють цю ж продукцію в невеликій кількості. Це пов'язано з тим, що при більш великому об'ємі випуску має місце розподіл постійних витрат на більшу кількість продукції. Розвиток спеціалізації вимагає встановлення найбільш раціональних кооперованих зв'язків між підприємствами.

За представленими напрямками зниження витрат на виробництво повинні бути розроблені заходи, які підвищать ефективність діяльності суб'єкта господарювання. Зниження собівартості про-



дукції означає економію упредметненої і живої праці та є найважливішим фактором підвищення ефективності виробництва та зростання накопичень.

Наук. керівн. Боровик М. В.

Література: 1. Палий В. Ф. Управленческий учет издержек и доходов (с элементами финансового учета) / Палий В. Ф. – М. : ИНФРА-М, 2008. – С. 64–66. 2. Врублевский Н. Д. Управленческий учет издержек производства и себестоимости продукции в отраслях экономики / Врублевский Н. Д. – К. : Бухгалтерский учет. – 2007. – С. 54–56. 3. Нападівська Л. Управлінський облік: суть, значення та рекомендації щодо його використання в практичній діяльності вітчизняних підприємств / Л. Нападівська. – К. : Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – № 8–9. – С. 50–62. 4. Котляров Е. Особенности калькулирования в условиях комплексного производства / Е. Котляров, Ю. Иванов. – К. : Бухгалтерия, 2008. – № 36/1. – С. 44–47. 5. Плешонкова Л. Производственная себестоимость и калькулирование промышленной продукции / Л. Плешонкова. – К. : Баланс. – 2008. – № 7(26). – 62 с. 6. Пантелейчук Л. Распределение общепроизводственных расходов / Л. Пантелейчук. – К. : Бизнес, 2009. – № 47(410). – 36 с.

Шалімова Т. О.

УДК РО 5.51(083.92):005.21

Магістр 1 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТАРІЙ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

Анотація. Проведено теоретичне обґрунтування бізнес-планування як інструментарію стратегічного управління. Визначено місце і роль бізнес-планування у сучасних ринкових умовах. Розглянуто використання бізнес-планування як особливого інструмента управління підприємством.

Аннотация. Проведено теоретическое обоснование бизнес-планирования как инструментария стратегического управления. Определено место и роль бизнес-планирования в современных рыночных условиях. Рассмотрено использование бизнес-планирования как особого инструмента управления предприятием.

Annotation. The theoretical substantiation of business planning as an instrument of strategic management was conducted. The place and the role of business planning in current market conditions were determined. The usage of business planning as an exceptional tool of management of the enterprise was considered.

Ключові слова: бізнес-план, бізнес-планування, стратегічне управління, інструмент управління, корпоративне планування, фінансове планування, використання.

У ринкових умовах господарювання бізнес-план використовується у різних сферах і формах підприємництва і допомагає окреслити те коло проблем, з якими зіштовхується підприємство або підприємець в умовах мінливості, нестабільності і часом непередбачуваності найрізноманітніших ринкових ситуацій.

У господарській діяльності будь-якого функціонуючого в умовах ринку суб'єкта бізнес-план відіграє значну і багатофункціональну роль.

Бізнес-план – короткий, точний, доступний і зрозумілий опис запропонованого бізнесу, найважливіший інструмент при розгляді великої кількості різних ситуацій, що дозволяє обрати найбільш перспективне рішення і визначити засоби для його досягнення.

Наукова проблематика роботи полягає у визначенні місця і ролі питань бізнес-планування як у загальноекономічній проблематиці сьогоdnішнього дня, так і в конкретному преломленні діяльності кожного підприємства, інструменті контролю за доходами та витратами й інструменті стратегічного планування інвестиційної діяльності підприємств.

Дослідженням питань, пов'язаних з бізнес-плануванням на підприємствах, займаються вітчизняні та зарубіжні науковці: Попова В. М., Ляпунова С. Я., Котлярова В. Г., Бойчик І. М., Бандурка О. М., Коробов М. Я., Орлов П. І., Петрова К. Я., Бандурка О. М., Коробов М. Я. та ін.

© Шалімова Т. О., 2012

Підходи до використання бізнес-планування як інструментарію стратегічного управління, запропоновані ученими та практиками, носять теоретичний характер, тому більш детальне вивчення цієї проблематики є актуальним.

Метою дослідження є теоретичне обґрунтування бізнес-планування як інструментарію стратегічного управління.

Існує безліч думок щодо визначення поняття бізнес-планування та його використання на сучасних підприємствах. Так, бізнес-плани в літературі ототожнюються з поточними планами, фінансовими планами, техніко-економічним обґрунтуванням та іншими видами планування.

Бандурка О. М., Коробов М. Я. підкреслюють, що фінансове планування не можна розуміти лише як процес створення планових інструментів, які відображають джерела і напрями використання фінансових ресурсів за конкретні календарні періоди, якими є баланс доходів і видатків, платіжний календар. Воно включає також розрахунки щодо інвестиційних проектів, реалізація яких приносить прибуток підприємству-інвестору. Програма, яка описує економіко-організаційну сторону такого проекту, називається бізнес-планом [1].

Наприклад, Попова В. М. визначає бізнес-планування як один із інструментів управління та стверджує, що корпоративне планування – це, перш за все, планування управління бізнесом [2].

Бойчик І. М. [3] вважає, що бізнес-план може розроблятися як для новоствореного підприємства, так і для функціонуючих підприємств, фірм і організацій на черговому етапі їх розвитку. Бойчик І. М. надає таке визначення бізнес-плану – це комплексний плановий документ підприємницької діяльності, в якому передбачені заходи, спрямовані на реалізацію підприємницької ідеї, на одержання прибутку.

Автор підкреслює, що на відміну від традиційного поточного плану підприємства, бізнес-план враховує не лише його внутрішні цілі, а й зовнішні цілі суб'єктів ринкових відносин, які можуть бути корисними для підприємства [3].

Грузинов В. П. вважає, що бізнес-планування – це більше ніж просто планування на перспективу. Це процес безупинного планування, широкий діапазон якого відбиває новий спосіб мислення про майбутнє, новий образ підприємницького і виробничого життя; бізнес-планування – це процедура щодо написання та розробки бізнес-плану, метою якої є вивчення ефективності інвестиції в проект [4].

Ліпсич І. В. стверджує, що зазвичай бізнес-плани складають з метою [5]:

1. Для зовнішнього використання. Щоб представити справу в найбільш вигідному світлі людям ззовні, наприклад, інвесторам.

Слід зазначити, що бізнес-план розробляється не лише з метою залучення інвесторів. Такою метою може бути техніко-економічне обґрунтування доцільності створення і функціонування підприємства, обґрунтування пропозицій щодо доцільності приватизації підприємства. Проте за останні роки найчастіше бізнес-плани розробляються для залучення інвестиційних ресурсів ринку у розвиток підприємництва [3].

2. Для внутрішнього користування. Тут справа постає з усіма сильними і слабкими сторонами. Цей бізнес-план використовується постійно як інструмент управління. Підприємство досягне істотних переваг, якщо почне з бізнес-плану для внутрішнього використання. У процесі його написання необхідно розглядати багато питань, що, можливо, ніколи не будуть записані в зовнішньому [5].

За своєю суттю, бізнес-планування, що включає в себе розробку бізнес-планів, відноситься до економічних методів управління, при використанні яких вартісні фактори та гарантія успіху грають вирішальну роль.

За останні 10 – 15 років бізнес-план почав використовуватися не тільки як інструмент управління проектом і залучення інвестицій, але і як основа, каркас корпоративного управління [6].

Розвиток бізнес-планування передбачає впровадження у практику проведення комплексного аналізу ситуації, постановку цілей, визначення стратегій та узгоджених програм дій, орієнтацію діяльності, виходячи з оцінки параметрів зовнішнього середовища. Іншими словами, результати маркетингової діяльності стають компасом виробничої діяльності фірми [2].

Для досягнення необхідного стабільного успіху необхідно чітко й ефективно планувати свою діяльність, постійно збирати й аналізувати інформацію про цільові ринки, положення на них конкурентів, власних перспективах і можливостях. Роль бізнес плану в діяльності підприємств широка і багатофункціональна.

З одного боку, бізнес план може розглядатися як інструмент стратегічного планування діяльності підприємства, дозволяючи визначати цілі і завдання його функціонування і формувати систему заходів щодо досягнення поставлених цілей.

З іншого боку, бізнес-план є могутнім інструментом контролю за діяльністю всіх служб і підрозділів підприємства, і, насамперед, інструментом контролю за доходами і витратами. Він дозволяє вищому керівництву підприємства провести оцінку й аналіз фактично досягнутих результатів, виявити причини можливих відхилень від планових показників і скоординувати діяльність підприємства таким чином, щоб досягти всіх запланованих результатів у повному обсязі.

Бізнес-план підприємства є одним з перших узагальнюючих документів обґрунтування інвестицій і містить укрупнені дані про плановану номенклатуру й обсяги випуску продукції, характеристики ринків збуту і сировинної бази, потребу виробництва в земельних, енергетичних і трудових ресурсах, а також містить ряд показників, що дають уявлення про комерційну, бюджетну і економічну ефективність розглянутого проекту й у першу чергу учасників-інвесторів, що становлять інтерес для проекту [5].



Отже, бізнес-план одночасно пошукова, науково-дослідницька і проектна робота. Не буде перебільшенням назвати бізнес-план основою управління не тільки комерційним проектом, але і самим підприємством. Завдяки бізнес-плану в керівництва з'являється можливість глянути на власне підприємство, ніби збоку. Бізнес-план передбачає рішення стратегічних і тактичних завдань, що стоять перед підприємством незалежно від його функціональної орієнтації.

Бізнес-план дозволяє зв'язати стратегію і тактику організації (підприємства) і здійснити намічені цілі, він також дає можливість оцінити нові проекти й притягнути інвесторів до їх фінансування.

Тому бізнес-планування є необхідним заходом, що проводять при створенні нового напрямку діяльності, нової компанії, а так само при визначенні первісної стратегії або при необхідності внесення коректувань у діяльність фірми.

Таким чином, у статті проведено теоретичне обґрунтування бізнес-планування як необхідного інструментарію стратегічного управління, який сприятиме досягненню конкурентних переваг у діяльності підприємства. На підставі аналізу літературних джерел щодо бізнес-планування можна зробити висновок про доцільність використання бізнес-планування. У подальшому планується виявити місце бізнес-планування в системі стратегічного управління підприємством.

Наук. керівн. Коваль Н. В.

Література: 1. Фінансова діяльність підприємства : підручник / Бандурка О. М., Коробов М. Я., Орлов П. І. та ін. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Либідь, 2002. – 384 с. 2. Бизнес-планирование : учебник / под ред. В. М. Попова и С. Я. Ляпунова. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 672 с. 3. Бойчик І. М. Економіка підприємства : навч. посібн. / Бойчик І. М. – 2-ге вид., доп. і переробл. – К. : Атіка, 2007. – 528 с. 4. Грузинов В. П. Экономика предприятия и предпринимательства / Грузинов В. П. – М. : СОФИТ, 2003. – 216 с. 5. Липсиц И. В. Бизнес-план – основа успеха / Липсиц И. В. – М. : Машиностроение, 1993. – 510 с. 6. Котлярова В. Г. Бизнес-план: технологии разработки и обоснования : конспект лекций для студентов специальности 7.050107 всех форм обучения. Ч. 1 / В. Г. Котлярова, Е. И. Котляров. – Х. : Изд. ХНЭУ, 2004. – 104 с. 7. Бринк И. Ю. Бизнес-план предприятия. Теория и практика / И. Ю. Бринк, Н. А. Савельева. – Ростов-н/Д. : Феникс, 2002. – 384 с. 8. Гринева В. Н. Бизнес-план производственного предприятия: комплексная технология разработки : учебн. пособ. / Гринева В. Н., Пальчик Е. И. – Х. : ИД "ИНЖЭК", 2007. – 120 с.

Філон В. В.

УДК 005.332.4: 005.33

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

ВПЛИВ ЗОВНІШНІХ ЧИННИКІВ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ЗАЛЕЖНО ВІД СТАДІЇ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Розглянуто сутність і вплив чинників зовнішнього середовища на формування конкурентного середовища підприємства. Визначено вагомність кожного фактора залежно від стадії життєвого циклу підприємства.

Аннотация. Рассмотрена сущность и влияние факторов внешней среды на формирование конкурентной среды предприятия. Определена весомость каждого фактора в зависимости от стадий жизненного цикла предприятия.

Annotation. The essence and influence of environment factors on forming of competitive environment of enterprise are considered. Ponderability of every factor depending on the stage of life cycle of enterprise has been defined.

Ключові слова: конкурентоспроможність, конкурентоспроможність підприємства, фактори, життєвий цикл підприємства, стадії життєвого циклу.

© Філон В. В., 2012



В умовах нестабільного оточуючого середовища істотну роль у забезпеченні ринкової стійкості та конкурентоспроможності будь-якого підприємства відіграє ефективність управління його життєвим циклом. Однак на конкурентоспроможність підприємства також впливають і чинники усіх рівнів конкурентних відносин. Циклічний характер розвитку, притаманний усім без винятку підприємствам, змушує їх швидко адаптуватись до змін у внутрішньому та зовнішньому середовищах та проявляти гнучкість і динамічність, необхідні для їх стабільного зростання. Кожен чинник може мати позитивний або негативний вплив на конкурентоспроможність підприємства. Треба зазначити, що чинники можуть діяти мінливо і з різним ступенем впливу в різні моменти часу. Для одержання повної картини складових конкурентоспроможності підприємства необхідно чітко визначити і класифікувати всю сукупність чинників. Це потребує з'ясування сильних і слабких сторін підприємства, а також тих чинників, які тією чи іншою мірою впливають на позицію підприємства з урахуванням життєвого циклу підприємства.

Впливу чинників зовнішнього середовища на конкурентоспроможність підприємства та розгляд етапів життєвого циклу присвячені праці таких вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема А. Ніколаєва, Н. Яшина, А. Костіна, М. Портера, Базарова Т. Ю., Корягіна С. В., Кузьміна О. Є., Мельника О. Г. та ін.

Метою дослідження є визначення чинників впливу зовнішнього середовища на конкурентоспроможність підприємства залежно від стадії життєвого циклу підприємства.

Важливу роль у формуванні поведінки підприємства в умовах конкуренції відіграють чинники зовнішнього середовища. Саме під їх впливом, як правило, і складається конкретна ситуація на ринку. За твердженням М. Портера, розмаїтість чинників, що впливають на діяльність підприємств, є настільки великою, що підприємства, які не встигають реагувати на них, ризикують втратити конкурентні позиції, що в умовах ринкової системи може мати погані наслідки [1, с. 87].

А. Ніколаєв під зовнішніми чинниками розуміє, по-перше, заходи державного економічного та адміністративного впливу на виробника, по-друге, основні характеристики ринку діяльності підприємства (його тип, місткість, наявність і можливості конкурентів, забезпеченість, склад і структура трудових ресурсів). По-третє, діяльність суспільних і недержавних інститутів, політичних партій, рухів, блоків. Такі самі чинники наведені в праці Н. Яшина [2].

А. Костін [2] визначає зовнішні чинники як економічні чинники навколишнього середовища, які виявляються у сферах виробництва, обігу і споживання.

М. Портер показує п'ять чинників, які, на його думку, найбільшою мірою впливають на конкурентоспроможність підприємства: боротьба з існуючими конкурентами; погрози з боку нових конкурентів; можливості проведення торгів з постачальниками; можливості споживачів зробити свій вибір та здійснити торги з ними; загрози з боку альтернативних виробів і послуг (продуктив-аналогів) [1].

Більша частина авторів виділяють основні групи чинників: економічні, політичні, правові, соціокультурні, технологічні, міжнародні та демографічні.

Зазначені чинники не враховують стадії життєвого циклу підприємства. Кожен з чинників важливий у діяльності підприємства для формування його конкурентоспроможності, однак залежно від стадії життєвого циклу підприємства значущість перерахованих чинників різна.

Осовська Г. В. та Осовський О. А. визначають, життєвий цикл підприємства як період його існування, починаючи з розробки концепції бізнес-системи та закінчуючи моральним або фізичним застаріванням, що завершується ліквідацією або перетворенням у нову систему з іншими цільовими орієнтирами [3].

За Базаровим Т. Ю., стадії розвитку підприємства – це періоди життя підприємства в рамках однотипних ціннісних орієнтирів. Натомість, Корягіна С. В. конкретизує зміст стадії життєвого циклу підприємства як проміжку часу, протягом якого діяльність підприємства характеризується відносною стабільністю таких параметрів: напрям та інтенсивність розвитку; стратегічні та тактичні цілі; способи і особливості формування ресурсного потенціалу; конфігурація організаційного механізму. Кількість стадій життєвого циклу підприємства у працях різних дослідників коливається від чотирьох до десяти. Досить поширеним у літературі є поділ життєвого циклу підприємства на чотири стадії: зародження, зростання, зрілості та занепаду підприємства. Такого підходу дотримуються, зокрема, Кузьмін О. Є. і Мельник О. Г. [4].

Узагальнюючи теоретичні основи щодо визначення зовнішніх чинників впливу та стадій життєвого циклу підприємства, сформовані основні характеристики для кожної стадії життєвого циклу (таблиця).

Найбільш вагомими чинниками зовнішнього середовища є економічні чинники. Вони впливають на всі стадії життєвого циклу підприємства за рахунок включення стану економіки, який, у свою чергу, обумовлює можливість залучення підприємством додаткового капіталу, тому що уряд регулює податки, грошову масу, відсоткову ставку за кредит та ін.

Політичні чинники суттєво впливають на стадії життєвого циклу підприємства, його вплив визначається сферою функціонування, найбільш важливим є стадія зародження. Політичні чинники повинні вивчатися, у першу чергу, для того, щоб мати ясне уявлення про наміри органів державної влади відносно розвитку суспільства й про засоби, за допомогою яких держава має намір втілювати в життя свою політику. Недоліки законодавства, недосконалість і часта зміна податкового законодавства в цілому негативно впливають на функціонування галузі й на конкурентну позицію підприємства у ній, тому цей чинник є особливо важливим на стадії зростання [5, с. 176].

Вплив зовнішніх факторів на життєвий цикл підприємства

Стадія життєвого циклу	Значущі чинники зовнішнього середовища	Характерні особливості вибору чинника
Зародження	економічні, політичний, соціокультурні	Початок формування стратегічного потенціалу підприємства, основна мета – виживання на ринку, організація праці – спрямованість на максимізацію прибутку, основне завдання – вихід на ринок, перше поєднання складових виробничого процесу, подолання бар'єрів "входу"
Зростання	економічні, соціокультурні, правові	Короткостроковий прибуток та прискорене зростання, основне завдання – закріплення ринку, організація праці спрямована на планування прибутку та розробку механізму стимулювання, підвищення ступеня агресивності конкурентної стратегії підприємства, виникнення системи зв'язків виробничого процесу
Зрілість	технологічні, міжнародні, демографічні	Найвищий рівень розвитку підприємства, найвища продуктивність використання ресурсів; основна мета – забезпечення стабільності, збереження досягнутого рівня розвитку на найдовший відрізок часу; вибір оптимальної системи стосунків; початок реорганізації основних ланок технологічного процесу та основних підсистем підприємства, тенденція до старіння персоналу: формального та фізичного
Занепад	технологічні, економічні, соціокультурні	Забезпечення оновлення всіх функцій підприємства, зростання забезпечується за рахунок колективізму; основне завдання – омолодження, в галузі організації праці – впровадження найсучасніших досягнень НТП

При розгляді групи технологічних чинників слід урахувати, що для успішного функціонування підприємство повинно пристосовуватися до технічних і технологічних змін, інакше воно втрачить конкурентоспроможність, тому цей чинник також є важливим, особливо на стадіях зрілості та занепаду.

Група соціокультурних чинників відображає стан і динаміку соціальних процесів. Вплив цієї групи двоякий: з одного боку, вони суттєво впливають на рівень, динаміку і специфічні особливості попиту на кожному конкретному ринку; з другого боку, ці чинники відбиваються на рівні ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства, тому вони вагомим на стадіях зародження, зростання та занепаду.

Зміна демографічних чинників добре прогнозована. Можливо заздалегідь вказати і процентний, і абсолютний склад населення за статтю, віком, сімейним станом і кількістю дітей. Тому цей чинник є найменш вагомим порівняно з іншими, але на стадії зрілості необхідно приділяти достатню увагу, тому що демографічне середовище містить у собі такі показники, як наявна й потенційна кількість робочої сили, кваліфікаційні характеристики робочої сили й т. д.

Таким чином, урахування впливу чинників макросередовища на формування життєвого циклу підприємства є головною передумовою його ринкової стійкості. Потрібен аналіз змін складових елементів зовнішнього середовища підприємства на кожній із стадій життєвого циклу підприємства. Є можливість краще зрозуміти суть та характер процесів, зумовлених циклічним розвитком підприємства, а також істотно підвищить ефективність управлінських механізмів, що застосовуються на різних стадіях його життєвого циклу.

Наук. керівн. Усенко Н. М.

Література: 1. Основні фактори конкурентоспроможності підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua>. 2. Воронкова А. Е. Управлінські рішення в забезпеченні конкурентоспроможності підприємства. Організаційний аспект : монографія / Воронкова А. Е., Калюжна Н. Г., Отенко В. І. – Х. : ВД "ІНЖЕК", – 512 с. 3. Осовська Г. В. Основи менеджменту : навч. посібн. / Осовська Г. В., Осовський О. А. – К. : Кондор, 2006. – 664 с. 4. Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства : монографія / за заг. ред. д-ра екон. наук, професора Іванова Ю. Б., д-ра екон. наук, професора Тищенка О. М. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2006. – 384 с. 5. Селезньова Г. О. Управління конкурентоспроможністю підприємства : конспект лекцій / Селезньова Г. О. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2009. – 196 с. 6. Михайлова Н. В. Вплив зовнішніх факторів на формування конкурентного середовища / Михайлова Н. В. // Регіональні перспективи. – 2003. – № 9–10(34–35). – С. 46–47. 7. Доненко Т. В. Сутність життєвого циклу підприємств та фактори, що впливають на його формування / Доненко Т. В. // Науковий вісник. – 2008. – № 18.8. – С. 169–175.

КРИТЕРІЇ ВИБОРУ ТЕХНОЛОГІЇ УПРАВЛІННЯ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Сформовано набір критеріїв на підставі узагальнення особливостей використання, переваг та недоліків сучасних технологій управління, за допомогою яких можна зробити висновок про доцільність їх використання на досліджуваному підприємстві з метою підвищення ефективності його виробничо-господарської діяльності.

Аннотация. Сформирован набор критериев на основе обобщения особенностей использования, преимуществ и недостатков современных технологий управления, при помощи которых можно сделать более обоснованный вывод о целесообразности их использования на исследуемом предприятии с целью повышения эффективности его производственно-хозяйственной деятельности.

Annotation. The features of the use, advantages and disadvantages of modern technologies of management were considered. The set of criteria for the choice of management technologies on the investigated enterprise has been formed, which will give an opportunity to promote efficiency of industrial and economic activity of an enterprise.

Ключові слова: виробничо-господарська діяльність, технологія управління, система контролю, бюджетування, збалансована система показників, реінжиніринг бізнес-процесів, критерії вибору.

У ринкових умовах господарювання отримання та збільшення розміру прибутку є однією з головних цілей переважної більшості вітчизняних підприємств. Досягнення цієї мети передбачає збільшення різниці між витратами та результатами, що створюються у процесі здійснення підприємства виробничо-господарської діяльності. Зростання динамічності зовнішнього середовища вимагає постійного вдосконалення процесів виробництва та збуту продукції з урахуванням потреб ринку та забезпечення безперервного контролю за виконанням поточних операцій, що неможливо забезпечити без впровадження та використання сучасних управлінських технологій.

Серед досліджень, що висвітлюють особливості використання новітніх технологій управління, слід зазначити праці таких науковців, як Каплан Р. С., Нортон Д. П., Хруцький В. Є., Петренко С. Н., Сухарєва Л. А., Бугай В. З., Бугай А. В., Гребець О. Б., Гуцалюк О. М., Розкошна О. А., Гончарова М. П., Корінько М. Д., Тітаренко Г. Б., Шарчук Т. В. та інших [1 – 9]. Проте існує потреба у формуванні набору критеріїв для здійснення обґрунтованого вибору управлінських технологій залежно від конкретних потреб підприємства.

Метою дослідження є визначення критеріїв вибору сучасних технологій управління на підставі узагальнення особливостей, переваг та недоліків їх використання з метою підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності досліджуваного підприємства.

Під технологією управління розуміється "сукупність формалізованих знань про виконання процесу управління, що містить вимоги щодо кваліфікації управлінського персоналу та опис методів отримання та перетворення вхідної інформації про стан зовнішнього середовища і стан об'єкта управління в управлінські впливи для досягнення цілей підприємства" [10, с. 59].

Результати вивчення різних літературних джерел [1 – 9] показали, що на сьогоднішній день різні фахівці в галузі управління для підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства пропонують використовувати такі сучасні технології управління, як система контролю, аутсорсинг, бюджетування, реінжиніринг бізнес-процесів, збалансовану систему показників, системи управління якістю, маркетингові технології, технології залучення й утримання клієнтів, моніторинг середовища, корпоративну культуру, логістику, технології управління персоналом та інші.

Вивчення досвіду використання та впровадження різними підприємствами сучасних управлінських технологій дало можливість зробити висновок про те, що на сьогоднішній день найбільш



активно на вітчизняних підприємствах використовуються такі технології, як система контролінгу, система бюджетування, збалансована система показників та інжиніринг бізнес-процесів [1 – 8]. На основі проведеного дослідження особливостей використання, переваг та недоліків цих технологій управління було сформовано перелік критеріїв, які повинні враховуватися при здійсненні їх вибору для впровадження на досліджуваному підприємстві. Серед основних критеріїв вибору технології управління можна зазначити такі: стан виробничо-господарської діяльності підприємства; проблемний етап або етапи процесу управління виробничо-господарською діяльністю підприємства; рівень управління виробничо-господарською діяльністю, що потребує змін; види ресурсних потоків, які потребують удосконалення; часовий простір для проведення змін та перетворень; ресурсне забезпечення щодо впровадження нової технології управління.

Вивчення стану виробничо-господарської діяльності досліджуваного підприємства дозволяє визначити глибину перетворень, які необхідно виконати за рахунок використання певної управлінської технології. При здійсненні вибору управлінської технології необхідно розуміти масштаб змін, до яких призведе її використання. Так, реінжиніринг бізнес-процесів передбачає проведення суттєвих змін у виробничо-господарській діяльності підприємства. У свою чергу використання системи контролінгу та бюджетування потребують проведення більш значних перетворень порівняно з використанням збалансованої системи показників.

Визначення етапу або етапів процесу управління виробничо-господарською діяльністю, на яких виникли проблеми, має також велике значення. Це пов'язано з тим, що кожна управлінська технологія робить акцент на певні управлінські функції, за рахунок удосконалення яких забезпечується підвищення ефективності діяльності всього підприємства. Так, система контролінгу, перш за все, передбачає покращення функцій планування, обліку та контролю. Бюджетування переважно використовується для покращення виконання таких функцій, як планування та контроль. Використання збалансованої системи показників дає можливість покращити виконання функцій організації, мотивації та контролю. Реінжиніринг бізнес-процесів робить акцент на виконанні таких функцій, як планування, організація та аналіз.

Вивчення рівнів управління виробничо-господарською діяльністю підприємства дозволяє визначитися з тим, на якому саме рівні управління – стратегічному чи оперативному – необхідно провести зміни. Це, у свою чергу, дає можливість правильно обрати технологію управління, адже збалансована система показників передбачає проведення змін на стратегічному рівні, система контролінгу, бюджетування та реінжиніринг бізнес-процесів – на оперативному та стратегічному рівнях.

Визначення видів ресурсних потоків, які потребують удосконалення, також є дуже важливим критерієм при виборі технології управління, тому що кожна управлінська технологія має певну спрямованість дій. Так, система контролінгу спрямована на покращення інформаційних потоків підприємства. Бюджетування робить акцент на вдосконалення фінансових потоків. Використання збалансованої системи показників дає можливість одночасно оптимізувати фінансові та нефінансові потоки. Реінжиніринг передбачає вдосконалення усієї сукупності потоків, що обслуговують здійснення бізнес-процесів.

Використання критерію часового простору дозволяє обрати певну управлінську технологію залежно від ліміту часу, який є в підприємства для проведення змін та отримання покращених результатів. Реінжиніринг бізнес-процесів доцільно використовувати, коли є потреба дуже швидко покращити показники виробничо-господарської діяльності. При впровадженні системи контролінгу потрібен деякий час для проведення організаційних перетворень, а використання таких технологій, як збалансована система показників та бюджетування, потребує значно більше часу як на проведення підготовчих робіт, так і на отримання певних результатів.

Критерій ресурсного забезпечення передбачає вивчення можливостей підприємства щодо фінансування та матеріально-технічного забезпечення впровадження нової управлінської технології. Так, використання системи контролінгу потребує додаткових витрат на навчання персоналу, а бюджетування та збалансована система показників потребують значних інвестицій у придбання програмних продуктів.

Використання зазначених критеріїв на ТОВ "Богодухівський завод Продтовари", який працює в галузі кондитерських виробів, дає можливість досліджуваному підприємству, по-перше, чітко визначити проблеми, що існують в управлінні його виробничо-господарською діяльністю, по-друге, на підставі визначених проблем правильно підібрати сучасну управлінську технологію, використання якої буде сприяти підвищенню ефективності виробничо-господарської діяльності.

Отримані результати в ході аналізу виробничо-господарської діяльності ТОВ "Богодухівський завод "Продтовари" показали, що діяльність підприємства протягом останніх двох років є збитковою. Підприємство відноситься до аутсайдерів ринку, його конкурентна позиція швидко погіршується. Тому керівництву підприємства необхідно вести пошук напрямів стабілізації своєї діяльності. При виборі резервів покращення ефективності діяльності підприємства необхідно використовувати таку технологію управління, яка б максимально покращила економічне становище підприємства при мінімальних витратах на їх реалізацію.

Отже, було визначено перелік критеріїв для здійснення обґрунтованого вибору сучасної технології управління, використання якої дасть можливість підвищити ефективність управління виробничо-господарською діяльністю досліджуваного підприємства – ТОВ "Богодухівський завод "Продтовари". На підставі визначених критеріїв на досліджуваному підприємстві слід застосувати таку технологію управління, як система контролінгу. Використання системи контролінгу дозволить

реалізувати синтез елементів обліку, аналізу, контролю, планування, що забезпечує як оперативне, так і стратегічне управління процесом досягнення цілей і покращення результатів діяльності підприємства.

Наук. керівн. Гончарова І. В.

Література: 1. Бугай В. З. Аспекти бюджетування в управлінні господарською діяльністю на підприємстві / В. З. Бугай, А. В. Бугай, Ю. Ю. Ренгевич // Вісник Запорізького національного університету. Серія "Економічні науки". – 2010. – № 4(8). – С. 10–16. 2. Гребець О. Б. Контролінг як сучасна система управління / Гребець О. Б. // Економіка та держава. – 2009. – № 12. – С. 71–72. 3. Гуцалюк О. М. Взаємозв'язок ієрархічної структури технологій управління з рівнями технологічної зрілості підприємства / Гуцалюк О. М. // Управління розвитком. – 2011. – № 21(118). – С. 61–63. 4. Каплан Р. С. Сбалансированная система показателей: от стратегии к действию / Р. С. Каплан, Д. П. Нортон ; пер. с англ. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : ЗАО "Олимп-Бизнес", 2003. – 320 с. 5. Корінько М. Д. Формування корпоративної інформаційної системи у процесі реінжинірингу бізнес-процесів під час реструктуризації транснаціональних корпорацій / М. Д. Корінько, Г. Б. Тітаренко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 10(100). – С. 227–232. 6. Петренко С. Н. Контролінг : учебн. пособ. / С. Н. Петренко, Л. А. Сухарева. – Донецк : ДонГУЭТ, 2003. – 365 с. 7. Розкошна О. А. Особливості формування системи реінжинірингу бізнес-процесів / О. А. Розкошна, М. П. Гончарова // Академічний огляд. – 2011. – № 1(34). – С. 102–106. 8. Хруцкий В. Е. Внутрифирменное бюджетирование: Настольная книга по постановке финансового планирования / В. Е. Хруцкий. – М. : Финансы и статистика, 2008. – 400 с. 9. Шарчук Т. В. Логістичний аутсорсинг – шлях до оптимізації управління бізнес-процесами підприємства / Шарчук Т. В. // Вісн. Нац. ун-ту "Львівська політехніка". – 2008. – № 633. – С. 772–780. 10. Кузнецова І. Визначення сутності дефініції "технологія управління" / Кузнецова І. // Вісник КНТЕУ. – 2009. – № 1. – С. 55–62.

УДК 005.332.4:658.62-021.4

Гіренко-Самаріна Н. В.

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

ЯКІСТЬ ПРОДУКЦІЇ ЯК НЕОБХІДНА УМОВА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Розглянуто теоретичні засади забезпечення якості продукції підприємства.

Аннотация. Рассмотрены теоретические основы обеспечения качества продукции предприятия.

Annotation. The article deals with the theoretical foundations of company production quality provision.

Ключові слова: якість продукції, міжнародні стандарти, управління якістю.

Проблема забезпечення якості у XXI столітті набуває особливого значення. Це століття якості в усіх її проявах – в якості продукції і послуг, праці, навколишнього середовища і в цілому якості життя. В умовах глобалізації ринку проблема якості є актуальною для всіх країн, тому що тільки продукція високої якості може бути конкурентоспроможною. Ця проблема багатогранна і має політичний, соціальний, економічний, науково-технічний і організаційний аспекти.

У вітчизняній та зарубіжній економічній літературі окремі проблеми щодо поліпшення якості продукції вже досить висвітлені. Найбільш відомими є праці Ю. Адлера, Г. Азгальдова, Г. Азоева, Л. Бадалова, П. Калити, С. Григор'єва, Е. Окрепілова, П. Орлова, М. Шаповала [1]; західних вчених – Є. Лемінга, А. Фейгенбаума, К. Ішікави [2], які відображають дослідження основних методів поліпшення якості на підприємствах. У вирішенні завдань, що постали перед українськими виробниками, важливу роль відіграють фахівці, котрі володіють сучасними методами менеджменту якості на базі національних, європейських, міжнародних нормативно-правових документів у сфері якості.

Метою роботи є дослідження теоретичних засад забезпечення якості продукції підприємства.

Важливим фактором, що визначає успішність діяльності підприємства в ринковому середовищі, його фінансову стабільність та конкурентоспроможність, є якість випущеної продукції. Особливої уваги цей чинник набуває в умовах ринкової трансформації національної економіки України в кон-



тексті вступу України до СОТ та приєднання до ЄС, оскільки саме забезпечення якості та характер діяльності окремих підприємств, галузей та промисловості загалом у цей час визначає їх конкурентні позиції не лише на вітчизняному ринку, але й на міжнародному.

Як відомо, якість продукції визначається тим, наскільки повно задовольняються основні потреби споживача при експлуатації придбаного товару. В умовах сьогодення якість продукції трактується дещо інакше, ніж це було до недавнього часу. Управління якістю, яке зосереджує основну увагу на контролі, – це управління якістю старого типу [3]. Якість повинна закладатись у кожен проєкт і кожен процес створення нової продукції, її не можна досягти за допомогою контролю вже випущеної продукції.

Значну роль у підвищенні якості відіграють стандарти, які є нормативною базою систем якості. Загальновизнаними на сьогодні є міжнародні стандарти ISO серії 9000 [4], які сконцентрували досвід управління якістю, нагромаджений у різних країнах, у багатьох з яких, в тому числі й в Україні, вони прийняті як національні. В Україні вони введені в дію з 1 жовтня 2001 року. Такі підприємства, як ДНВП "Об'єднання Комунар", ВАТ "Азовсталь", ЗАТ "Оболонь", ЗАТ "Завод "Южкабель", АТ "Світоч", ВАТ "Мотор Січ" та інші, впровадили й сертифікували системи управління якістю відповідно до міжнародних стандартів.

На сьогодні багато країн у боротьбі за конкурентну перевагу застосовують концепцію управління якістю на основі TQM (загального управління якістю). Методологічною основою цієї концепції є теорія адаптації організації до вимог споживача. Побудова процесів управління в таких організаціях має базуватися на вимогах міжнародних стандартів ISO 9000:2000.

"Нова парадигма" управління якістю розглядає організацію як "відкриту" систему, успіх якої пов'язується з тим, наскільки вдало організація пристосовується до свого зовнішнього середовища. Проблема полягає у тому, що не завжди розроблені системи якості адаптовані до типу ринку, на якому діє підприємство. Ринок України становить поєднання глобального та локального ринків. При цьому глобальність та локальність ринку треба розглядати стосовно конкретного товару, навіть регіону, в якому реалізується продукт. У зв'язку з цим для глобального ринку є характерним застосування систем якості класу TQM, "Шість сигм" та ін. Локальний ринок є чутливим до місцевих традицій і повинен враховувати національні, природно-кліматичні та демографічні особливості регіону.

Аналізуючи проблему забезпечення якості зарубіжними та вітчизняними вченими, слід зазначити, що для забезпечення випуску нової якісної продукції також важливими є такі основні моменти:

- забезпечення якості слід розуміти не як технічну функцію, яка контролюється відділом технічного контролю або будь-якими іншими структурними підрозділами, а як систематичний процес, притаманний виробу, підрозділу та кожній службі апарату управління;

- новій концепції якості продукції повинна відповідати організаційна структура підприємства;

- якість забезпечується не лише у виробничому циклі, але й у процесі підготовки виробництва, маркетингу, сервісного обслуговування;

- якість повинна орієнтуватись на задоволення потреб споживача;

- підвищення рівня якості вимагає застосування нових технологій виробництва, починаючи з автоматизації процесу проєктування і завершуючи автоматизацією контролю якості;

- рівень якості покращується при зацікавленій участі працівників всіх підрозділів підприємства, адже 80 – 90 % заходів, спрямованих на підвищення якості, не контролюється відділом технічного контролю;

- для підвищення рівня якості продукції важливим є процес постійного навчання персоналу і підвищення мотивації його праці.

Один із визначних фахівців з проблем якості А. Фейгенбаум (США) підкреслює, що в умовах конкуренції фірми повинні розвиватися, впроваджуючи у практику такі основні принципи [5]:

- якість є не одним з напрямів діяльності фірми, а безперервним процесом, який стосується всіх функцій апарату управління;

- якість залежить від ступеня участі в її формуванні кожного працівника фірми;

- якість не перешкоджає, а сприяє зниженню собівартості продукції;

- якість вимагає використання нової техніки і технології;

- якістю необхідно управляти так само безпосередньо та ефективно, як управляють виробництвом, устаткуванням, фінансами.

Аналіз роботи японських підприємств показує, що випуск високоякісної продукції дозволяє отримати потрійну вигоду у вигляді більш низьких виробничих витрат, більш високих чистих доходів, більшої частки ринку. Високоякісна продукція приносить приблизно на 40 % більше прибутку на інвестований капітал, ніж продукція низької якості [6].

Таким чином, можна бачити, що якість має першочергове значення для споживача, а для виробника – це ключ до конкурентоспроможності його продукції на ринку.

Покращення якості товару є ефективним засобом розширення масштабів виробництва і збуту, зростання прибутків, розширення сегмента ринку.

При вивченні якості продукції як невід'ємної складової підвищення конкурентоспроможності підприємства слід розглядати її не як контроль уже випущеної продукції, а як важливу складову процесу випуску продукції. Таким чином, у цьому випадку доцільно використовувати процесний підхід. Цей підхід може бути таким: визначення цілей, запровадження процесів, контролювання й вимір процесів і якості продукції, виходячи з вимог до продукції, а також звітність за отримані результати. Це має циклічний (швидше – спіралеподібний) характер, описуваний циклом Демінга – Шухарта (відомим як РОСА, "Plan-Do-Check-Act" – "Плануй-Виконуй-Перевірй-Дій"), покладеним в основу стандартів 180 серії ISO 9000.

Вітчизняна практика управління якістю не може бути фундаментальною основою для формування організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю підприємств. Однак навіть у закордонній практиці не було отримано комплексного теоретичного вирішення проблеми управління якістю. Теоретичні питання управління конкурентоспроможністю розглядають переважно ринкову складову, але з урахуванням комплексності характеру розвитку підприємств у діловому середовищі однобічний статичний підхід програє багаторівневим динамічним технологіям.

Наук. керівн. Кулешова Н. В.

Література: 1. Шаповал М. І. Менеджмент якості : підручник / Шаповал М. І. – К. : Тов. "Знання", 2003. – 476 с. 2. Ишикава К. Японские методы управления качеством / Ишикава К. – М. : Экономика, 1988. – 416 с. 3. Ахмин А. М. Основы управления качеством продукции / А. М. Ахмин, Д. П. Гасюк. – СПб. : Издательство "Союз", 2002. – 192 с. 4. Міжнародна організація зі стандартизації (ISO) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.iso.org. 5. Фейгенбаум А. Контроль качества продукции / Фейгенбаум А. М. ; пер. с англ. – М. : Экономика, 2006. – 471 с. 6. Майер Дж. Міжнародне середовище бізнесу / Дж. Майер, Д. Л. Олесевич ; пер. з англ. – К. : Либідь, 2002. – 703 с.

УДК 005. 336 : 658. 51

Дехтяренко І. В.

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

ДОСЛІДЖЕННЯ МЕТОДІВ ВИЗНАЧЕННЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Розглянуто різні методи оцінки виробничого потенціалу в сучасних умовах діяльності українських підприємств. Відображено взаємозв'язок і вплив виробничого потенціалу на оцінку вартості підприємства в цілому.

Аннотация. Рассмотрены разные методы оценки производственного потенциала в современных условиях деятельности украинских предприятий. Отображены взаимосвязь и влияние производственного потенциала на оценку стоимости предприятия в целом.

Annotation. Different methods of production potential estimation of Ukrainian enterprises have been examined in the modern conditions of their activity. Interrelation and influence of production potential on the enterprise cost estimation on the whole.

Ключові слова: потенціал, підприємство, виробничий потенціал, методи оцінки виробничого потенціалу, фактори виробництва.

В економічній літературі виділяють різні точки зору з проблеми, пов'язаної з визначенням поняття "виробничий потенціал". Виробничий потенціал підприємства становить системне поняття, яке характеризує можливості підприємства щодо виготовлення продукції, виходячи з наявних у його розпорядженні всіх необхідних складових для забезпечення виробничого процесу – основних фондів, трудових, сировинно-матеріальних та інформаційних ресурсів і технології, а також умов, що визначають можливість упровадження організаційно-технічних і технологічних інновацій.

Питання визначення сутності виробничого потенціалу є предметом дослідження провідних вітчизняних вчених. Особливу увагу дослідження виробничого потенціалу у своїх працях приділяють такі науковці, як Анчишкін А. І., Ареф'єв О. В., Герасимчук З. В., Ковальська Л. Л., Краснокутська Н. С., Федонін О. С., Рєпіна І. М. та інші [1].

Виробничий потенціал є важливою складовою потенціалу підприємства, ефективно використання якого дозволяє підприємству значно вплинути на його конкурентоспроможність. Ефективність функціонування виробничого потенціалу визначає ступінь досягнення певного результату діяльності підприємства за визначений період часу, тому для вирішення проблеми ефективності функціонування виробничого потенціалу необхідно дослідити методи розрахунку виробничого потенціалу підприємства [2].

Метою роботи є дослідження методів визначення оцінки виробничого потенціалу підприємства.

Існує три головні підходи до оцінки виробничого потенціалу:

1) дохідний підхід;



2) порівняльний (ринковий) підхід;

3) витратний підхід.

Сутність методів дохідного підходу полягає у прогнозуванні майбутніх доходів від використання об'єкта на один або кілька років з наступним перетворенням цих доходів у поточну вартість об'єкта. При цьому мають значення тривалість періоду одержання можливого доходу, ступінь і вид ризиків, що супроводжують даний процес.

Порівняльний підхід припускає визначення вартості об'єкта власності за результатами порівняння його характеристик із характеристиками аналогічних об'єктів, угоди купівлі-продажу, за якими вже здійснилися, а ціна цих угод відома.

Сутність майнового підходу полягає у визначенні вартості об'єкта власності як різниці між вартістю всіх його активів, оцінених окремо, і сумою залученого капіталу [3].

Існують такі методи розрахунку виробничого потенціалу підприємства:

еквівалентний метод;

функціональний метод;

кореляційний метод;

вартісний метод;

комбінований метод.

Еквівалентний метод передбачає оцінку виробничого потенціалу, здійснюється у вигляді величини якого-небудь з його елементів, в який переводяться за допомогою спеціальних коефіцієнтів інші елементи потенціалу. Цей метод заснований на властивості взаємозамінності елементів потенціалу. Відповідно цей метод дозволяє визначити величину виробничого потенціалу у вигляді величини одного з його елементів, але має такі недоліки:

у цьому випадку виробничий потенціал визначається в одиницях виміру того ресурсу, в який переводяться інші види ресурсів;

існує певна проблема в дійсності визначення коефіцієнтів заміщення й оцінки складу і якості ресурсів;

такі елементи, як технологія і інформація при використанні цього методу, або не враховуються зовсім, або враховуються трохи [3].

Функціональний метод передбачає, що величина виробничого потенціалу рівна об'єму виробленої продукції, а величина окремих його елементів визначається через питому вагу продукції, у виробництві якої ці елементи прийняли вирішальне значення. Відповідно цей метод є простим та найменш точним, оскільки:

величини окремих елементів виробничого потенціалу можуть протягом декількох років не змінюватися, а об'єм виробництва в цей час може значно збільшуватись або зменшуватись;

складно виділити питому вагу участі того чи іншого елемента у виробництві окремих видів продукції, а отже, складно достовірно визначити величину кожного з елементів потенціалу;

цей метод вступає у протиріччя з визначенням виробничого потенціалу котрий характеризується не об'ємом виготовленої продукції, а сукупністю виробничих ресурсів [3].

Кореляційний метод передбачає використання різних кореляційно-регресійних моделей при визначенні величини виробничого потенціалу. Таким чином, цей метод у цілому може використовуватись для визначення потенціалу національної економіки і її галузей з виробництва окремих видів продукції. Але його використання на рівні підприємства ускладнено тим, що він не передбачає особливості діяльності підприємств різних галузей [3].

Вартісний метод передбачає визначення вартості кожного з елементів потенціалу, а потім і загальної вартості виробничого потенціалу як суми вартостей основних виробничих фондів, персоналу, технології та інформації. Таким чином, даним методом використовується для:

визначення загальної вартості виробничих ресурсів, якими розташовує підприємство;

для оцінки загальної ефективності використання виробничих ресурсів підприємства;

для узагальнюючої оцінки ефективності діяльності підприємства в цілому;

для визначення вартості підприємства і вирішення питань про необхідність продажу його об'єктів або додаткової емісії цінних паперів. Вартісний метод має найбільше практичне значення, так як він може бути використаний при оцінці вартості підприємства [4].

Комбінований метод передбачає поєднання різних методів при визначенні величини виробничого потенціалу. А сфера вживання така, як у використанні вартісного методу розрахунку виробничого потенціалу підприємства [3].

На витратному підході базуються методи: кількісного аналізу, розділення по компонентам, порівняльної одиниці, балансової вартості, заміщення, ліквідаційної вартості. Він заснований на думці потенційного інвестора про те, що він заплатить більше коштів за той чи інший об'єкт, скільки їх буде потрібно, для того щоб збудувати аналогічний об'єкт. У цьому випадку вартість підприємства визначається витратами, пов'язаних з будівництвом нового об'єкта [5].

Порівняльний підхід передбачає використання таких методів: парних продажів, кількісного і якісного аналізу продажів, галузевих співвідношень. Він може бути реалізований при достатньо розвиненому ринку продажів споріднених об'єктів або підприємств. Його застосування полягає у проведенні порівняльного аналізу операцій купівлі-продажу або оренди на відповідному ринку, порівняння оцінюваного спорідненими об'єктами, вибраними для порівняння, і внесення відповідних поправок у вартість оцінюваного об'єкта [5].

Прибутковий підхід до визначення вартості підприємства може бути реалізований із використанням методів: валової ренти, прямої капіталізації, капіталізації доходів, дисконтування грошових потоків. Він заснований на визначенні та очікуванні доходів від того чи іншого об'єкта в майбутньому [5].

Таким чином, існує велика кількість методів оцінки вартості виробничого потенціалу. Розглянуті у роботі методи можуть бути доцільно використані при оцінці виробничого потенціалу на сучасних підприємствах. При оцінюванні підприємств облік вартості їх виробничих потенціалів дозволяє визначити вартість підприємства більш точно й обґрунтовано. Залежно від цілей оцінки та особливостей об'єкта оцінки можна використовувати дані методи для оцінки виробничого потенціалу підприємства.

Наук. керівн. Боровик М. В.

Література: 1. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посібн. / Федонін О. С., Репіна І. М., Олексюк О. І. – К. : КНЕУ, 2006. – 316 с. 2. Чичкало-Кондратська І. Б. Новий підхід до оцінки резервів відновлення і розвитку виробничого потенціалу підприємств / Чичкало-Кондратська І. Б. // Регіональні перспективи. – 2000. – № 1 – С. 19. 3. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посібн. / Краснокутська Н. С. – Х. : ХДУХТ, 2005. – 287 с. 4. Авдеєнко В. І. Производственный потенциал промышленного предприятия / Авдеєнко В. І., Котлов В. А. – М. : Экономика, 2006. – 208 с. 5. Ішук С. О. Концептуальні засади формування та розвитку виробничого потенціалу промислових підприємств / С. О. Ішук // Регіональна економіка. – 2008. – № 3. – С. 48–56. 6. Добикіна О. К. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посібн. / О. К. Добикіна. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 202 с. 7. Репіна І. М. Підприємницький потенціал: методологія оцінки та управління / Репіна І. М. // Вісник Української академії державного управління при Президенті України. – 2008. – С. 262–271.

УДК 330.341.1:005.591.6

Балаж Д. В.

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК НА ОСНОВІ НАЦІОНАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙНИХ СИСТЕМ

Анотація. Розглянуто питання інноваційного розвитку підприємств України на основі національних інноваційних систем. Розроблено теоретичні підходи до організації взаємодії держави та суб'єктів інноваційної діяльності. Наведено приклад створення в Україні Центру передового досвіду як одного із видів НИС.

Аннотация. Рассмотрены вопросы инновационного развития предприятий Украины на основе национальных инновационных систем. Разработаны теоретические подходы к организации взаимодействия государства и субъектов инновационной деятельности. Приведен пример создания в Украине Центра передового опыта как одного из видов НИС.

Annotation. Questions of the innovation development of Ukrainian enterprises on the basis of national innovation systems have been examined. Theoretical approaches to the organization of cooperation between the state and subjects of innovation activity are developed. The material of the article is supported by an example of the Center of advanced experience in Ukraine as one of the forms of NIS.

Ключові слова: інноваційний розвиток, національна інноваційна система, Центр передового досвіду.

Інноваційний розвиток відіграє значну роль у підвищенні конкурентоспроможності будь-якого сучасного підприємства, адже лідером на ринку сьогодні може стати лише те підприємство, яке своєчасно скористалося можливістю виявити та освоїти найновіші досягнення науково-технічного прогресу. У наш час спостерігається значне загострення конкурентної боротьби та зниження конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на світовому ринку. Тому для підприємств інноваційний розвиток повинен стати основною метою – дозволити вдосконалити процес виробництва, підвищити інвестиційну привабливість, надати можливість конкурувати з іноземними виробниками.

Сьогодні в Україні майже відсутні ефективні системи організації взаємодії держави та суб'єктів інноваційної діяльності, які були загублені в процесі становлення України як самостійної держави. У зв'язку з цим існує багато проблем, пов'язаних з контролем використання коштів, продуктивним об'єднанням зусиль різних організацій та розповсюдженням їх сумісних досягнень в економіці. Тому реалізація серйозних інноваційних проектів, які є характерними для військово-промислового комплексу та мають високий рівень наукоємності, значно ускладнюється.

© Балаж Д. В., 2012



Проблеми інноваційного розвитку та пошуку управління науково-технічними нововведеннями були увагою багатьох економістів. У першу чергу необхідно зазначити роботи К. Фрімена [1], Іванової Н. І. [2], Г. Гросмана [3] та інших. Але незважаючи на значні досягнення вчених, практика вітчизняних підприємств свідчить, що питання організації провідних систем науки та інновації є недостатньо ефективними та потребують подальшого розвитку.

Метою цього дослідження є розробка теоретичних підходів до організації взаємодії держави та суб'єктів інноваційної діяльності на основі концепції національних інноваційних систем.

Інноваційний та технологічний розвиток є результатом складного комплексу взаємозв'язків між учасниками системи, яка включає підприємства, університети та дослідні інститути. Розуміння національних інноваційних систем (НІС) може стати основним інструментом підвищення рівня інноваційної діяльності та допомогти виявити невідповідності в системі, що перешкоджають процесу інноваційного розвитку [4].

Концепція національних інноваційних систем з'явилась достатньо недавно. Вперше поняття "НІС" було використано у 1987 році Крісом Фріманом у його дослідженні технологічної політики в Японії, де були розглянуті питання важливості елементів НІС, які забезпечили економічний успіх Японії в післявоєнний період [5].

Одне із перших визначень НІС було запропоноване в офіційних документах економічного співробітництва та розвитку (OECD), згідно з яким НІС – це сукупність інститутів, які відносяться до приватних та державних галузей, які індивідуально та взаємодіючи один з одним обумовлюють розвиток та розповсюдження нових технологій у межах відповідної держави [6].

НІС – це сукупність взаємодії державних, приватних, суспільних організацій та структур, у рамках яких відбувається діяльність, пов'язана зі створенням, розвитком, збереженням та поширенням нових знань та перетворенням їх на технології, продукти та послуги. До НІС включають такі науково-виробничі структури, як: університети, державні наукові заклади, лабораторії, технопарки, інкубатори, а також виробничі та дослідницькі компанії [2].

Таким чином, можна зробити висновок, що НІС поєднує у собі науково-дослідницьке та підприємницьке середовище, а також механізм їх взаємодії.

НІС створюються з метою формування сприятливих правових, організаційних та економічних умов, здійснення державної інноваційної політики, ефективного освоєння в процесі виробництва новітніх науково-технологічних та технічних досягнень [7].

Сучасні НІС формуються, виходячи із загальної державної політики та нормативно-правової бази, що забезпечує реалізацію цієї політики. Тому держава особливо цікавиться створенням НІС та забезпечує її розвиток на основі вибору пріоритетних напрямів інноваційної діяльності.

Основні елементи НІС, представлені на схемі (рис. 1), де можна побачити, що НІС включає до свого складу: науку, інноваційний сектор виробництва, освіту, інноваційну інфраструктуру, механізми підтримки інноваційної діяльності та ринок, який можна розглядати як один із елементів НІС, тому що представлена система функціонує виходячи із умов ринкового середовища.

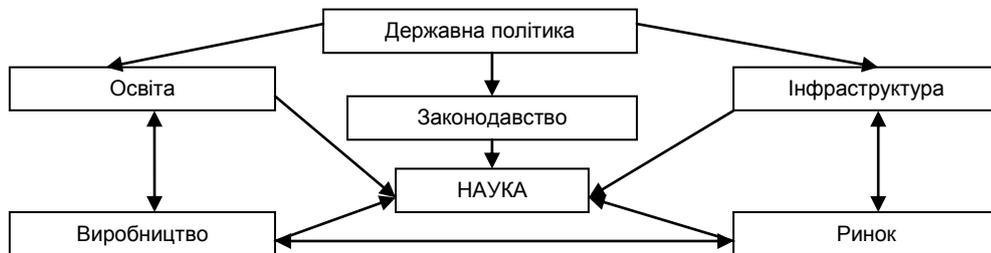


Рис. 1. Основні елементи національної інноваційної системи [5]

Отже, НІС – це сукупність взаємозв'язаних організацій, які виконують виробничу і комерційну реалізацію наукових знань, технологій, а також комплекс правових, фінансових та соціальних інститутів, які забезпечують функціонування інноваційних структур.

Держава та суб'єкти інноваційної діяльності мають певні ролі в представленій системі. Так, роль суб'єктів інноваційної діяльності полягає в розробці технологій на основі власних досліджень та в освоєнні інновацій, а роль держави, у свою чергу, полягає у сприянні виробництву за рахунок утворення сприятливих умов для інноваційної діяльності [8].

Інноваційні системи держав мають суттєву різницю, що, насамперед, залежить від інноваційної стратегії, яку було обрано. Тому відповідно до державної політики, нормативно-правового забезпечення, стану науково-технологічного та промислового потенціалу перед НІС різних держав ставляться різні цілі. На розвиток інноваційної діяльності не впливають ні тип держави, ні політичні режими, а рішенням фактором є стабільність політичної ситуації [2].

При формуванні національної інноваційної системи виділяють два основних підходи:

1. Європейсько-американський, що базується на розвитку та використанні власного науково-технологічного потенціалу для розробки інноваційного продукту, і включає весь інноваційний цикл – від фундаментальної ідеї через прикладні дослідження до отримання готової продукції.

2. Японський, який базується на примусово зовнішньому запозиченні науково-технологічної інформації та її подальшим поліпшенням з метою отримання оптимального кінцевого результату [5].

Не існує оптимальної національної інноваційної системи, як і не існує єдиної, найбільш ефективною стратегії діяльності держави. Має місце багато НІС зі своїми перевагами та недоліками. Тому досвід провідних держав повинен братися до уваги при створенні НІС в Україні.

Однією з найбільш ефективних та конкурентоспроможних НІС вважається "Центр передового досвіду".

Цей термін прийшов від англійського словосполучення *center of excellence*. Це НІС, діяльність яких відрізняється найвищою якістю та результативністю. Акцент на "передовий досвід" говорить про те, що ці центри виступають зразками для інститутів, які займаються аналогічною діяльністю. Основні завдання, які ставлять перед собою сучасні центри, насамперед, полягають у такому:

- позиціонуванні держави на світових ринках високотехнологічних товарів та послуг;
- ефективній адаптації кадрових ресурсів до змін вимог ринків праці;
- подоланні дисбалансу науково-технологічно інфраструктури між регіонами.

Центри передового досвіду дуже різноманітні за місіями, масштабами діяльністю, структурою, засобами управління. Якщо взяти до уваги вимоги діяльності центрів, можна виділити основні ознаки їх функціонування:

- глобальні орієнтири, тобто орієнтація на глобальні завдання та стратегічні національні пріоритети;
- висока якість – це конкурентоспроможна якість та результативність наукових дослідів та розробок;
- діяльність, пов'язана з інтеграцією, тобто організація трансферу знань та технологій, розвиток зв'язків [9].

Розглянемо створення Центру передового досвіду на прикладі ВПК України (рис. 2), який на сьогодні представлено Державним концерном "Укроборонпром", що включає 137 підприємств [10].

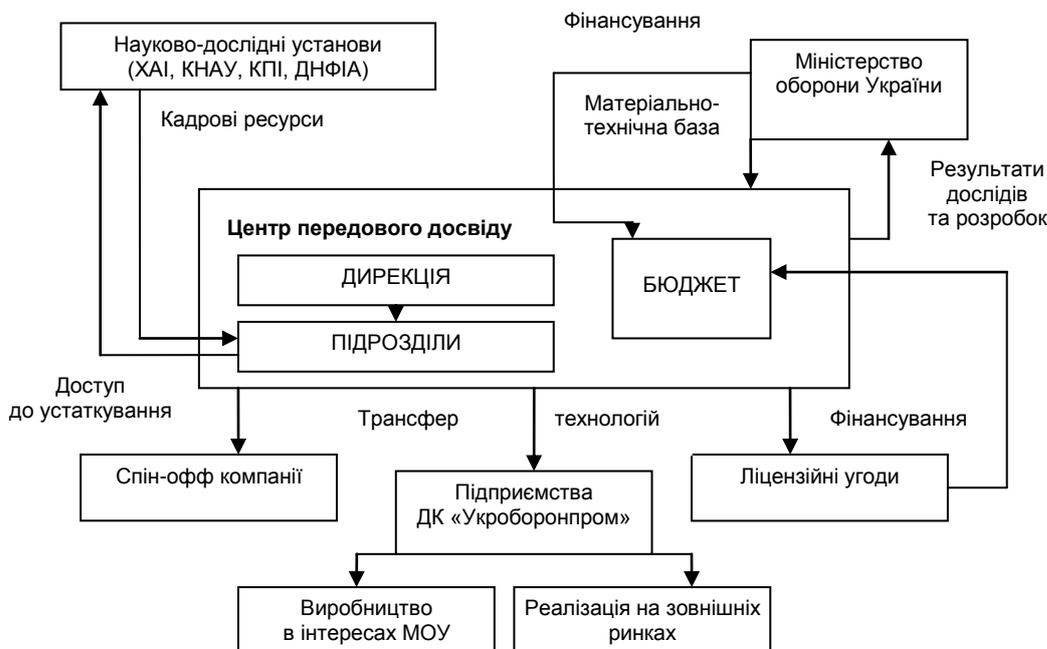


Рис. 2. Структура Центру передового досвіду

Відповідно до концепції центрів передового досвіду, Міністерство оборони України (МОУ) повинно виконувати функції замовника, фінансувати наукові дослідження та розробки Центру, визначати предмет і зміст технічного завдання, безпосередньо контролювати отримані результати досліджень.

Розробками технологій займатимуться підрозділи Центру під наглядом дирекції. Цей процес повинен відбуватися за допомогою залучених кадрових ресурсів з науково-дослідних установ, які, у свою чергу, матимуть доступ до устаткування та використання технологій Центру. Більшість підрозділів повинні функціонувати на базі зовнішніх структур – університетів, дослідницьких організацій та інших. Після отримання замовлення підрозділи мають проводити прикладні дослідження, здійснювати експерименти, створювати моделі. Далі відбувається визначення технічних характеристик нової продукції, конструюється новий продукт та створюються дослідні зразки.

По закінченню дослідницьких робіт повинен відбуватися трансфер технологій у декількох напрямках:

- підприємствам ДК "Укроборонпром", які використовують отримані технології у власних цілях та в інтересах МОУ;
- реалізують технології на зовнішніх ринках;
- передають стороннім компаніям за умови укладання ліцензійних угод;



передають спін-офф компаніям, тобто власним компаніям Центру передового досвіду, які займаються комерціалізацією отриманих результатів. Міністерство оборони України фінансує лише прикладні дослідження, конструкторські роботи та випробування, а інші витрати (на підготовку виробництва, маркетинг) доцільно покласти на ДК "Укроборонпром".

Після отримання нових технологій підприємства, які входять до складу державного концерну, проводять підготовку виробництва та переходять до самого процесу виробництва нової продукції, яка реалізується на зовнішніх та внутрішніх ринках.

Таким чином, створення відповідного Центру передового досвіду на базі ВПК дозволить організувати взаємодію держави, наукового сектору та виробництва на високому рівні, що сприятиме розвитку високих технологій, інноваційної інфраструктури, людського потенціалу, підвищить рівень конкурентоспроможності підприємств ДК "Укроборонпром" на внутрішніх та зовнішніх ринках, збільшить обороноздатність країни та зміцнить її становище у світі.

Наук. керівн. Тишенко Д. О.

Література: 1. Freeman C. The National System of Innovation in Historical Perspective / C. Freeman // Cambridge Journal of Economics. – 1995. – № 1. – Р. 19–35. 2. Иванова Н. И. Национальная инновационная система / Н. И. Иванова // М. Наука. – 2002. – № 4. – С. 26–35. 3. Grossman G. Innovation and Growth in the Global Economy / G. Grossman, Helpman E. // MIT Press, Cambridge. – 1991. 4. ALBACH Horst et al. Innovation in the European Chemical Industry / paper prepared for the Eurostat Conference on Innovation Measurement and Policies. – 2007. 5. Третьяк В. В. Национальная инновационная система как основа экономики инновационного типа / В. В. Третьяк, А. Е. Середя // Вестник экономической науки Украины : собрание научн. изд. – Луганск, 2010. – № 10. – С. 115–118. 6. OECD National Innovation System / Paris. – 1997. – 49 p. 7. Оливанова Т. Н. Национальная инновационная система как основа инновационной экономики / Т. Н. Оливанова // Вестник Чувашского университета. – 2009. – № 3. – С. 485–489. 8. Моргунов Е. В. Национальная инновационная система: сущность и содержание / Е. В. Моргунов, Г. В. Снегирев // Собственность и рынок. – 2010. – № 7. – С. 10–21. 9. Заиченко С. А. Центры превосходства в системе современной научной политики / С. А. Заиченко // Форсайт. – 2008. – № 1(5). 10. ПКМУ 933. Деякі питання Державного концерну "Укроборонпром" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://document.ua>.

Гагарінов О. В.

УДК 005.591.6

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

ДОСЛІДЖЕННЯ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ЩОДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ

Анотація. Зазначено основні показники, які найчастіше використовуються для оцінки ефективності інноваційних проєктів, обґрунтовано основні переваги та недоліки використання кожного з них.

Аннотация. Представлены основные показатели, которые чаще всего используются для оценки эффективности инновационных проектов, обоснованы основные преимущества и недостатки каждого из них.

Annotation. Main indicators that are most often used to evaluate the effectiveness of innovative projects and justify the main advantages and disadvantages of each of them have been researched.

Ключові слова: інновації, інноваційний проєкт, показники оцінки ефективності, методика, підхід, інвестиції.

У сучасних умовах господарювання вже ні в кого не виникає сумніву, що інновації є тим рушійним фактором, без якого неможливий ефективний розвиток жодної економіки у світі. Управління інноваційних проєктів у діяльність підприємств є саме тією необхідною умовою їх стрімкого розвитку та, як наслідок, покращення добробуту населення країни загалом. Але необхідно зазначити, що питання оцінки ефективності інновацій є одним з найменш розроблених напрямів у науковій літературі, який потребує подальшого розвитку. В інноваційному менеджменті не існує

© Гагарінов О. В., 2012

єдиного підходу щодо оцінки ефективності інноваційних проектів, що і обумовлює існування великої кількості показників оцінки ефективності інноваційних проектів. Це і свідчить про актуальність обраної теми, тому що всі існуючі показники оцінки ефективності інновацій мають свої певні переваги та недоліки, які слід обов'язково враховувати при обґрунтуванні ефективності інноваційного проекту з метою підвищення якості результатів оцінки інновацій.

Проблема інноваційного проектування та оцінки ефективності інноваційних проектів була предметом досліджень як вітчизняних, так і іноземних вчених, а саме: Гриньової В. М., Ільєнкової С. Д., Керімова В. Е. [1], Молчанової О. П. [2], Пилипяка О. В. [3], Б. Санто, Й. Шумпетера та інших. Але розробка методичних рекомендацій щодо оцінки інноваційно-орієнтованих інвестиційних проектів ще далека до завершення, тому потребує подальшої уваги з боку дослідників для того, щоб постійно удосконалювати їх з урахуванням переліку переваг та недоліків.

Метою роботи є дослідження основних методичних підходів щодо оцінки ефективності інноваційних проектів та обґрунтування основних переваг та недоліків кожного з них, що дасть змогу підвищити якість результату оцінки ефективності інноваційного проекту.

Оскільки інноваційний проект неможливо розглядати окремо від інвестицій, тому що вони є основою його розробки та запровадження в діяльність підприємств, – оцінка ефективності інновацій будуватиметься на базі єдиних методичних принципів визначення ефективності інвестицій в інноваційну діяльність.

Існування різноманіття підходів та показників для оцінки інновацій, в першу чергу, обумовлено тим, що інноваційна діяльність підприємства є одним із різновидів його відтворювальної діяльності, котра носить фоновий щодо процесів виробництва продукції характер, включаючи увесь ланцюг створення вартості, починаючи від постачання і завершуючи збутом продукції та її супроводом у споживача в процесі експлуатації. Це обумовлено тим, що практично не уявляється можливим із загальної величини сукупного економічного ефекту підприємства виділити ту його частину, котра отримана за рахунок здійснення інноваційної діяльності [4].

У ході дослідження наукової літератури було виявлено, як уже зазначено, велику кількість методів оцінки ефективності інновацій, що, у свою чергу, обумовлює велику кількість показників для оцінки ефективності інноваційних проектів. Усі ці методи були згруповані у п'ять груп у своїй роботі [4] Педерсінім І. А. Але необхідно враховувати те, що існують методи, як поширені, так і ті, що використовуються дуже рідко, або навіть не використовуються взагалі, бо не мають абсолютно ніякої практичної цінності. Виходячи з цього, автор вважає, що доцільним буде виділити саме ті показники, а також їх переваги і недоліки, які є найбільш поширеними у використанні при оцінці ефективності інноваційних проектів. До таких показників, на думку автора, які базуються на дослідженні літературних джерел, слід віднести показники, які наведені на рисунку.



Рис. Узагальнені показники оцінки ефективності інноваційних проектів

На рисунку представлено узагальнений перелік показників оцінки ефективності інноваційних проектів. Класичною системою показників, які завжди використовуються для обґрунтування ефективності інвестиційних проектів, є методика UNIDO (англ. *UNIDO – United Nations Industrial Development Organization* – спеціалізоване відділення ООН з промислового розвитку). Але поряд з методикою



UNIDO часто розраховується для оцінки ефективності інноваційних проектів модифікована внутрішня норма прибутковості (MIRR), що в сукупності з попередніми показниками складає перелік показників, які повинні розраховуватись згідно з методичними рекомендаціями державного агентства України з інвестиційного розвитку. Завершують узагальнений перелік показників, які використовуються частіше, поряд з іншими існуючими показниками, для оцінки ефективності інновацій: коефіцієнт ефективності інвестицій, або облікової норми прибутку (ARR); точка беззбитковості (PQ) та показник, який зіставляє, згідно з проектом, продисконтовані вигоди та продисконтовані витрати.

Перераховані показники, їх порядок розрахунків та умови, згідно з якими той чи інший проект може вважатися ефективним дуже широко висвітлені в науковій літературі [2, 4, 5, 6, 7 та інші], тому автор не вважає доцільним детальний розгляд цих показників, а хоче приділити увагу розгляду переваг та недоліків (таблиця), які притаманні кожному з них.

Таблиця

Переваги та недоліки основних показників оцінки ефективності інноваційних проектів
(узагальнено автором за літературними джерелами [1; 3; 4; 8 – 12])

№ п/п	Показник	Переваги показника	Недоліки показника
1	2	3	4
1	NPV (чистий приведений ефект; чистий дисконтований дохід; чиста теперішня вартість; інтегральний ефект тощо)	1. Має зрозуміле економічне визначення. 2. Ураховує вартість грошей у часі. 3. Ставка реінвестування, як правило, не висока, і розрахунок не призводить до великих помилок. 4. Дозволяє врахувати те, що ставки дисконтування з часом змінюються	1. NPV – абсолютний показник, тому метод не дозволяє зробити вибір між проектами з різним обсягом інвестицій. 2. Не дозволяє судити про поріг рентабельності та "запас фінансової міцності проекту", передбачає безліч припущень (наприклад, з визначенням норми дисконтування) та часто пов'язаний з помилками у таких галузях: неправильний облік інфляційних ефектів (що особливо важливо в децентралізованих компаніях і довгострокових проектах) завищення оцінки ризику та ігнорування його відмінностей на різних стадіях проекту
2	PI (індекс прибутковості інвестицій; індекс рентабельності інвестицій; індекс дохідності інвестицій тощо)	1. Ураховує вартість грошей у часі. 2. Є відносним показником: він характеризує рівень доходів на одиницю витрат. 3. Дозволяє визначити "міру стійкості проекту". 4. В умовах обмеженості ресурсів цей показник дозволяє сформулювати найбільш ефективний інвестиційний портфель	1. Оцінює тільки відносну ефективність проекту (абсолютну ефективність можна визначити тільки за допомогою NPV)
3	IRR (внутрішня норма прибутковості; внутрішня норма рентабельності; коефіцієнт внутрішньої прибутковості; коефіцієнт внутрішньої рентабельності тощо)	1. Є відносним показником. 2. Ураховує вартість грошей у часі. 3. Не залежить від ставки дисконтування. 4. Порівнюється з прибутковістю цінних паперів та банківським відсотком	1. Формула розрахунку IRR не має зрозумілого визначення. 2. IRR показує однакове значення у випадку, коли береться кредит, та коли даються гроші у борг. 3. У проекті може існувати декілька значень IRR (при цьому всі значення можуть бути неадекватні). Ця особливість пов'язана з математичним методом розрахунку. 4. NPV і IRR можуть показувати протилежні результати у взаємовиключних проектах, навіть при однакових обсягах інвестицій. 5. Не дозволяє врахувати зміну ставок дисконтування у часі. 6. Оскільки є ставкою реінвестування, то при високій величині IRR невелика зміна в тимчасовій структурі грошових потоків призводить до значної зміни IRR
4	PP (період окупності; термін повернення інвестицій тощо)	1. Простота у використанні. 2. Враховує вартість грошей у часі	1. Оцінюючи ефективність проекту по найменшому періоду окупності, повністю ігноруються довгострокові прибутки за рамками даного періоду

1	2	3	4
5	MIRR (модифікована внутрішня норма прибутковості)	1. Неможливість її множинності, що є властивим для IRR. 2. Простий у розрахунку	1. Громіздка формула розрахунку. 2. Необхідність приведення всіх доходів на кінець року
6	ARR (коефіцієнт ефективності інвестицій або облікової норми прибутку)	1. Дохід характеризується показником чистого прибутку. 2. Простий у розрахунку	1. Не враховує часовий компонент грошових потоків. 2. Не робить відмінності між проектами з однаковою сумою середньорічного прибутку, але відмінною сумою прибутку по роках, а також між проектами, що мають однаковий середньорічний прибуток, але генерують упродовж різного періоду
7	PQ (точка безбитковості проекту)	1. Демонструє зв'язок між загальними сукупними витратами, об'ємом продукції та прибутками. 2. Показує мінімально можливий рівень економічної діяльності, який необхідний для запобігання можливим фінансовим втратам	1. Найкраще використовувати для аналізу виробництва одного продукту. 2. Іноді важко здійснити розподіл витрат на постійні та змінні. 3. Не враховуються можливі зміни ціни реалізації одиниці продукції та витрат на виробництво одиниці продукції
8	В/С (співвідношення вигод і витрат)	1. Швидко визначення показника, він використовується тільки тоді, коли є обмеження на унікальні і дефіцитні ресурси	1. Неможливість його застосування для альтернативних взаємовиключних проектів. 2. Може давати неправильне ранжирування по перевазі навіть незалежних проектів

Виходячи з таблиці, кожен з показників має певні переваги та недоліки, тому при оцінці економічної ефективності різноманітних проектів різними методами може виникнути ситуація, коли проект є більш вигідним за одним критерієм та менш вигідним за іншим, тому треба обирати саме ті критерії, які є найбільш вагомими для особи, що приймає рішення щодо прийняття або відхилення інноваційного проекту.

Отже, автором, на основі дослідження літературних джерел, узагальнено показники оцінки ефективності інноваційних проектів, які найчастіше використовуються, та обґрунтовано основні переваги та недоліки кожного з них, що допоможе підвищити, при їх врахуванні, рівень економічної обґрунтованості щодо реалізації конкретного інноваційного проекту. Подальші дослідження автора будуть спрямовані на обґрунтування реальних інноваційних проектів за допомогою узагальнених показників, з урахуванням переваг на недоліків кожного з них.

Наук. керівн. Іпполітова І. Я.

Література: 1. Керимов В. Э. Показатели оценки эффективности инвестиционных проектов / Керимов В. Э., Мелкобродов К. А., Новикова Д. М. // Труды МЭЛИ. – 2010. – № 14(2) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.e-magazine.meli.ru/Vipusk_14/176_v14_kerimov_melkobrodov_%D0%92.doc. 2. Инновационный менеджмент : учебник для вузов / Абрамешин А. Е., Воронина Т. П., Молчанова О. П. и др. ; под ред. д-ра экон. наук, проф. О. П. Молчановой. – М. : Вита-Пресс, 2001. – 272 с. 3. Швець Л. П. Особливості та проблеми застосування модифікованих показників оцінки ефективності інвестиційних проектів / Швець Л. П., Пилипак О. В. // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 4. – Т. 1. – С. 154–160. 4. Педерсин И. А. Анализ подходов для оценки эффективности инноваций [Электронный ресурс] / Педерсин И. А. – Режим доступа : <http://www.confcontact.com/2009new/5-peders.php>. 5. Стрельников Р. Н. Методы анализа экономической эффективности инвестиционных проектов предприятий промышленной группы / Стрельников Р. Н. // Вісник Донецького університету економіки та права. – 2010. – № 2. – С. 81–87. 6. Мухамедьяров А. М. Инновационный менеджмент : учебн. пособ. / Мухамедьяров А. М. – 2-е изд. – М. : ИНФРА-М, 2008. – С. 131–133. 7. Методичні рекомендації з розробки бізнес-планів інвестиційних проектів : Наказ Державного агентства України з інвестицій та розвитку 31.08.2010 р. № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://in.ukrproject.gov.ua/index.php?get=55&law_id=372#1. 8. <http://gaap.ru/articles/50764/>. 9. Хотяшева О. М. Инновационный менеджмент : учебн. пособ. / Хотяшева О. М. – 2-е изд. – СПб. : Питер, 2006. – 384 с. 10. Борсук О. М. Методичні підходи до оцінки інвестиційної привабливості об'єктів вкладення капіталу / Борсук О. М. // Економіка та управління АПК. – 2010. – Вип. 3(75). – С. 79–85. 11. Проектний аналіз : конспект лекцій / М. В. Афанасьєв, І. Я. Іпполітова. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2008. – 260 с. 12. Шириєв А. О. Критерії загальної оцінки ефективності інвестиційних проектів / Шириєв А. О. // Економіко-математичне моделювання соціально-економічних систем : збірник наукових праць МННЦ ІТіС. – 2007. – Вип. 12. – С. 95–100.



Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ЩОДО ОЦІНКИ РИЗИКУ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ

Анотація. Досліджено практичне застосування методу експертного оцінювання ризиків інвестиційного проекту. Запропоновано модель оцінки та врахування ризику при обґрунтуванні ефективності інвестиційного проекту.

Анотация. Исследовано практическое применения метода экспертного оценивания рисков инвестиционного проекта. Автором предложена модель оценки и учета риска при обосновании эффективности инвестиционного проекта.

Annotation. Practical application of the method of investment project risk evaluation has been studied. A model for assessment and management of risk to justify the effectiveness of the investment project has been proposed.

Ключові слова: ризик, фактори ризику, якісний аналіз ризику, експертне оцінювання, інтегральний рівень ризику.

У сучасних умовах господарювання реалізація інвестиційних проектів, як правило, передбачає наявність великої кількості факторів ризику, що суттєво впливають на їх перебіг та кінцевий результат. Урахування ризик-факторів інвестиційного проекту є одним з головних завдань інвестиційного менеджменту, у рамках якого постає питання про своєчасне та повне виявлення таких факторів та їх врахування при обґрунтуванні його ефективності. Загальновідомим є підхід щодо використання двох напрямів оцінки інвестиційного ризику: якісного та кількісного. Якісний аналіз ризику передує кількісному, оскільки його метою є встановлення основних видів ризику та їх джерел, визначення імовірності виникнення збитків, визначення витрат на антиризикові заходи та їх співвідношення з можливими витратами внаслідок реалізації ризик-фактора. Таким чином, постає питання про використання повного та точного інструментарію, що дозволить всебічно дослідити ризики інвестиційного проекту і розробити комплекс заходів управління ними. У рамках якісного аналізу ризиків таким інструментарієм є експертне визначення та оцінювання ризиків проекту.

Вивченням інструментарію аналізу ризиків інвестиційних проектів займалися Грачева М. В., Лисюк А. П., Шаповал С. С., Останкова Л. А., С. Грей, Б. Берклі, Т. Кендрік, Клейнер Г. Б., Хомкалов Г. В. та інші фахівці [1 – 4]. Однак питання використання методів експертного оцінювання та розробка повної методики оцінки інтегрального рівня ризику проекту є відкритим. Таким чином, метою статті є розробка методичного підходу щодо застосування методу експертних оцінок при аналізі ризиків інвестиційного проекту та використання їх результатів під час обґрунтування ефективності інвестиційного проекту.

Процес якісного аналізу ризиків проекту починається з визначення конкретних видів ризиків, що притаманні саме цьому проекту. Особливістю якісного аналізу ризиків є вартісна оцінка як наслідків від реалізації певного ризику – фактора, так і усіх запропонованих антиризикових заходів. Найпоширенішим інструментом якісного аналізу є експертне оцінювання. Автор [3, с. 63] розуміє під поняттям "експертні методи" таке: це встановлення логічного об'єктивного існуючого зв'язку між об'єктами ризику на основі думки незалежних експертів і подальшою статистичною її обробкою. Для складання обґрунтованої експертної оцінки до дослідників висувається ряд вимог:

- 1) компетентність – тобто ступінь кваліфікації експерта в певній галузі знань. Визначається на основі аналізу діяльності фахівця, рівня й широти ознайомлення його з передовими технологіями, розуміння перспективного розвитку);
- 2) креативність – здатність до вирішення творчих завдань;
- 3) конформізм – урахування впливу пріоритетів. Чим вищий ступінь конформізму, тим нижча власна оцінка проблеми;
- 4) ставлення до експертизи (сумлінність, чесність);
- 5) конструктивність мислення, тобто пропозиції повинні мати практичну спрямованість та урахувати реальні можливості;
- 6) колективізм – створення позитивного психологічного клімату;
- 7) самокритичність [3, с. 65].

Визначення наявності в експертів усіх цих якостей дозволяє зробити оцінку максимально точною та менш суб'єктивною.



Автором на основі узагальнення літературних джерел було визначено наступну послідовність реалізації експертного аналізу ризиків та застосування його результатів:

1) експертами визначається повний перелік потенційних ризиків різних рівнів, що впливають на проект;

2) за кожним видом ризиків визначається граничний рівень, прийнятний для організації, що реалізує даний проект (оцінка проводиться, як правило, за стобальною шкалою);

3) встановлюється, при необхідності, диференційована оцінка рівня компетентності експертів, що є конфіденційною;

4) оцінюється ступінь важливості кожного ризику для проекту за допомогою присвоєння кожному ризику рівня значущості для проекту в частках одиниці та прогнозованої сили прояву у балах; розраховується ступінь важливості кожного ризику для проекту як добуток його значущості на значення;

5) отримані результати, визначені експертами з кожного виду ризиків, зводяться розробником проекту в таблиці, у яких визначається інтегральний рівень за кожним видом ризиків;

6) порівнюються інтегральний рівень ризиків, отриманий у результаті експертного опитування, і граничний рівень для даного виду ризику та виноситься рішення про прийнятність даного виду ризику для розробника проекту;

7) у разі, якщо прийнятий граничний рівень одного або декількох видів ризиків нижчеотриманих інтегральних значень, розробляється комплекс заходів, спрямованих на зниження впливу цього ризик-фактора;

8) у разі відсутності визначеного прийнятного рівня ризику для проекту отримані оцінки ризиків ранжируються та визначаються найбільш загрозові види ризиків, на які, перш за все, повинні бути направлені міри з їх запобігання або зниження.

У рамках цього дослідження пропонується застосування методу експертних оцінок для визначення ризиків проекту реального інвестування. З метою найбільш повного охоплення пропонується використати підхід, що описаний авторами роботи [1] та дозволяє найбільш детально ідентифікувати ризики, що є типовими для більшості інвестиційних проектів, спрямованих у реальний сектор економіки.

Цей підхід має в основі поділення ризиків на три рівні: макрорівень, мезорівень та макрорівень. Ризик, який виникає на макрорівні, відноситься до ризику країни, який неминуче присутній у будь-якій діяльності, на нього не можна вплинути, його можна тільки оцінити і врахувати. Для того щоб оцінити ризик країни, існує ряд методик, що ґрунтуються на експертних опитуваннях (Euro-money, Business Environment Risk Intelligence, Control Risks Group і т. д). Фактори мезорівня представлені галузевими факторами і поділяються на: адміністративно-законодавчі, соціальні, демографічні, ринкові, екологічні, технологічні, фінансові та інформаційні [1]. Ризики мікрорівня – це ризики, що пов'язані безпосередньо зі специфікою реалізації інвестиційного проекту. Для дослідження було обрано перелік найтипівіших ризиків для кожного рівня та визначена їх оцінка експертним шляхом. Для визначення загального рівня ризику проекту використовуємо формулу (1), що наведена у роботі [2, с. 63]:

$$P_j = \frac{\sum_{i=1}^{n_j} (A_{ij} \times r_{ij})}{\sum_{i=1}^{n_j} r_{ij}}, \quad (1)$$

де P_j – величина ступеня ризику j -го рівня;

A_{ij} – бальна оцінка i -го фактора ризику j -го рівня (встановлюється експертним шляхом);

r_{ij} – ваговий коефіцієнт ризик-фактора;

n_j – кількість факторів ризику j -го рівня.

Сукупний рівень ризику проекту можна розрахувати за формулою:

$$P_{\text{заг}} = 1 - (1 - p_1) \times (1 - p_2) \times \dots \times (1 - p_m), \quad (2)$$

де $P_{\text{заг}}$ – сукупний рівень ризику проекту;

p_1, p_2, \dots, p_m – кількість рівнів ризиків проекту.

У таблиці зазначено дані експертного оцінювання ризиків різних рівнів з наведенням вагових коефіцієнтів та зважених оцінок, а також розраховано значення ризику за кожним рівнем та сукупний рівень ризику проекту.

Таблиця

Експертна оцінка факторів ризику проекту за рівнями їх виникнення

Макрорівень				
Фактори ризику		A_{ij}	r_{ij}	$A_{ij} \times r_{ij}$
1	2	3	4	5
1	Стабільність влади	5	0,05	0,25
2	Націоналізація без адекватної компенсації	2	0,05	0,1

1	2	3	4	5
3	Ступінь економічного зростання	5	0,1	0,5
4	Інфляція	7	0,3	2,1
5	Уведення обмежень на конвертування гривні	4	0,1	0,4
6	Уведення офіційних обмежень на переміщення капіталу	2	0,05	0,1
7	Помилки у роботі податкових служб	5	0,1	0,5
8	Коливання курсу гривні понад прогнозованого коридору чи девальвація гривні	5	0,2	1
9	Припинення діяльності банку, що обслуговує проект (банкрутство чи відзив ліцензії)	4	0,05	0,2
$p_1 = (0,25+0,1+0,5+2,1+0,4+0,1+0,5+1+0,2)/39 = 0,13$				
Мезорівень				
1	Поява у конкурентів нової технології виробництва з меншими витратами	5	0,3	1,5
2	Поява нових конкурентів	6	0,2	1,2
3	Освоєння конкурентами виробництва заміщуючого товару	5	0,2	1
4	Прискорене копіювання конкурентами інновацій підприємства за рахунок використання промислового шпіонажу	3	0,1	0,3
5	Несподівана дестабілізація галузі як наслідок технологічного прориву у суміжних галузях	6	0,2	1,2
$p_2 = (1,5+1,2+1+0,3+1,2)/25 = 0,21$				
Мікрорівень				
Фактори ризику				
1	Помилковість у розробці концепції проекту	5	0,1	0,5
2	Неправильне визначення місця розташування проекту	4	0,2	0,8
3	Непередбачувані витрати на будівельні роботи	6	0,1	0,6
4	Перевищення строків будівництва, вартості обладнання	5	0,05	0,25
5	Несвоєчасне виконання зобов'язань підрядниками та постачальниками	4	0,1	0,4
6	Несвоєчасна підготовка персоналу	4	0,05	0,2
7	Аварії основного та допоміжного обладнання	7	0,1	0,7
8	Неплатоспроможність споживачів	6	0,1	0,6
9	Зміна цін на сировину та матеріали	7	0,2	1,4
$p_3 = (0,5+0,8+0,6+0,25+0,4+0,2+0,7+0,6+1,4)/48 = 0,11$				
Загальний рівень ризику інвестиційного проекту		$P_{\text{заг}} = 1 - (1-0,13) \times (1-0,21) \times (1-0,11) = 1 - (0,87 \times 0,79 \times 0,89) = 0,39$		

Підсумком експертного оцінювання виступає розрахована величина сукупного ризику. Наступним кроком є урахування цієї величини під час обґрунтування ефективності інвестиційного проекту. Одним із методів, що досить широко використовується, є урахування премії за ризик у нормі дисконту. Урахувати ризик при обчисленні ставки дисконту для проекту можливо за такою формулою:

$$P_n = 1 - \sqrt[k]{(1-p_1) \times (1-p_2) \times (1-p_3)} \quad (3)$$

де P_n – премія за ризик, що враховується у нормі дисконтування;

P_i – рівень ризику i -го рівня;

k – термін реалізації проекту.

Для умовного прикладу оберемо проект зі строком реалізації 5 років, який фінансується за власні кошти підприємства. Безризикову норму дисконту обираємо на рівні середньої пропозиції банків за депозитними вкладками (21,07 %) [5]. У даному випадку величина премії за ризик складе:

$$P_n = 1 - \sqrt[5]{(1-0,13) \times (1-0,21) \times (1-0,11)} = 0,09$$

Автор роботи [1] вважає недоцільним використовувати у розрахунках третій компонент, тобто ризику макрорівня, пояснюючи це тим, що це значення може бути зведено до нульового рівня за допомогою використання ефективних методів управління ризиком. Але варто зауважити, що вплив не усіх ризиків може бути зведений до нульового рівня навіть при використанні ефективних методів їх

зниження. Тому в кінцевому розрахунку значення норми дисконту з урахуванням ризику варто використовувати значення параметра p_3 з урахування методів зниження ризику. Таким чином, остаточний вигляд формули для визначення премії за ризик буде таким:

$$P_n = 1 - \sqrt[3]{(1-p_1) \times (1-p_2) \times (1-p_3)}, \quad (4)$$

де p_3 – сукупне значення ризик-факторів мікрорівня з урахуванням застосування до них методів зниження ризику.

Отримане значення враховується у ставці дисконту. Автор вважає доцільним використовувати таку залежність:

$$E = \frac{E_0 + P_n}{1 - P_n}, \quad (5)$$

де E – норма дисконту з урахування ризику;
 E_0 – без ризикова норма дисконту;
 P_n – премія за ризик проекту.

Для поданого умовного прикладу норма дисконту складе:

$$E = \frac{0,2107 + 0,09}{1 - 0,09} = 0,33.$$

Отже, норма дисконту, що враховує всі притаманні проекту ризику, складе 33 %.

Таким чином, узагальнюючи результати дослідження, варто сказати, що експертне оцінювання ризиків є одним із найбільш поширених методів оцінки ризику на етапі якісного аналізу. Наведена методика дозволяє повно та всебічно охопити різноманітні види ризиків, оцінити їх вплив на проект та врахувати під час обґрунтування ефективності проекту. У подальших дослідженнях автор планує зосередити свою увагу на вдосконаленні практичного інструментарію ризик-аналізу.

Наук. керівн. Іпполітова І. Я.

Література: 1. Кірічок А. Теоретико-прикладний підхід до оцінки та врахування ризиків капітальних інвестицій у нормі дисконтування / Кірічок А. // Збірник наукових праць. Вип. 25. – К. : НАУ, 2010. – 220 с. 2. Лысюк А. П. Модели учета рисков в оценке эффективности реальных инвестиций : монография / Лысюк А. П., Шаповал С. С., Свиначев Ю. Н. – Одесса : ТЭС, 2004. – 96 с. 3. Останкова Л. А. Анализ, моделирование та управління економічними ризиками : навч. посібн. / Останкова Л. А., Шевченко Н. Ю. – К. : Центр навчальної літератури, 2011. – 256 с. 4. Моделирование экономических процессов / под ред. М. В. Грачевой, Л. Н. Фадеевой, Ю. Н. Черемных. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 351 с. 5. Депозити в банках України: ставки та умови відкриття депозитних банківських вкладів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ua.prostobank.ua/depoziti>.

УДК 657.92:336.2

Бойченко А. С.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ЗАСТОСУВАННЯ ТАКСОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ДЛЯ ВИЗНАЧЕННЯ ІНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗНИКА ЕФЕКТИВНОСТІ ПОДАТКОВОГО КОНТРОЛЮ

Анотація. Розглянуто можливість застосування таксономічного аналізу для оцінки ефективності податкового контролю Сахновщинського відділення Красноградської МДПІ. З використанням даного підходу проведено аналіз динаміки показників діяльності відділення, що характеризують ефективність податкового контролю.

© Бойченко А. С., 2012

103

"Управління розвитком", №12(133)2012



Аннотация. Рассмотрена возможность применения таксономического анализа для оценки эффективности налогового контроля Сахновщинского отделения Красноградской МГНИ. С использованием данного подхода проведен анализ динамики показателей деятельности отделения, которые характеризуют эффективность налогового контроля.

Annotation. The possibility of using taxonomic analysis to estimate the efficiency of tax control of Sakhnovschina branch of Krasnogradska ISTI. With the use of this approach the analysis of dynamics of performance indicators have been conducted which characterize efficiency of tax control.

Ключові слова: ефективність податкового контролю, таксономічний показник, коефіцієнт виконання запланованих податкових надходжень, коефіцієнт своєчасності надходжень платежів у бюджет, коефіцієнт економічної ефективності податкового контролю.

Організація ефективного податкового контролю набуває важливого значення на даному етапі розвитку України, оскільки від ступеня ефективності діяльності податкових органів, що здійснюють податковий контроль, безпосередньо залежить рівень доходів державного та місцевих бюджетів. Механізм здійснення контролю за виконанням дохідної частини бюджету, що визначає передумови належного і своєчасного фінансування видатків бюджету, потребує негайного вдосконалення. Для цього необхідно оцінити рівень ефективності проведення податкового контролю та виявити чинники, що його визначають.

Оцінювання рівня ефективності податкового контролю та виявлення чинників, що найбільше впливають на його поглиблення, становить складне багатфакторне завдання, яке зводиться до виявлення найбільш важливих показників ефективності податкового контролю.

Існує велика кількість методів оцінки рівня ефективності податкового контролю. Але досить актуальним є розрахунок інтегрального показника, заснованого на застосуванні таксономічного методу, що узагальнює значення безлічі ознак, котрі всебічно описують рівень ефективності податкового контролю.

Дослідженням питання використання таксономічного аналізу для обґрунтування економічних явищ займалися такі вітчизняні дослідники, як Сабліна Н. В. [1], В. Плюта [2] та ін.

Використання методу таксономії допоможе "згорнути" багатовимірний статистичний матеріал, що характеризує кількісну характеристику, тобто дозволить побудувати узагальнюючу оцінку рівня ефективності організації податкового контролю у Сахновщинському відділенні.

Проведемо таксономічний аналіз ефективності податкового контролю Сахновщинського відділення Красноградської МДПІ за період 2009 – 2011 рр. за показниками, які наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Вихідні дані для розрахунку таксономічного показника ефективності проведення податкового контролю

Рік	Рівень зібраних податкових надходжень, тис. грн (X1)	Коефіцієнт виконання запланованих податкових надходжень (X2)	Коефіцієнт своєчасності надходжень платежів у бюджет (X3)	Загальний коефіцієнт ефективності податкового контролю (X4)	Коефіцієнт економічної ефективності податкового контролю (X5)	Рівень податкового боргу, тис. грн (X6)	% платників, що сплачують податки (X7)	Питома вага податкових витрат, % (X8)
2009	17 742,59	1,06	0,995	1,00	81,30	1 667,67	98,5	1,23
2010	20 069,75	0,96	0,980	0,93	93,34	1 650,61	98,9	1,07
2011	22 649,78	1,05	0,989	0,87	83,33	1 673,47	99,8	1,20

Вихідними даними для оцінки ефективності організації податкового контролю у Сахновщинському відділенні Красноградської МДПІ в динаміці стали такі основні показники: рівень зібраних податкових надходжень, коефіцієнт виконання запланованих податкових надходжень; коефіцієнт своєчасності надходжень платежів у бюджет; загальний коефіцієнт ефективності податкового контролю; коефіцієнт економічної ефективності податкового контролю; рівень податкового боргу; відсоток платників, які сплачують податки; питома вага витрат у податкових надходженнях (табл. 1).

Для побудови таксономічного показника спочатку формується матриця спостережень (X), яка представлена у вигляді табл. 2. Елементи матриці – це показники, виражені в спеціальних ознаках в одиницях виміру.

Таблиця 2

Матриця спостережень

X	17 742,59	1,06	0,995	1,00	81,30	1 667,67	98,5	1,23
	20 069,75	0,96	0,980	0,93	93,34	1 650,61	98,9	1,07
	22 649,78	1,05	0,989	0,87	83,33	1 673,47	99,8	1,20

Оскільки матриця спостережень містить показники з різними одиницями виміру, виникає необхідність зведення всіх одиниць виміру до безрозмірної величини, тобто стандартизувати показники (табл. 3). Для стандартизації значень елементів матриці спостережень необхідно визначити середнє значення за кожним показником: $X_{1сер} = 20\,154,04$; $X_{2сер} = 1,023$; $X_{3сер} = 0,988$; $X_{4сер} = 0,933$; $X_{5сер} = 85,99$; $X_{6сер} = 1\,663,92$; $X_{7сер} = 99,067$; $X_{8сер} = 1,17$. Після визначення середнього значення проведемо стандартизацію показників за формулою:

$$Z_i = \frac{X_i}{X_{сер}} \quad (1)$$

Таблиця 3

Матриця стандартизованих значень

Z	0,880	1,036	1,007	1,071	0,945	1,002	0,994	1,054
	0,996	0,938	0,992	0,996	1,085	0,992	0,998	0,917
	1,124	1,026	1,001	0,932	0,969	1,006	1,007	1,029

Після визначення елементів матриці спостережень і їх стандартизації проводиться диференціація ознак, тобто розподіл всіх змінних на стимулятори і дестимулятори. Необхідність такого поділу зумовлена характерним впливом кожного з показників на рівень розвитку досліджуваного об'єкта. Ознаки, які надають позитивний (стимулюючий) вплив на загальний рівень розвитку об'єкта, називаються стимуляторами, а ознаки, що уповільнюють розвиток даного об'єкта, – дестимуляторами. Такий поділ є основою для побудови вектора-еталону. Елементи цього вектора мають координати X_{0i} і формуються із значень показників за формулою [2]:

$$\begin{cases} X_{0i} = \max X_{ij} - \text{якщо показник } j \text{ є стимулятором;} \\ X_{0i} = \min X_{ij} - \text{якщо показник } j \text{ є дестимулятором.} \end{cases} \quad (2)$$

Підвищення рівня ефективності організації податкового контролю може досягатися за критерієм мінімізації витрат на утримання податкових органів та максимізації податкових надходжень і сплачених сум донарахувань, тому у цьому випадку рівень зібраних податкових надходжень, коефіцієнт економічної ефективності та загальний коефіцієнт ефективності податкового контролю є стимуляторами, а показник питомої ваги податкових витрат – дестимулятором. Рівень зібраних податкових надходжень приймаємо за стимулятор, оскільки його підвищення свідчить про покращення якості контрольної діяльності податкових органів. Збільшення коефіцієнта економічної ефективності податкового контролю свідчить про зменшення податкових витрат, а збільшення загального коефіцієнта ефективності – про зростання сплачених сум донарахувань. Показники виконання запланованих податкових надходжень та своєчасності їх надходжень у бюджет, що показують рівень забезпеченості бюджетів відповідним обсягом необхідних ресурсів, є стимуляторами. Показник відсотка платників, що сплачують податки, як результируючий показник ефективності податкового контролю приймаємо за стимулятор, а рівень податкового боргу – за дестимулятор.

Виходячи з цього, змінні матриці розподілимо таким чином: $X_1, X_2, X_3, X_4, X_5, X_7$ – стимулятори (+); X_6, X_8 – дестимулятори (-). Після цього побудуємо вектор-еталон.

Отже, для ефективного податкового контролю у Сахновщинському відділенні Красноградської МДПІ вектор-еталон матиме такі координати:

$$P_0 = (1,124; 1,036; 1,007; 1,071; 1,086; 0,992; 1,007; 0,917).$$

Наступним етапом розрахунку показника ефективності організації податкового контролю є визначення відстані між окремими спостереженнями (періодами) і вектором-еталоном. Відстань між окремою точкою спостереження і точкою P_0 розраховується за формулою [2]:

$$C_{io} = \sqrt{\sum_{j=1}^m (Z_{ij} - Z_{oj})^2} \quad (3)$$

де Z_{ij} – стандартизоване значення j -го показника;

Z_{oj} – стандартизоване значення j -го показника в еталоні.

Розрахувавши за цією формулою, отримали такі результати:

$$C_{2009/0} = 0,3130; C_{2010/0} = 0,1785; C_{2011/0} = 0,2137.$$

Отримана відстань служить початковим елементом для розрахунку показника таксономії за формулою:

$$K_i = 1 - d_i, \quad (4)$$

$$\text{де } d_i = \frac{C_{i0}}{C_0}; C_0 = C\bar{0} + 2S_0; C\bar{0} = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m C_{i0}; S_0 = \sqrt{\frac{1}{m} \sum_{i=1}^m (C_{i0} - C\bar{0})^2}.$$

Отримані результати розрахунку інтегрального показника відображені в табл. 4.

Таблиця 4

Елементи розрахунку коефіцієнта таксономії

C2009	0,3130	d1	0,8970	к1	0,1030
C2010	0,1785	d2	0,5116	к2	0,4884
C2011	0,2137	d3	0,6125	к3	0,3875

Інтерпретуємо побудований таксономічний показник, який синтетично характеризує зміни значень ознак досліджуваних груп. Даний показник приймає високі значення при великих значеннях стимуляторів і низькі значення – при малих значеннях стимуляторів. Динаміка зміни коефіцієнта таксономії наведена на рисунку.

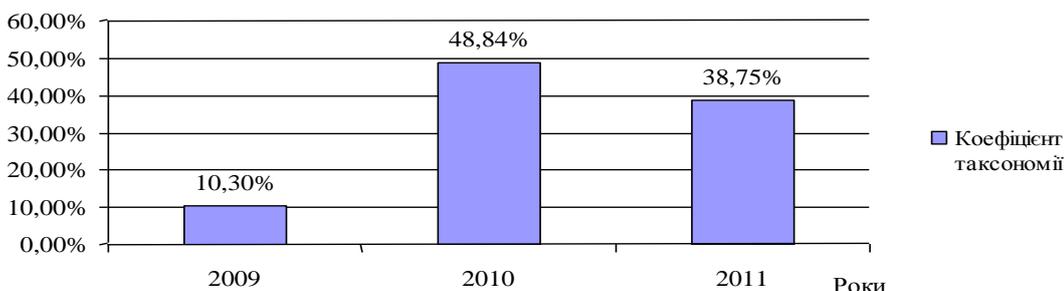


Рис. Динаміка змін коефіцієнта таксономії

Як видно із рисунка, коефіцієнт таксономії у Сахновщинському відділенні характеризується нестабільністю протягом аналізованих періодів. Найвищий рівень ефективності контрольної роботи податкових органів спостерігається у 2010 році, при чому показник таксономії стрімко зростає протягом періоду 2009 – 2010 рр., а у 2011 році спостерігалася тенденція до зменшення. Для запобігання подальшого зниження виникає потреба у виявленні недоліків, що призвели до такого результату, та в розробці ефективних заходів щодо їхнього усунення, а також заходів щодо підвищення ефективності організації податкового контролю.

Серед головних факторів, що вплинули на негативну динаміку показника наприкінці аналізованого періоду та знизили рівень ефективності податкового контролю до 38,75 %, є, по-перше, значне зменшення суми сплачених донарахувань, по-друге, збільшення розміру податкового боргу. Також недоліками, що вплинули на результат, порівняно із значеннями показників вектора-еталона, є: незначне зниження фактичних та своєчасно сплачених податкових надходжень, а також збільшення податкових витрат. Позитивною тенденцією 2011 року стало зростання обсягу податкових надходжень та кількості платників, що фактично сплачують податки. Ці показники у 2011 році найбільші за аналізований період.

Таким чином, таксономічний аналіз дає змогу оцінити рівень ефективності податкового контролю в динаміці та визначити основні показники, що мають найбільший вплив на його зміни, а також дозволяє провести згортання всього простору показників і побудувати інтегральний показник рівня ефективності організації податкового контролю.

Наук. керівн. Юшко С. В.

Література: 1. Сабліна Н. В. Использование метода таксономии для анализа ресурсов предприятия [Электронный ресурс] / Н. В. Сабліна, В. А. Теличко. – Режим доступа : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vi/2009_3/78-82.pdf. 2. Плюта В. Сравнительный анализ в экономических исследованиях: Методы таксономии и факторного анализа / Плюта В. ; пер. с научной редакции В. М. Жуковой. – М. : Статистика, 1980. – 151 с. 3. Веремчук Д. В. Гармонізація непрямого оподаткування та методики її оцінки / Веремчук Д. В. // Інноваційна економіка. – 2011. – № 2(15). – С. 8. 4. Титаренко В. В. Застосування таксономічного аналізу для визначення інтегрального показника рівня дефіцитності місцевого бюджету / Титаренко В. В. // Управління розвитком. – 2010. – № 2(121). – С. 25.

Магістр 1 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ІНСТРУМЕНТ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ

Анотація. Обґрунтовано доцільність аналізу зовнішнього середовища у процесі антикризового управління підприємствами, а також на її основі та огляду ринку ПВХ-вікон проведено PEST-аналіз для підприємств, що функціонують у цій сфері.

Аннотация. Обоснована целесообразность анализа внешней среды в процессе антикризисного управления предприятиями, а также на ее основании и обзора рынка ПВХ-окон проведено PEST-анализ для предприятий, функционирующих в этой сфере.

Annotation. The expediency of analyzing the external environment in the process of anticrisis business management, PEST-analysis has been carried out for companies that operate on PVC Windows Market.

Ключові слова: стратегічне управління, PEST-аналіз, ПВХ-вікна, антикризове управління.

У сучасних економічних умовах функціонування господарюючих суб'єктів в Україні, що характеризуються високим рівнем розвитку кризових явищ в економіці, нестабільністю зовнішнього середовища та темпів його зміни, актуальним є використання ефективних методів та інструментів антикризового управління. У даному зв'язку важливим фактором обґрунтування доцільності та ефективності антикризових програм для підприємств виступає стратегічний аналіз. Так, основною метою стратегічного аналізу діяльності підприємства як інструменту антикризового управління стає оцінка ключових впливів на нинішній і майбутній стан організації та визначення факторів специфічного впливу на розвиток кризових явищ. Підприємство як відкрита система значною мірою залежить від навколишнього світу, від зовнішнього середовища, що особливо важливо враховувати підприємству, яке характеризується нестабільним функціонуванням. Застосування результатів стратегічного аналізу дає змогу підприємствам своєчасно й адекватно реагувати на зміни в середовищі їхнього функціонування та формувати перелік антикризових заходів, що в довготерміновій перспективі забезпечать подолання розвитку кризи, зростання вартості господарських одиниць і досягнення ними стратегічних завдань.

Сучасні підходи до формування та реалізації стратегії розвитку підприємств, у тому числі і в умовах кризи, викладені в роботах як вітчизняних, так і зарубіжних авторів. Серед них наукові праці Кіндрацької Г. І., Духоніна Є. Ю., Мостенської Т. Л., Рибінцева В. О., Пітера Ф. Друкера, Томаса Г. Герета та ін. [1; 2].

Зовнішнє середовище є джерелом, що забезпечує підприємство ресурсами, необхідними для підтримки його внутрішнього потенціалу. Проте ресурси зовнішнього середовища не безмежні. Саме тому потенційно існує небезпека того, що підприємство не зможе одержати необхідні ресурси із зовнішнього середовища в необхідний час, а для підприємства, що функціонує у стані кризи, це може бути життєво необхідним. Завдання стратегічного аналізу полягає в забезпеченні такої взаємодії підприємства з середовищем, яка дозволить йому підтримувати функціонування на рівні, необхідному для досягнення поточних цілей підприємства, а це, у свою чергу, надасть можливість виживання та ефективного функціонування у довгостроковій перспективі.

Стратегічний аналіз зовнішнього середовища – це комплексне дослідження зовнішнього середовища організації (галузі, конкурентів, споживачів, постачальників) з метою оцінки можливостей та загроз і розробки оптимальної економічної стратегії на основі вибору з-поміж можливих альтернатив [1].

Аналіз зовнішнього середовища становить процес, за допомогою якого підприємство отримує можливість контролювати зовнішні щодо нього фактори з метою визначення можливостей і загроз. Оцінка впливу зовнішнього середовища на підприємство проводиться за такими параметрами: оцінка змін, що впливають на різні аспекти поточної стратегії; визначення факторів, які є загрозою для поточної стратегії підприємства; визначення факторів, що надають більше можливостей для досягнення загальних для підприємства цілей, унаслідок коригування плану. Аналіз факторів впливу зовнішнього середовища на підприємство дає йому час для прогнозування можливостей, розробки плану дій на випадок непередбачених обставин, розробки таких стратегій, які дозволять перетворити загрози на будь-які вигідні можливості.

Розглянемо напрямки стратегічного аналізу зовнішнього середовища для підприємства, функціонуючого на ринку виробництва ПВХ-виробів, та діяльність якого характеризується наявні-



тю кризових явищ. Розвиток українського ринку ПВХ-профілів відбувається у маркетинговому середовищі, яке формується в умовах трансформації національної економіки. Найбільше впливають на вітчизняний ринок ПВХ-профілів такі чинники макросередовища, як політико-правові, економічні, техніко-технологічні, соціально-культурні. Водночас діють сили і суб'єкти мікросередовища – конкуренти, клієнти, постачальники, контактні аудиторії. Ринок ПВХ-профілів є субринком ринку віконних конструкцій, тому аналізувати особливості та тенденції його формування і розвитку необхідно з урахуванням логістичного ланцюга "будівництво – виготовлення віконних конструкцій – виробництво ПВХ-профілю". Саме стабільні тенденції зростання обсягів будівництва і застосування нових конструктивних рішень, а також нових матеріалів та конструкцій у цивільному і промисловому будівництві привели до стабільного зростання попиту на сучасні світлопрозорі конструкції [3].

Проте зараз ринок ПВХ-профілю зазнає перетворень і у більшості своїй негативних. Причиною цього є кризові явища, що проявляються у галузі та дослідження яких є основною метою аналізу.

У зв'язку з цим у дослідженні запропоновано здійснити стратегічний аналіз зовнішнього середовища підприємства за допомогою PEST-аналізу. PEST-аналіз (іноді позначають як STEP) – це маркетинговий інструмент, призначений для виявлення політичних (P – political), економічних (E – economic), соціальних (S – social) і технологічних (T – technological) аспектів зовнішнього середовища, які впливають на бізнес компанії. Політика вивчається, тому що вона регулює владу, яка, у свою чергу, визначає середовище компанії й отримання ключових ресурсів для її діяльності. Основна причина вивчення економіки – це створення картини розподілу ресурсів на рівні держави, яка є найважливішою умовою діяльності підприємства. Не менш важливі споживчі переваги визначаються за допомогою соціального компонента PEST-аналізу. Останнім чинником є технологічний компонент. Метою його дослідження прийнято вважати виявлення тенденцій у технологічному розвитку, які часто є причинами змін і втрат ринку, а також появи нових продуктів.

Аналіз виконується за схемою "чинник – підприємство". Результати аналізу оформляються у вигляді матриці, підметом якої є фактори макросередовища, присудком – сила їх впливу, що оцінюється в балах, рангах та інших одиницях вимірювання. Результати PEST-аналізу дозволяють оцінити зовнішню економічну ситуацію, що складається у сфері виробництва та комерційної діяльності [2].

У табл. 1 наведено основні ключові фактори впливу зовнішнього середовища на діяльність підприємства, що займається виробництвом ПВХ-вікон. Виходячи з даних табл. 1, можна зробити висновок щодо значного впливу зовнішнього середовища на підприємства віконного виробництва.

Таблиця 1

PEST-аналіз виробника ПВХ-вікон

P	E
Мінливе законодавство. Митна політика. Вступ до СОТ	Пожвавлення розвитку будівництва. Нестабільність цін на ресурси. Кількість конкурентів. Зниження купівельної спроможності покупців. Сезонність виробництва. Недостатність сировини
S	T
Зміни в стилі і рівні життя. Вплив ЗМІ. Активність покупців	Розвиток технологій. Перехід до екологічних стандартів. Технологічна орієнтованість

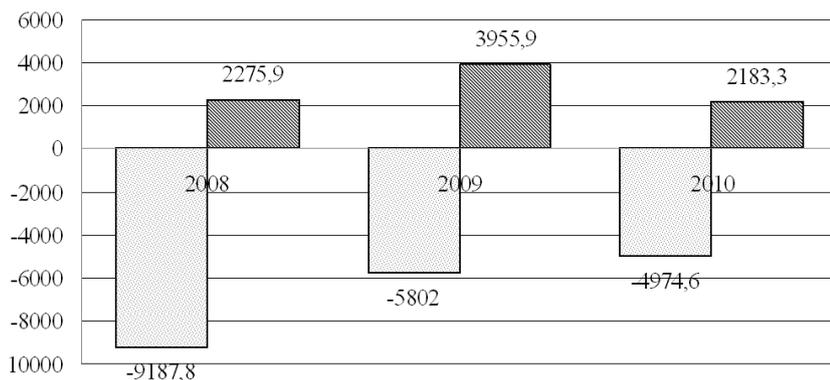
На цей момент Україна зазнає інвестиційну кризу. Погіршилися відносини із західними країнами, суттєво знизився інтерес західних інвесторів до економіки України. Країни Митного союзу також не поспішають фінансувати наші проекти. Російську економіку в аналогічній ситуації "виручають" багаті природні ресурси, яких немає в Україні. Усі ці процеси, безумовно, вплинули як на ринок об'єктного будівництва та скління в цій галузі, так і на активність приватного покупця вікон.

Виходячи з оглядової інформації ринку ПВХ-вікон, доцільно звернути увагу на результативність діяльності підприємств галузі та проаналізувати майновий стан та наявні в їх розпорядженні фінансові ресурси. Дане підприємство відноситься до малих, відом економічної діяльності яких є будівництво. Тому у першу чергу проаналізуємо фінансові результати даних підприємств до оподаткування за 2008 – 2010 роки (табл. 2, рисунок), наведені у звітах Держкомстату [4].

Таблиця 2

Фінансові результати малих будівельних підприємств до оподаткування у 2008 – 2010 рр., млн грн

Рік	Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат
2008	-6911,9	62,6	2275,9	37,4	9187,8
2009	-1846,1	57,4	3955,9	42,6	5802
2010	-2791,3	56,2	2183,3	43,8	4974,6



□ Підприємства, які одержали збиток ■ Підприємства, які одержали прибуток

Рис. Обсяги прибутків та збитків малих будівельних підприємств у 2008 – 2010 рр., млн грн

Виходячи з вищенаведених даних, можна зробити висновок, що кожного року збільшується кількість збиткових підприємств, проте обсяги збитків загалом по галузі мають загальну тенденцію до зниження – у 2008 році в Україні серед малих будівельних підприємств 37,4 % були збитковими, проте загальний обсяг збитків склав 9 187,8 млн грн. Натомість у 2010 році загальна сума збитків 43,8 % підприємств галузі склала 4 974,6 млн грн, що свідчить про відносне скорочення обсягу збитків на одне підприємство, що є позитивною динамікою.

Така ситуація пов'язана, передусім, з кризою фінансово-банківської сфери, різким та значним скороченням іпотечного кредитування та фінансування будівельних проектів, що й призвело до скорочення обсягів будівництва, зростання кількості збиткових підприємств, падіння рентабельності.

Таким чином, проведений аналіз дав можливість зробити висновок, що досліджувана галузь – будівництво – характеризується наявністю та досить високим рівнем розвитку кризових явищ, що негативно впливає на діяльність суб'єктів господарювання, які до неї відносяться. Виконання стратегічного аналізу зовнішнього середовища функціонування підприємств даної галузі надає можливість визначити фактори, що спричиняють розвиток кризи у суб'єктів господарювання та, відповідно, обґрунтовувати розробку їх антикризових програм.

Наук. керівн. Журавльова І. В.

Література: 1. Кіндрацька Г. І. Стратегічний менеджмент / Г. І. Кіндрацька. – К. : Знання, 2006. – 366 с. 2. Рибінцев В. О. Особливості стратегічного аналізу зовнішнього середовища виноробних підприємств України в ринкових умовах [Електронний ресурс] / В. О. Рибінцев // Проблеми системного підходу в економіці. – 2012. – № 1. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua>. 3. Лаганін В. О. Дослідження особливостей і тенденцій розвитку вітчизняного ринку ПВХ-профілів / В. О. Лаганін // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – 2008. – № 623. – С. 130–136. 4. Державний комітет статистики України. – Режим доступу : ukrstat.gov.ua.

УДК 657.92

Горова О. О.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ВИЗНАЧЕННЯ ТАКСОНОМІЧНОГО ПОКАЗНИКА РІВНЯ РОЗВИТКУ ДЛЯ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Розглянуто можливість застосування таксономічного аналізу для оцінки фінансового потенціалу ТОВ "ОДЕК" Україна". За допомогою інструментарію даного підходу здійснено оцінку показників, що характеризують фінансовий потенціал підприємства, у динаміці.

© Горова О. О., 2012

109

"Управління розвитком", №12(133)2012



Аннотация. Рассмотрена возможность применения таксономического анализа для оценки финансового потенциала ООО "ОДЕК" Украина". С помощью инструментария данного подхода осуществлена оценка показателей, характеризующих финансовый потенциал предприятия, в динамике.

Annotation. The possibility of using of taxonomic analysis for the financial potential estimation of "ODEK" Ukraine company was considered. Using this approach, the assessment of the indicators, which characterize the financial potential of enterprise, was made in dynamics.

Ключові слова: фінансовий потенціал підприємства, таксономічний аналіз, коефіцієнт таксономії.

Фінансовий потенціал підприємства (ФПП) – це фінансові можливості підприємства, які формуються за наявності різного роду ресурсів під впливом зовнішнього оточення та внутрішньої структури підприємства та можуть бути реалізовані за допомогою діяльності персоналу й системи управління з метою досягнення максимального бажаного фінансового результату [1, с. 29].

ФПП є комплексною та багатовимірною категорією, оскільки включає в себе: потенціал формування власних фінансових ресурсів; потенціал формування позикових фінансових ресурсів; рівень кадрового забезпечення фінансових служб; якість фінансового контролю; якість фінансового планування; якість системи фінансового аналізу; якість інформаційної системи фінансового менеджменту; якість організації системи фінансового менеджменту.

Кожен із наведених елементів ФПП формується і функціонує під впливом різних факторів та може бути оцінений за допомогою індивідуального набору показників. Отже, оцінка ФПП є різноспрямованою та здійснюється за такими напрямками:

- оцінка потенціалу фінансових ресурсів підприємства;
- оцінка системи фінансового моніторингу, планування та аналізу;
- оцінка потенціалу фінансового управління підприємством.

Метою даної статті є використання таксономічного показника рівня розвитку для оцінки ФПП, що дасть змогу уникнути аналізу значного обсягу багатовимірного статистичного матеріалу, що не дає змогу однозначно та комплексно оцінити рівень ФПП.

Використанню таксономічного аналізу, запропонованого В. Плютою [2], для оцінки та обґрунтування економічних явищ присвячено праці таких вітчизняних вчених, як Сабліна Н. В., Теличко В. А. та ін.

Таксономічний показник рівня розвитку (коефіцієнт таксономії) становить "синтетичну" величину рівномірно діючих усіх ознак, що характеризують ФПП, та дозволяє упорядкувати ці показники, виявити зміни в їх динаміці та "взуькі місця", які мають найбільший вплив на зміну таксономічного показника рівня ФПП [3, с. 79].

Для розрахунку коефіцієнта таксономії для оцінки ФПП було обрано показники, наведені в таблиці.

На основі звітності ТОВ "ОДЕК" Україна за 2009 – 2011 роки було розраховано обрані для аналізу показники та сформовано матрицю спостережень (X):

X	0,19	0,42	1,00	0,69	1,91	-0,15	-13005	103	0,09
	0,18	0,49	0,93	0,81	1,71	0,08	7268	116	0,05
	0,05	0,61	0,55	1,15	2,51	0,12	10432	102	0,13

Оскільки матриця X містить показники в різних одиницях вимірювання, існує необхідність привести значення показників до безрозмірного вигляду, тобто стандартизувати їх.

Таблиця

Показники для оцінки ФПП ТОВ "ОДЕК" Україна за допомогою коефіцієнта таксономії

Показник	Характеристика з точки зору ФПП	Висновок (стимулятор /дестимулятор)
1	2	3
Частка накопиченого капіталу, тис. грн	Частка фінансових ресурсів, що може бути реінвестована для отримання додаткового доходу	стимулятор
Період оборотності власного капіталу, дні	Період, протягом якого власний капітал може бути перетворений у грошову форму. Чим тривалішим є даний період, тим меншою мірою масштаби діяльності підприємства забезпечені власними фінансовими ресурсами	дестимулятор
Чистий прибуток, тис. грн	Характеризує фінансовий результат використання наявних ресурсів	стимулятор
Рентабельність капіталу, %	Характеризує ефективність використання кожної гривні наявних фінансових ресурсів	стимулятор

1	2	3
Відношення виручки від реалізації продукції до валюти балансу	Характеризує ефективність використання активів для виробництва продукції	стимулятор
Коефіцієнт ліквідної платоспроможності	Найбільш точно визначає, чи вистачить у підприємства обігових коштів для повної ліквідації всіх боргових зобов'язань	стимулятор
Коефіцієнт співвідношення позикових і власних коштів	Характеризує ступінь ризикованості для інвестора, тому зростання негативно впливає на рівень ФПП з точки зору можливості залучення додаткового капіталу	дестимулятор
Частка ресурсів у фінансовій формі в загальному обсязі оборотних активів, %	Характеризує фінансові ресурси з точки зору спроможності генерування чистих грошових потоків. Зростання позитивно впливає на рівень ФПП	стимулятор
Частка грошових коштів та їх еквівалентів у структурі ресурсів у фінансовій формі, %		стимулятор

Стандартизована матриця Z, кожен елемент якої становить відношення відповідного елемента матриці X та середнього значення показника за аналізований період, матиме вигляд:

Z	1,3571	0,84	1,2048	1,0909	0,9363	-7,5	-8,3099	0,9626	1,0000
	1,2857	0,98	1,1205	0,9205	0,8382	4,0	4,6441	1,0841	0,5556
	0,3571	1,36	0,6627	1,3068	1,2304	6,0	6,6658	0,9533	1,4444

На основі елементів матриці сформовано вектор-еталон (P_0), до якого включено максимальні значення показників-стимуляторів та мінімальні значення показників-дестимуляторів:

$$P_0 = (1,3571; 1,3600; 0,6627; 1,3068; 1,2304; 6,0000; 6,6658; 0,9533; 1,4444);$$

Відповідно до методики, викладеної В. Плютою, на основі значень вектора P_0 було визначено відстань між елементами стандартизованої матриці Z та елементами вектора-еталона, після цього здійснено додаткові розрахунки та обчислено значення коефіцієнта таксономії, динаміку зміни якого у 2009 – 2011 роках відображено графічно на рисунку.

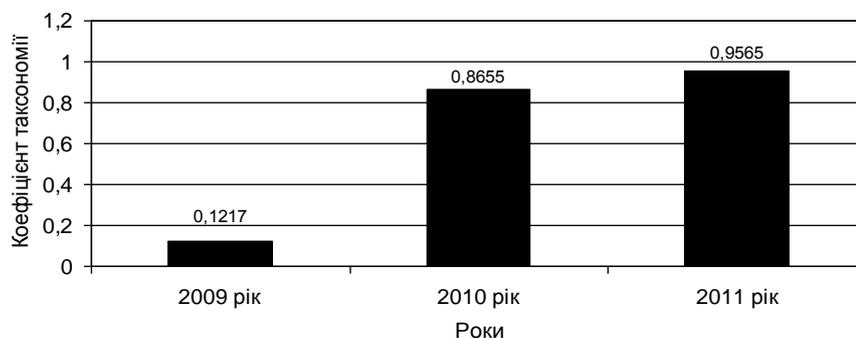


Рис. Динаміка коефіцієнта таксономії у 2009 – 2011 роках

Як видно з рисунка, протягом аналізованого періоду спостерігалось зростання рівня фінансового потенціалу ТОВ "ОДЕК" Україна", при цьому найвищого рівня було досягнуто у 2011 році.

У 2009 році підприємство характеризувалося низьким рівнем фінансового потенціалу, основною причиною чого була збитковість діяльності, що відобразилося на показниках чистого прибутку та рентабельності капіталу, включених в оцінку ФПП.

У 2010 році відбулося різке підвищення рівня ФПП, чого було досягнуто за рахунок:

зростання частки ресурсів у фінансовій формі в загальному обсязі оборотних активів відбулося за рахунок збільшення обсягу дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги, що пояснюється політикою підприємства щодо залучення покупців за рахунок надання пільгових умов купівлі продукції;

зменшення співвідношення позикових і власних коштів досягнуто за рахунок перевищення темпів зростання власного капіталу над темпами зростання позикового капіталу;

зростання обсягу чистого прибутку;

підвищення рівня рентабельності капіталу за рахунок зростання обсягу чистого прибутку та незначного скорочення обсягу капіталу.



Водночас відбулися незначні негативні зміни:
зменшення частки грошових коштів та їх еквівалентів у структурі ресурсів у фінансовій формі;
зменшення коефіцієнта ліквідної платоспроможності;
зниження рівня ефективності використання активів для виробництва продукції;
збільшення періоду оборотності власного капіталу.

У 2011 році рівень ФПП зріс за рахунок покращення всіх показників за винятком частки грошових коштів та їх еквівалентів у структурі ресурсів у фінансовій формі. Поступове зменшення обсягів грошових коштів, що знаходяться у розпорядженні підприємства, не впливає негативно на його діяльність, що підтверджується зростанням показників, які характеризують ефективність використання ресурсів, та може пояснюватись фінансовою стратегією, обраною керівництвом підприємства, відповідно до якої зберігання тимчасово вільних грошових коштів на рахунках не вважається доцільним.

Отже, за допомогою розрахунку коефіцієнта таксономії було здійснено оцінку ФП ТОВ "ОДЕК" Україна" та виявлено позитивну тенденцію зміни його рівня протягом 2009 – 2011 років. Оскільки практично всі аналізовані показники досягли еталонного значення у 2011 році, можна зробити висновок, що обрана підприємством стратегія щодо зростання його ФП є ефективною, тому пріоритетним завданням на даному етапі є збільшення темпів зростання показників, що його характеризують.

У результаті проведеного дослідження можна зробити висновок, що застосування таксономічного аналізу має ряд переваг порівняно з іншими можливими методами оцінки ФПП. По-перше, розрахунок таксономічного показника рівня розвитку дає змогу уникнути аналізу значного обсягу статистичних даних, що формуються під впливом різноманітних як внутрішніх, так і зовнішніх факторів, з різних сторін характеризують ФПП. Натомість особа, зацікавлена у здійсненні оцінки ФПП, оперує інтегральним показником, її завдання полягає виключно в оцінці його динаміки. По-друге, кожен дослідник для розрахунку коефіцієнта таксономії може обрати індивідуальний набір показників залежно від цілей оцінки, при цьому нівелюються такі недоліки коефіцієнтного методу, як відсутність або недостатнє обґрунтування більшості показників, недостатня інтерпретація показників, прийнятих у зарубіжних фірмах, до специфіки українських підприємств, розгляд показниками лише окремих сторін діяльності підприємства. Тому застосування таксономічного аналізу значною мірою підвищує результативність процесу оцінки ФПП.

Наук. керівн. Журавльова І. В.

Література: 1. Назаренко А. С. Теоретичні підходи до визначення сутності економічної категорії "Фінансовий потенціал підприємства" / А. С. Назаренко // Економіка, фінанси і право. – 2009. – № 8. – С. 22–29.
2. Плюта В. Сравнительный анализ в экономических исследованиях: Методы таксономии и факторного анализа / Плюта В. ; [пер. с научной редакции В. М. Жуковой]. – М. : Статистика, 1980. – 151 с.
3. Саблина Н. В. Использование метода таксономии для анализа внутренних ресурсов предприятия / Н. В. Саблина, В. А. Теличко // Бизнес Информ. – 2009. – № 3. – С. 78–82.

Іваніна А. В.

УДК 658.15(477+1-87)

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Розглянуто існуючий вітчизняний та зарубіжний досвід оцінки ефективності використання фінансових ресурсів підприємства. Проаналізовано методичні підходи до оцінки ефективності використання фінансових ресурсів підприємства та запропоновано найбільш прийнятний методичний підхід для України.

Анотация. Рассмотрен существующий отечественный и зарубежный опыт оценки эффективности использования финансовых ресурсов предприятия. Проанализированы методические подходы к оценке эффективности использования финансовых ресурсов предприятия и предложен наиболее приемлемый методический подход для Украины.

© Іваніна А. В., 2012

Annotation. Current domestic and foreign experience of efficiency estimation of the use of enterprise financial resources has been studied in the article. Methodical approaches have been analyzed, the most acceptable one for Ukraine has been suggested.

Ключові слова: фінансові ресурси, оцінка ефективності використання фінансових ресурсів підприємства, модель Дюпона, підхід ланцюгових підстановок, модель SGR, модель EVA.

Інноваційний розвиток економіки України зумовлює необхідність всебічного дослідження проблем фінансування суб'єктів господарювання, зокрема процесів формування та використання фінансових ресурсів як основи фінансового забезпечення господарської діяльності підприємств. За таких умов важливим стає застосування підходів, методів, необхідних для забезпечення ефективного використання фінансових ресурсів. Необхідність дослідження методів оцінки ефективного використання фінансових ресурсів підприємств обумовлена, насамперед, проблемами забезпечення ефективної діяльності та досягнення динамічної рівноваги із зовнішнім середовищем, пошуком шляхів виживання підприємств за умов розвитку ринку та інтеграційних процесів, нових факторів їх успіху в конкурентному середовищі.

Дослідженням теоретичних аспектів ефективного використання фінансових ресурсів на підприємстві займалися такі вчені, як Бланк А. І., Ван Хорн Дж. К., Гаврилова А. Н., Гречан А. П., Довбня С. Б., Лукіна Ю. В., Панченко А. І., Прушківська Е. В., Шим Джей К., Сигел Джоел Г. [1 – 9].

Метою статті є дослідити теоретичні аспекти оцінки ефективності використання фінансових ресурсів підприємства, виявити їх переваги та недоліки.

У практиці зарубіжних компаній найчастіше застосовується модель Дюпона, яка становить чітко детерміновану факторну залежність основних компонентів фінансової звітності підприємства [3].

Згідно із моделлю Дюпона, на рентабельність власного капіталу впливають рентабельність продажу, оборотність активів, показник фінансового важеля. Значущість виділених факторів пояснюється тим, що вони узагальнюють усі сторони фінансово-господарської діяльності підприємства, його статичну та динамічну, бухгалтерську звітність. Перший фактор узагальнює звіт про фінансові результати підприємства, другий – актив балансу, третій – пасив балансу [3].

Також значного поширення зазнала об'єктивно орієнтована система інтегрального аналізу використання капіталу підприємства, запропонована фірмою "Модернсофт". Основою цієї концепції є представлення моделі формування рівня рентабельності власного капіталу підприємства у вигляді сукупності взаємодіючих фінансових блоків, які моделюють "класи" елементів, що безпосередньо формують цей показник. Користувач сам визначає систему таких блоків залежно від специфіки господарської діяльності підприємства [1].

Такі російські вчені, як Гаврилова А. Н. та Попов А. А. [3], пропонують використовувати підхід ланцюгових підстановок. Він використовується для розрахунку впливу факторів в усіх типах детермінованих моделей. Він дозволяє виявити вплив окремих факторів на зміну величини результативного показника шляхом поступової заміни базисної величини кожного факторного показника в обсязі результативного показника на фактичну у звітному періоді.

Використання методу ланцюгових підстановок дозволяє виявити, зміна якого із факторів найбільше вплинула на зниження результативного показника. Цей метод дозволяє керівництву підприємства виявити проблемні місця своєї діяльності, і сконцентрувати на них свою увагу.

У своїй роботі "Основи управління фінансами" [2] Дж. Ван Хорн пропонує оцінювати ефективність використання фінансових ресурсів за допомогою моделі SGR (Sustainable Growth Rate). З цієї моделі виходить, що темпи нарощування економічного потенціалу підприємства залежать від двох факторів: рентабельності власного капіталу та коефіцієнта реінвестування прибутку. Враховуючи, що показник рентабельності власного капіталу, у свою чергу, залежить від показників рентабельності продажу, оборотності активів та фінансового важеля [2].

Модель SGR є чітко детермінованою факторною моделлю, що встановлює залежність між темпом приросту економічного потенціалу підприємства, що виявляється у зростанні обсягу виробництва, і основними факторами, які його визначають. Ці фактори дають змогу зробити комплексну характеристику виробничої, фінансової сторін, становища підприємства на ринку, взаємовідносин власників та керівників підприємства.

Найбільшого поширення серед компаній США отримала система SWOT-аналізу. Сутність даного методу полягає в дослідженні характеру сильних і слабких сторін підприємства відносно можливостей використання його капіталу, а також позитивного чи негативного впливу окремих зовнішніх та внутрішніх факторів на умови його використання [1].

SWOT-аналіз підприємства включає: аналіз макро- і мікросередовищ підприємства; формування переліку сильних і слабких сторін, а також можливостей та загроз стосовно специфіки конкретного підприємства; кількісну оцінку сильних і слабких сторін, можливостей і загроз підприємства; визначення значущості кожного; розрахунок інтегральної оцінки SWOT-аналізу; установа взаємозв'язків між сильними і слабкими сторонами з метою виявлення пріоритетних напрямів [5].

Вітчизняні вчені також зробили значний внесок у розробку підходів до оцінки ефективності використання фінансових ресурсів. Так, Панченко А. І. у своїй роботі "Узагальнення моделі статистичної оцінки основних показників діяльності підприємства" [7] запропонував збалансовану систему індикаторів діяльності (ЗСІД). Суть цієї системи полягає в недостатності лише фінансових показників для повного і всебічного описання стану підприємства. Головна структурна ідея ЗСІД полягає в тому, щоб збалансувати систему показників у вигляді чотирьох груп.

Перша група включає традиційні фінансові показники. Друга – описує зовнішнє оточення підприємства, його взаємини з клієнтами. Третя група характеризує внутрішні процеси підприєм-



ства. Четверта – дає змогу описати здатність підприємства до навчання і зростання, яка фокусується у такі чинники: люди, з їхніми здібностями, навичками і мотивацією; інформаційні системи; організаційні процедури [8].

Згідно з В. Савчуком, ефективність використання фінансових ресурсів проявляється в накопиченні багатства власника, тобто визначенні економічної доданої вартості. Суть даного методу полягає в зіставленні вартості капіталу, що використовується в бізнесі, з віддачею (прибутковістю) від використання цього капіталу [6].

Вартість капіталу, що використовується в бізнесі, розраховується як відношення середньої величини компоненти капіталу за рік до середньої величини сумарного капіталу за рік (WACC). Прибутковість капіталу, що використовується, розраховують як відношення чистого прибутку на середнє річне значення залученого в бізнес капіталу (ROCK). Різниця (ROCK – WACC) має бути позитивною і максимально великою. Якщо цю різницю помножити на суму спрямованого в бізнес капіталу, то матимемо показник, який і називається EVA [6].

Якщо EVA з року в рік зростає, багатство примножується, а отже, ефективність від використання фінансових ресурсів зростає. Якщо темпи зростання EVA падають, то це свідчить про зменшення ефективності і про можливість отримання підприємством збитку.

Гречан А. П. та Радіонова Н. Й. [4] пропонують показник "термін повернення капітальних вкладень". Він становить кількість років, протягом яких прибуток від продажів за відрахуванням функціонально-адміністративних витрат відшкодує основні капітальні вкладення. Залишається дискусійним питання про те, період повернення повинен розраховуватися з дисконтуванням чи без нього [4].

Згідно із Прушківською Е. В. та Санаковою М. А. [8], основними групами показників, які можуть оцінити ефективність використання фінансових ресурсів, є динаміка доходу і його структура; рівні витрат і показники прибутковості; управління робочим капіталом і грошові потоки; використання активів та інвестиційна ефективність.

Слід зазначити, що дані методи не універсальні. Тому необхідно оцінювати раціональність застосування того чи іншого методу на конкретному підприємстві залежно від його особливостей. Для спрощення проблеми вибору розглянемо переваги та недоліки кожного з зазначених підходів (таблиця).

Таблиця

Переваги та недоліки підходів до оцінки ефективності використання фінансових ресурсів на підприємстві

Назва підходу	Переваги	Недоліки
Зарубіжний досвід		
Модель Дюпона	Швидкість оцінки; дає можливість оцінити фінансову діяльність у цілому, виявляє способи підвищення норми прибутку	Приблизність результатів; має галузеву специфіку; необхідність використання в поєднанні з іншими методами
Система "Модерн-софт"	Інтегральність аналізу; точність результатів; можливість доповнення та налагодження	Необхідність відповідного програмного забезпечення; необхідність досвіду підбору показників
Підхід ланцюгових підстановок	Дає можливість виявити слабкі сторони підприємства, використовується для усіх типів детермінованих факторних моделей	Необхідність використання в поєднанні з іншими методами; необхідність досвіду підбору результативного показника
Модель SGR	Дає змогу зробити комплексну й узагальнену оцінку; виявлення напрямків покращення ситуації	Обмеженість факторів впливу; неточність оцінки
Система SWOT-аналізу	Дозволяє зробити комплексну оцінку впливу факторів; виявити слабкі та сильні сторони підприємства	Не дозволяє оцінити вплив факторів у кількісному виразі
Вітчизняний досвід		
ЗСІД	Комплексність, збалансованість, повнота; всебічність оцінки	Не враховує аналітичних показників
EVA	Простота розрахунку; швидкість оцінки; дає можливість оцінити фінансову діяльність у цілому	Обмеженість факторів; дає інформацію лише для власника підприємства
Термін повернення капітальних вкладень	Простота розрахунку; дає можливість оцінити ефективність у часовому виразі	Невирішеність питання щодо використання дисконтування при його використанні
Система блоків	Інформативність; фундаментальність; всебічність оцінки	Тривалість розрахунку та відсутність аналітичних показників

Як видно із таблиці, кожен із наведених підходів до оцінки ефективності використання фінансових ресурсів має як переваги, так і недоліки. Підходи, запропоновані зарубіжними вченими, дозволяють зробити інтегральний аналіз, тобто врахувати усі можливі фактори і, як наслідок, під-



вищують достовірність і точність результатів. Проте для підвищення ефективності використання дані підходи необхідно скоригувати відповідно до особливостей функціонування українських підприємств. Підходи ж, запропоновані вітчизняними науковцями, дають односторонню оцінку ефективності використання фінансових ресурсів. Вони концентруються на окремих показниках, тому поза їх увагою залишається більшість показників, які дають змогу оцінити ефективність діяльності підприємства як у кількісному, так і в якісному виразі. Крім того, дані підходи є менш адаптованими до сучасних економічних умов.

Таким чином, для підвищення якості оцінки ефективності використання фінансових ресурсів необхідно використовувати комплекс методів. Вибір методів, що необхідно включити до даного комплексу, кожне підприємство повинно здійснювати індивідуально залежно від стадії життєвого циклу підприємства, його стратегічних планів та тактичних цілей.

Наук. керівн. Алексєнко І. І.

Література: 1. Бланк А. И. Управление использованием капитала / Бланк А. И. – К. : Ника-Центр : Эльга, 2000. – 652 с. 2. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами / Ван Хорн Дж. К. ; пер. с англ. ; гл. ред. серии Я. В. Соколов. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 341 с. 3. Гаврилова А. Н. Финансы организаций (предприятий) / А. Н. Гаврилова, А. А. Попов. – М. : КНОРУС, 2007. – 608 с. 4. Діагностика ефективності діяльності підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/VSunU/2011_10_1/Grechina.pdf. 5. Довбня С. Б. SWOT-аналіз як інструментарій формування обґрунтованої стратегії підприємства / С. Б. Довбня, І. В. Зайченко // Механізм регулювання економіки. – 2008. – № 4. – С. 85–94. 6. Лукіна Ю. В. Формування та реалізація стратегії управління фінансами підприємства / Ю. В. Лукіна // Фінанси України. – 2008. – № 3. – С. 113–118. 7. Панченко А. І. Узагальнення моделі статистичної оцінки основних показників діяльності підприємства / А. І. Панченко // Фінанси України. – 2008. – № 3. – С. 133–137. 8. Прушківська Е. В. Напрями вдосконалення, формування та використання фінансових ресурсів на підприємстві / Е. В. Прушківська, М. А. Санакоєва // Економічні науки. – 2010. – № 3. – С. 256–262. 9. Шим Джей К. Финансовый менеджмент / Шим Джей К., Сигел Джоэл Г. ; пер. с англ. – М. : Филинь, 1996. – 230 с.

УДК 657.471

Шапошник Ю. О.

Магістр 1 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ФУНКЦІОНАЛЬНО-СТРУКТУРНА МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Розглянуто функціональний підхід до формування системи управління витратами та запропоновано модель управління витратами підприємства, що забезпечила б оптимізацію витрат та підвищення ефективності використання виробничих ресурсів у сучасних умовах господарювання.

Аннотация. Рассмотрен функциональный подход к формированию системы управления затратами и предложена модель управления затратами предприятия, которая обеспечила бы оптимизацию расходов и повышение эффективности использования производственных ресурсов в современных условиях хозяйствования.

Annotation. The functional approach to organization cost management system has been considered and a model of cost management company, which would provide optimization of costs and more efficient use of productive resources in the economic conditions has been suggested.

Ключові слова: управління витратами, функціональний підхід, оптимізація витрат, функціонально-структурна модель управління витратами.

Наявність на ринку жорсткої конкуренції та низький рівень платоспроможності споживачів обмежують можливості підприємства збільшувати прибуток за рахунок підвищення ціни, тому зростання прибутковості виробництва здійснюється переважно за допомогою управління витратами. Підвищена роль та значення управління витратами на даному етапі розвитку економіки зумовлені необхідністю досягнення кожним суб'єктом підприємництва оптимального рівня витрат на виробництво і реалізацію продукції, що дасть змогу створити належні умови конкурентоспроможності продукції та забезпечить економічне зростання підприємства.



Основні аспекти щодо сутності та особливостей управління витратами виробництва вивчалися багатьма іноземними та вітчизняними вченими, зокрема К. Друрі [1], Ч. Хорнгреном [2], Н. Чумаченком [3], І. Давидовичом [4], Л. Меренковою [5], О. Плохою [6] та ін. Однак незважаючи на велику кількість досліджень з даного питання, окремі аспекти управління витратами досі залишаються недостатньо висвітленими та потребують подальшого теоретичного осмислення з урахуванням умов функціонування вітчизняних підприємств.

Метою статті є обґрунтування теоретичних засад, зокрема функціонально-структурних аспектів системи управління витратами підприємства, та розробка практичних рекомендацій щодо її оптимізації.

Дослідження вітчизняних та зарубіжних науковців [1 – 6] не містять єдиного визначення сутності поняття "управління витратами", однак дане поняття є одним з найбільш важливих елементів фінансового менеджменту. Тому необхідно чітко усвідомлювати, що саме розуміють під управлінням витратами на підприємстві. У найбільш узагальненому вигляді трактування даної категорії можна подати таким чином:

Управління витратами – це процес цілеспрямованого виконання всього комплексу функцій управлінського циклу, спрямованих на оптимізацію витрат та підвищення ефективності використання виробничих ресурсів на підприємстві. При цьому управління витратами ширше та глибше, а отже, і складніше за управління ефективністю використання окремих виробничих ресурсів, оскільки враховує їх комплексне використання, можливу взаємозамінюваність і відмінності у величині та термінах впливу на результати роботи підприємства.

З метою підвищення ефективності управління витратами необхідно цей процес розглядати як цілісний комплекс, що вирішується при його інтерпретації як системи і передбачає виділення об'єкта та суб'єкта, які функціонують в умовах впливу зовнішнього середовища. Взаємодія елементів системи управління витратами виявляється в наявності прямих, зворотних і циклічних зв'язків, за допомогою яких досягається єдність функціонування системи. Структура та процес управління витратами нерозривні й характеризують статичну й динамічну систему управління витратами. Шляхом узагальнення та допрацювання [1; 4 – 6] була побудована схема системи управління витратами підприємства (рис. 1).

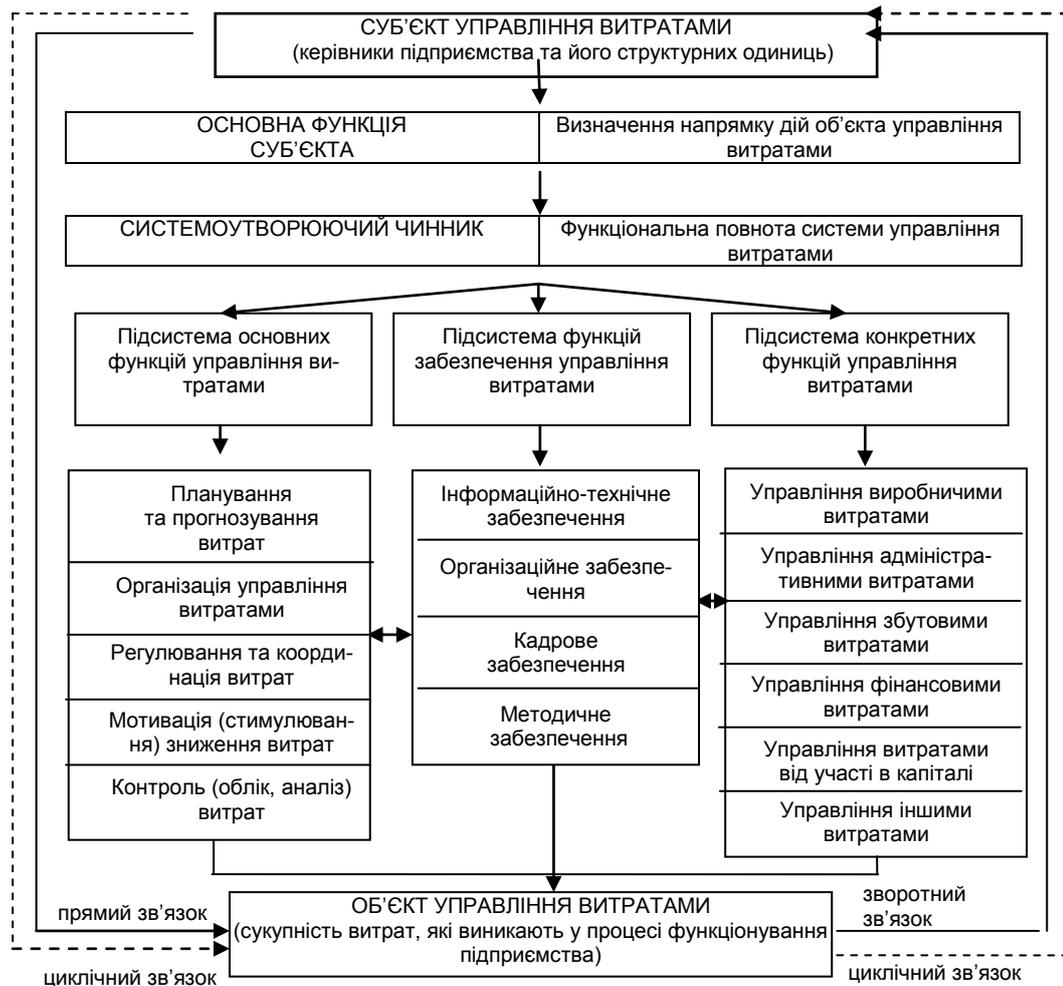


Рис. 1. Система управління витратами підприємства (розроблено автором на основі робіт [1 – 6])

Отже, вплив суб'єкта на об'єкт здійснюється за допомогою функціонування підсистем управління витратами. Системоутворюючим чинником при підборі елементів системи управління витратами виступає функціональна повнота системи. Він означає, що функція управління витратами реалізується стосовно всіх елементів об'єкта управління витратами. У цьому випадку визначення елементів системи здійснюється на основі виявлення основних, конкретних функцій та функцій забезпечення управління витратами (див. рис. 1).

Детальніше розглянути бізнес-процес управління витратами можна за допомогою моделювання в середовищі BWin 4.0 (рисунки 2 – 3).

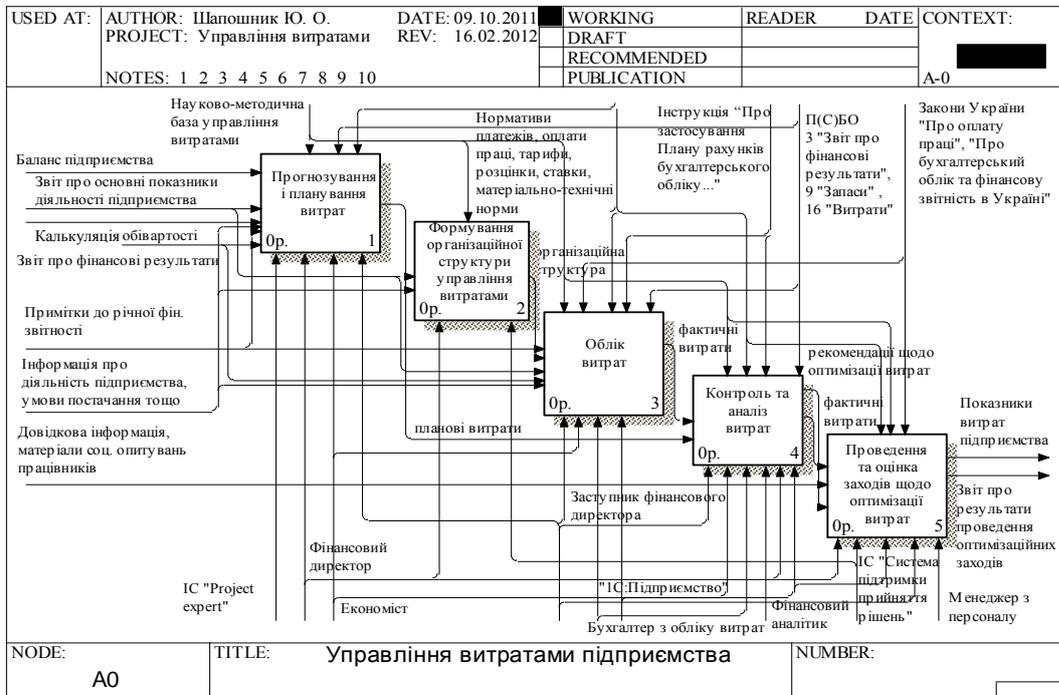


Рис. 2. Основні етапи процесу управління витратами підприємства

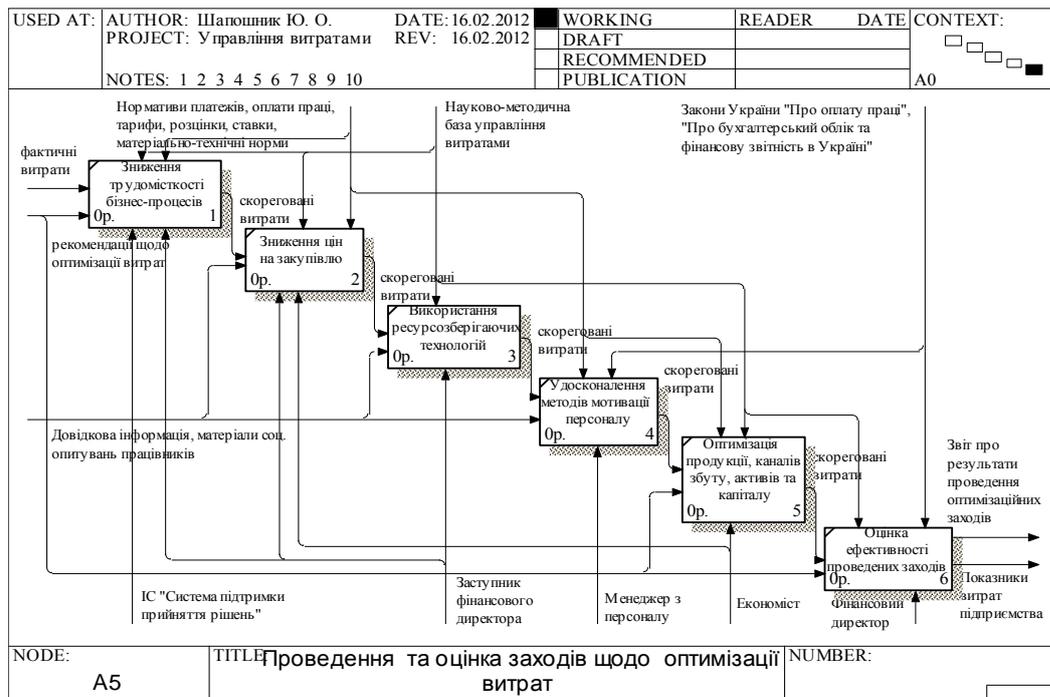


Рис. 3. Етап проведення та оцінки заходів щодо оптимізації витрат підприємства



Першим етапом функціональної моделі є планування та прогнозування витрат підприємства. На даному етапі економісти фінансового відділу підприємства під керівництвом фінансового директора та його заступника визначають склад витрат і їх кількісну оцінку, прогнозують вартість ресурсів, необхідних для виробництва продукції; визначають плановий обсяг витрат на виробництво, а також прогнозують собівартість виготовлення кожного виду продукції. На цьому етапі керівництво зазвичай складає бізнес-план своєї діяльності на один або декілька років уперед з використанням інформаційної системи Project Expert, щоб спрогнозувати величину витрат та визначити ефективність управління ними.

На другому етапі фінансовий директор за допомогою інформаційної системи "Система підтримки прийняття рішень" встановлює спосіб управління витратами, осіб, які займаються управлінням, в які строки, з використанням якої інформації і документів. Керівник також визначає місяця виникнення витрат, центри витрат і центри відповідальності за їх дотримання, розробляє ієрархічну систему лінійних і функціональних зв'язків керівників і спеціалістів, що беруть участь в управлінні витратами, яка повинна бути сумісною з організаційно-виробничою структурою підприємства.

На третьому етапі здійснюється облік витрат підприємства. Бухгалтер з обліку витрат з використанням інформаційної системи "1С:Підприємство" здійснює спостереження, ідентифікацію та калькуляцію витрат, а економіст під керівництвом заступника фінансового директора здійснює реєстрацію фактів витрачання ресурсів у процесі господарської діяльності підприємства.

На четвертому етапі здійснюється контроль та аналіз витрат. Бухгалтер та економіст виявляють відхилення фактичних витрат від планових. Фінансовий аналітик аналізує ефективність використання ресурсів, визначає ступінь раціональності витрат та оцінює вплив факторів на їх обсяг, виявляє резерви зниження витрат та причини перевитрат. На основі отриманої інформації здійснюється підготовка рекомендацій щодо оптимізації витрат за участю директора фінансового відділу та його заступника.

П'ятим, не менш важливим етапом є розробка, проведення та оцінка заходів щодо оптимізації витрат. На даному етапі реалізуються заходи щодо зниження трудомісткості бізнес-процесів за рахунок централізації функцій, спрощення бізнес-процесів і документообігу. Також передбачається зниження норм витрат сировини та матеріалів, цін на їх закупівлю; відбувається запровадження нових ресурсозберігаючих технологій; аналізується та підвищується ефективність використання основних фондів і капіталу; відбувається виведення нерентабельних продуктів з асортименту тощо. Велика увага приділяється правильним методам мотивації персоналу, бонусній системі, тісній залежності фонду оплати праці від результатів роботи співробітників. Оцінка ефективності даних заходів передбачає підготування звіту про результати проведення оптимізаційних заходів.

Вхідною інформацією для здійснення процесу управління витратами є фінансова звітність підприємства, загальна інформація про підприємство, довідкова інформація, а також матеріали соціальних опитувань працівників. Вихідною інформацією є розрахунок показників витрат, а також розробка рекомендацій щодо їх оптимізації. Слід зазначити, що фінансисти при здійсненні процесу управління витратами повинні спиратися на законодавство, нормативно-правові акти та інструкції, положення бухгалтерського обліку та науково-методичну базу з управління витратами.

Отже, проблема управління витратами є однією з найважливіших і найскладніших проблем для підприємства. Адже від рівня та динаміки витрат залежать фінансові результати конкретного підприємства та ефективність формування національного доходу загалом. Тому на сьогоднішній день для подальшого ефективного розвитку реального сектору економіки України важливим є напрацювання досконалої системи та стратегії управління витратами підприємства.

Наук. керівн. Журавльова І. В.

Література: 1. Друри К. Введение в производственный и управленческий учет : [учебн. пособ.] / К. Друри. – М. : Аудит, 1997. – 557 с. 2. Хорнгрен Ч. Бухгалтерский учет: управленческий аспект / Ч. Хорнгрен, Дж. Фостер. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 416 с. 3. Чумаченко Н. Г. Розвиток управлінського обліку в Україні / Н. Г. Чумаченко // Світ бухгалтерського обліку. – 2007. – № 10. – С. 2–9. 4. Давидович І. Управління витратами : [навч. посібн.] / Давидович І. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 319 с. 5. Меренкова Л. О. Управління витратами підприємства в ринковій економіці : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01 / Меренкова Любов Олександрівна ; Харківський держ. економічний ун-т. – Х., 2003. – 19 с. 6. Плоха О. Б. Управління витратами : [конспект лекцій] / О. Б. Плоха. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2009. – 152 с.

ІДЕНТИФІКАЦІЯ СТАДІЇ ФІНАНСОВОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА ТА ПОБУДОВА СТРАТЕГІЧНОЇ КАРТИ В РАМКАХ РОЗРОБКИ ЗАХОДІВ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ ЙОГО ВАРТОСТІ

Анотація. Розглянуто можливість ідентифікації стадії фінансового розвитку підприємства з використанням матриці Франсона – Романа та на основі результатів позиціонування у ній досліджуваного підприємства розроблено стратегічну карту з метою підвищення його вартості.

Аннотация. Рассмотрена возможность идентификации стадии финансового развития предприятия с использованием матрицы Франсона – Романа и на основе результатов позиционирования в ней исследуемого предприятия разработана стратегическую карту с целью повышения его стоимости.

Annotation. The article presents the possibility of identifying the stage of company financial development with a Franshon-Romane matrix, and a strategic map in order to increase company value has been developed.

Ключові слова: вартість підприємства, стадія фінансового розвитку підприємства, матриця фінансових стратегій Франсона – Романа, стратегічна карта.

Показник вартості компанії є найважливішою комплексною фінансовою оцінкою, яка адекватно відображає економічну ефективність підприємства, його фінансову успішність та очікування щодо майбутньої доцільності діяльності, виступає свого роду індикатором ефективності змін у господарській діяльності [1, с. 95].

З метою прийняття управлінських рішень щодо підвищення вартості підприємства, пропонується використання матриці фінансових стратегій Франсона – Романа для визначення стадії фінансового розвитку підприємства та побудова стратегічної карти на основі результатів позиціонування підприємства у відповідному квадраті.

Питаннями управління вартістю підприємства, особливостями використання матриці Франсона – Романа для визначення рівня розвитку підприємства та питаннями побудови стратегічних карт займалися такі вчені, як Бродська І. І. [1], Бутиріна В. М. [2], Салашенко Т. І. [3].

Матриця фінансових стратегій Франсона і Романа становить стратегічну фінансову модель, що використовує у своїй основі три основні категорії фінансового менеджменту: результат господарської діяльності; результат фінансової діяльності; результат фінансово-господарської діяльності [2].

Результат господарської діяльності свідчить про ліквідність підприємства після фінансування всіх витрат, що пов'язані з його розвитком (РГД). Його позитивне значення дає підставу готуватись до реалізації масштабних інвестиційних проектів. Розраховується за формулою (1):

$$РГД = БР - \Delta ФЕП - \Delta ОФ + ІД, \quad (1)$$

де БР – бруто-результат від експлуатації інвестицій;

Δ ФЕП – зміна фінансово-експлуатаційних потреб;

Δ ОФ – зміна первісної вартості основних фондів за звітний період;

ІД – інші доходи.

Результат фінансової діяльності (РФД) – відображає фінансову політику підприємства. Вирішальне значення для визначення знака РФД має знак зміни позикових коштів. При збільшенні використання позикових коштів РФД зростає і стає позитивним. В міру збільшення витрат, що пов'язані з оплатою позикових коштів, РФД починає знижуватись. Розраховується за формулою (2) [2]:



$$РФД = \Delta ПК - В_{\phi} - ПП - Д + Д_{ук} - В_{ук} - \Phi_{д} + Д_{\phi}, \quad (2)$$

де $\Delta ПК$ – зміна позикового капіталу за звітний період;

$В_{\phi}$ – фінансові витрати за позиковими коштами;

ПП – податок на прибуток від звичайної діяльності;

Д – дивіденди;

$Д_{ук}$ – дохід від участі в капіталі;

$В_{ук}$ – витрати від участі в капіталі;

$\Phi_{д}$ – середньорічне значення довгострокових фінансових інвестицій;

$Д_{\phi}$ – інші фінансові доходи.

Результат фінансово-господарської діяльності (РФГД) підприємства знаходиться за формулою (3):

$$РФГД = РГД + РФД. \quad (3)$$

РФГД показує величину і динаміку грошових коштів підприємства після здійснення всього комплексу інвестиційно-виробничої та фінансової діяльності фірми. Негативні значення результату фінансово-господарської діяльності протягом довгого періоду може призвести до банкрутства підприємства. Для підприємства бажано мати позитивні значення показника. При позитивних значеннях РФГД стратегічний фінансовий ризик мінімальний. Проте залежно від кон'юнктури допускаються незначні коливання навколо нульової відмітки (безпечна зона) [2].

Залежно від значень результатів фінансової і господарської діяльності підприємство може займати такі положення в матриці, що зображена в табл. 1.

Таблиця 1

Матриця фінансових стратегій

Показники	РФД < 0	РФД = 0	РФД > 0
РГД > 0	1	4	8
РГД = 0	7	2	5
РГД < 0	9	6	3

Квадрати 1, 2 і 3 (головна діагональ матриці) є зоною рівноваги. Над діагоналлю (квадрати 4, 5, 8) знаходиться зона успіхів, в якій значення показників позитивні і відбувається створення ліквідних засобів. Чистий грошовий потік стійко позитивний, фінансовий ризик мінімальний. Під діагоналлю (квадрати 7, 6, 9) знаходиться зона дефіцитів, у ній відбувається споживання ліквідних засобів і значення показників негативні [2].

Розглянемо можливі положення підприємства на матриці фінансової стратегії і можливі шляхи їх зміни (табл. 2).

Отже, використовуючи розглянуту матрицю фінансових стратегій, виконаємо позиціонування підприємства в ній на базі фінансових показників ПАТ "Кондитерська фабрика "Харків'янка", основним видом діяльності якого є здавання в оренду власного нерухомого майна.

Таблиця 2

Характеристика квадратів матриці фінансових стратегій [2]

1	2
Квадрат 1	Батько сімейства. Темпи зростання обороту нижче за можливі. Існують резерви. Можливий перехід у квадрати 4, 2 і 7
Квадрат 2	Стілка рівновага. У цій ситуації підприємство знаходиться в стані фінансової рівноваги і має найбільшу кількість можливих варіантів зміни фінансового становища: квадрати 1, 4, 7, 5, 3, 6
Квадрат 3	Нестійка рівновага. Стан характеризується відсутністю власних вільних засобів і використанням повернутого капіталу. Ситуація може спостерігатися після виконання інвестиційного проекту. Можливі шляхи виходу: 6, 2 і 5
Квадрат 4	Рантє. Наявність вільних засобів для здійснення проектів при використанні позикового капіталу. Перехід в 1, 2, 7
Квадрат 5	Атака. Надлишок власних засобів, дозволяє розширити свій сегмент ринку. Перехід у 2 і 6
Квадрат 6	Дилема. Є дефіцит ліквідних засобів, що частково покривається за рахунок запозичення. Перехід у 2, 7, 9

1	2
Квадрат 7	Епізодичний дефіцит. Дефіцит ліквідних засобів через неспівпадіння термінів надходження і витрачання засобів. Перехід у 1, 2, 6
Квадрат 8	Материнське суспільство. Надлишок ліквідних засобів. Компанія має можливість створення і фінансування дочірніх підрозділів, Перехід у 4 або 5
Квадрат 9	Криза. Кризовий стан підприємства. Необхідність зменшувати усі інвестиції або дробити підприємство. Потреба у фінансовій підтримці. Перехід у 6 або 7

У табл. 3 наведені розраховані дані за період 2008 – 2010 рр.

Таблиця 3

**Розраховані коефіцієнти матриці фінансових стратегій
ПАТ "Кондитерська фабрика "Харків'янка"**

Показник	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Результат господарської діяльності	-24 462,45	-6 875,55	-40 845,50
Результат фінансової діяльності	-764,25	25,50	-4 827,00
Результат фінансово-господарської діяльності	-25 226,7	-6 850,05	-45 672,5

Відповідно до отриманих значень визначимо місце досліджуваного підприємства в одному із дев'яти квадратів матриці (таблиці 4 і 5).

Таблиця 4

**Позиціонування ПАТ "Кондитерська фабрика "Харків'янка"
в матриці фінансових стратегій у 2008 та 2010 рр.**

Показники	РФД < 0	РФД = 0	РФД > 0
РГД > 0	1	4	8
РГД = 0	7	2	5
РГД < 0	9 ПАТ "Кондитерська фабрика "Харків'янка"	6	3

Таблиця 5

**Позиціонування ПАТ "Кондитерська фабрика "Харків'янка"
в матриці фінансових стратегій у 2009 р.**

Показники	РФД < 0	РФД = 0	РФД > 0
РГД > 0	1	4	8
РГД = 0	7	2	5
РГД < 0	9	6	3 ПАТ "Кондитерська фабрика "Харків'янка"

Відповідно до розрахованих даних табл. 4 у 2008 та 2010 рр. ПАТ "Кондитерська фабрика "Харків'янка" знаходиться у квадраті 9 матриці фінансових стратегій Франсона – Романа, який відповідає фінансовій стратегії "Криза. Кризовий стан підприємства. Необхідність зменшувати усі інвестиції або дробити підприємство. Потреба у фінансовій підтримці. Можливий перехід у 6 або 7".

Відповідно до даних табл. 5 у 2009 рр. ПАТ "Кондитерська фабрика "Харків'янка" знаходиться у квадраті 3 матриці фінансових стратегій Франсона – Романа, який відповідає фінансовій стратегії "Нестійка рівновага. Ситуація може спостерігатися після виконання інвестиційного проекту. Можливі шляхи виходу 6, 2 і 5".

На основі позиціонування ПАТ "Кондитерська фабрика "Харків'янка" у матриці фінансових стратегій було розроблено стратегічну карту з метою підвищення вартості фабрики (рисунок).

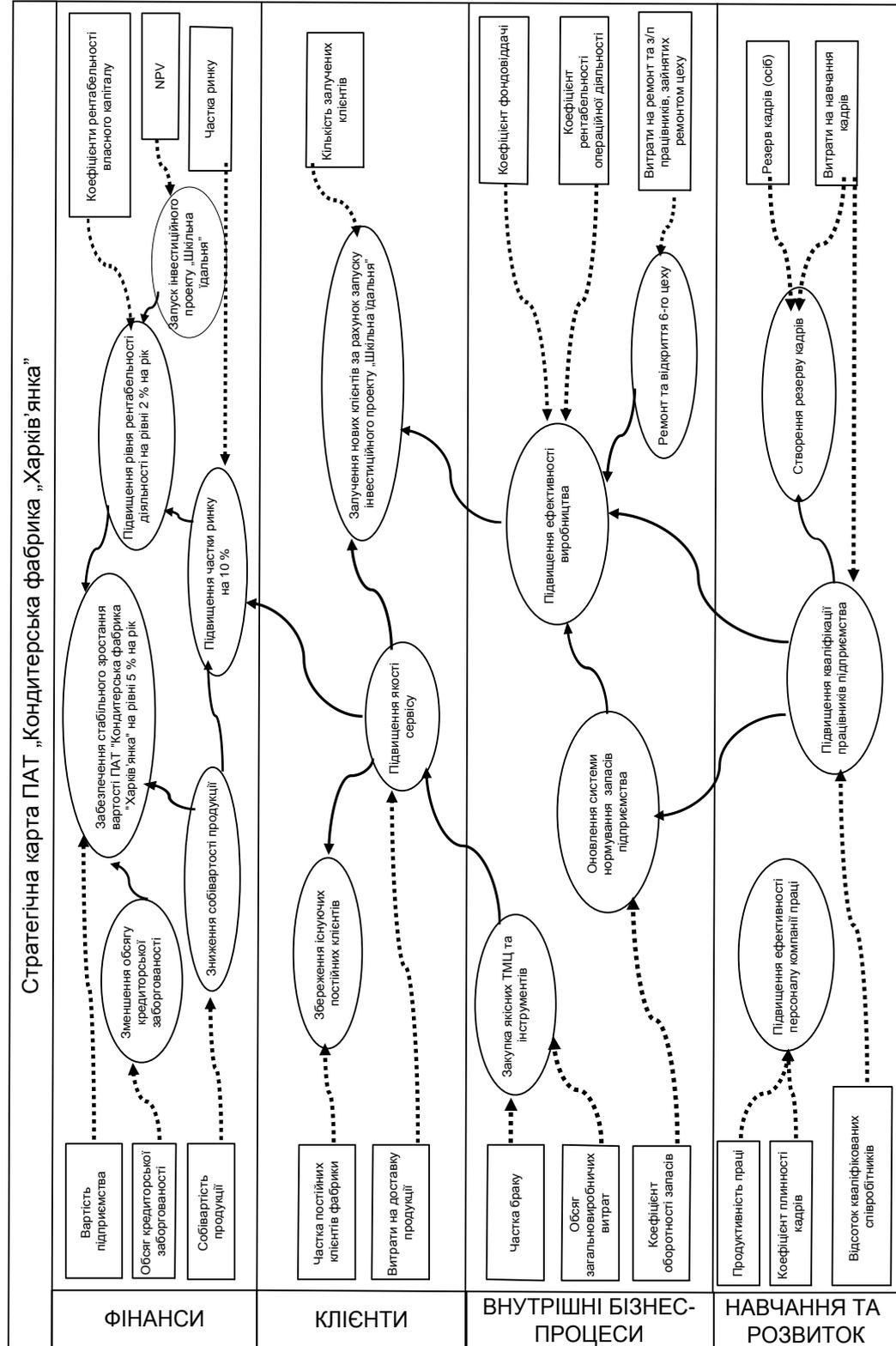


Рис. Стратегічна карта ПАТ "Кондитерська фабрика "Харків'янка"

Стратегічна карта як інструмент формування стратегії, запропонований Д. Нортоном та Р. Капланом, дозволяє описати логіку стратегії, що розробляється, та розкриває інтегровані та скомбіновані цілі окремих складових, що входять до єдиної стратегії [3].

Таким чином, у процесі проведення дослідження автором проведено визначення стадії фінансового розвитку ПАТ "Кондитерська фабрика "Харків'янка" та на основі позиціонування підпри-

емства у матриці фінансових стратегій запропоновано стратегічну карту з метою прийняття управлінських рішень щодо перспективних напрямків підвищення вартості підприємства.

Наук. керівн. Журавльова І. В.

Література: 1. Бродська І. І. Аналітична модель інтегральної оцінки вартості підприємства / І. І. Бродська // Економіка АПК. – 2008. – № 6. – С. 94–101. 2. Бутиріна В. М. Визначення фінансової стратегії розвитку підприємства [Електронний ресурс] / В. М. Бутиріна, В. А. Верещаєва. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua. 3. Салашенко Т. І. Стратегічна карта як інструмент операціоналізації стратегії енергоефективності промислового регіону [Електронний ресурс] / Т. І. Салашенко. – Режим доступу : <http://www.dspace.ksue.org.ua/jspui/bitstream/123456789/264/.pdf>.

УДК [336.14:336.22](477)

Нагієва С. Ф.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ПРОГНОЗУВАННЯ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ У БЮДЖЕТ УКРАЇНИ

Анотація. Подано методику кореляційно-регресійного аналізу прогнозування податкових надходжень до Зведеного бюджету України з урахуванням тенденцій зміни валового внутрішнього продукту (ВВП).

Аннотация. Представлена методика корреляционно-регрессионного анализа прогнозирования налоговых поступлений в Сводный бюджет Украины с учетом тенденций изменения валового внутреннего продукта (ВВП).

Annotation. The technique of correlation-regression analysis for predicting tax revenues in the consolidated budget of Ukraine in view of changing trends in gross domestic product (GDP) has been presented.

Ключові слова: кореляційно-регресійний аналіз, валовий внутрішній продукт, податок на додану вартість, податок на прибуток підприємств, податок з доходів фізичних осіб, прогнозування податкових надходжень.

Відмінною рисою податкової системи періоду ринкової трансформації економічних відносин в Україні є її тісний взаємозв'язок з економікою та її структурою, цільовою орієнтацією. Відповідність податкової системи держави прийняттю у суспільстві соціально-економічним пріоритетам вкрай важлива при формуванні сприятливого середовища для розвитку країни.

Одним із шляхів розвитку податкової системи є використання методик прогнозування податкових надходжень.

Прогноз податкових надходжень впливає на динаміку та ефективність розвитку галузевої та територіальної структури економіки, вдосконалення податкової політики, забезпечення раціонального використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, рівень доходів і ступінь соціальної захищеності населення.

У своїх працях вже почали вивчати теоретичні та практичні аспекти даної проблеми Вітлінський В. В. [1], Ішук О. Р. [2], Іванов Ю. Б. [3], Сибірянська Ю. В. [4]. Але слід зазначити, що прогнозуванню обсягів податкових надходжень з урахуванням тенденції розвитку економіки держави приділяється недостатньо уваги.

У вітчизняній економічній літературі майже відсутні роботи, в яких висвітлюється методика прогнозування податкових надходжень до Зведеного бюджету України в контексті наявних передумов щодо реалізації державної податкової та бюджетної політики, що свідчить про необхідність дослідження цієї науково-теоретичної проблеми.

Метою статті є прогнозування податкових надходжень у Зведений бюджет України з урахуванням такого впливового фактора, як валовий внутрішній продукт, використовуючи методику кореляційно-регресійного аналізу.

Прогнозування податкових надходжень вимагає детального обліку та аналізу результатів і перспектив соціально-економічного розвитку країни та окремих її регіонів.



Основними проблемами в цій сфері є невідповідність застосовуваних методик прогнозування сучасним вимогам розвитку національної економіки, відсутність єдиної методики розрахунку прогнозу податкових надходжень.

Кількісні показники податкових надходжень, на основі яких визначаються завдання з надходження доходів бюджету, до цих пір не є офіційними, вони відіграють у бюджетному процесі лише розрахунково-довідкову роль, що знижує легітимність податкового прогнозування. Виникає необхідність удосконалення методики оцінки прогнозованих податкових надходжень з урахуванням рівня та тенденцій соціально-економічного розвитку країни та збирання податків, тобто результатів податкового адміністрування.

Прогноз – вихідна передумова податкового планування, у процесі якого вирішуються в основному тактичні завдання управління податковими надходженнями [5].

Прогнозування податкових надходжень у бюджет України за допомогою методу кореляційно-регресійного аналізу включає такі кроки:

1. Виявлення факторної і результативної ознаки.

Результативною ознакою виступає прогнозна величина податкових надходжень (ПН), факторною, яка впливає на значення результативної ознаки, – прогнозоване значення валового внутрішнього продукту (ВВП).

2. Установлення зв'язку між ознаками.

Не викликає сумніву, що сума податкових надходжень збільшується зі зростанням обсягу валового регіонального продукту в прямо пропорційній залежності, тобто рівняння регресії має вигляд:

$$ПН = a + ВВП_k, \quad (1)$$

де ПН – прогнозована величина податкових надходжень за видом податку;

a і b – коефіцієнти регресії;

k – прогнозований період;

ВВП_k – прогнозоване значення валового внутрішнього продукту у k-му прогнозованому періоді.

Коефіцієнти регресії a і b розраховуються за такими формулами:

$$a = \overline{ПН} - b\overline{ВВП}; \quad (2)$$

$$b = \frac{\sum_{i=1}^n (ВВП_i - \overline{ВВП})(ПН_i - \overline{ПН})}{\sum_{i=1}^n (ВВП_i - \overline{ВВП})^2}, \quad (3)$$

де n – кількість значень вимірюваних величин;

$\overline{ПН}$ – середнє значення податкових надходжень за видом податку;

$\overline{ВВП}$ – середнє значення валового внутрішнього продукту.

3. Розрахунок коефіцієнта кореляції.

Коефіцієнт кореляції визначає тісноту зв'язку між сумою податкових надходжень і обсягом валового внутрішнього продукту і обчислюється за формулою:

$$r = \frac{\sum_{i=1}^n (ВВП_i - \overline{ВВП})(ПН_i - \overline{ПН})}{\sqrt{\sum_{i=1}^n (ВВП_i - \overline{ВВП})^2 \sum_{i=1}^n (ПН_i - \overline{ПН})^2}}. \quad (4)$$

4. На заключному етапі проводиться аналіз отриманих прогнозних величин.

Яко вихідну інформацію для реалізації кореляційно-регресійного аналізу використаємо показники виконання бюджету України за 2006 – 2011 роки, а саме: податкові надходження (податок на додану вартість, податок на прибуток підприємств та податок з доходів фізичних осіб) [6], показники валового внутрішнього продукту за 2006 – 2011 роки та прогнозні показники валового внутрішнього продукту за 2012, 2013 роки [7] (табл. 1).

Таблиця 1

Значення ВВП та податків України за 2006 – 2011 роки

Показник	Значення, млрд грн					
	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
1	2	3	4	5	6	7
ВВП	544,2	720,7	948,1	913,3	1082,6	1314,0
Податок на додану вартість	50,396	59,382	92,082	84,596	86,315	130,093

1	2	3	4	5	6	7
Податок на прибуток підприємств	26,172	34,407	47,856	33,048	40,359	55,097
Податок з доходів фізичних осіб	22,791	34,782	45,895	44,485	51,029	60,224

Прогнозний показник валового внутрішнього продукту (ВВП) у 2012 році складає 1 475,5 млрд грн, а у 2013 році – 1 691,7 млрд грн.

Розрахунок прогнозу зроблено за такими видами податків, що перераховуються за Податковим кодексом України до державного бюджету: податок на додану вартість, податок на прибуток, податок з доходів фізичних осіб.

Рівняння (1), побудоване за значеннями валового внутрішнього продукту та сумами податку на додану вартість, які надійшли у бюджет країни, має такий вигляд:

$$ПН = -8,1067 + 0,0998 \cdot ВВПк. \quad (5)$$

Використовуючи отриману формулу і відомі дані за значеннями ВВП та суми податку на прибуток підприємств, отримуємо:

$$ПН = 7,6154 + 0,0346 \cdot ВВПк, \quad (6)$$

Використовуючи рівняння (1) і значення ВВП та суми податку з доходів фізичних осіб, отримуємо:

$$ПН = -0,8534 + 0,0478 \cdot ВВПк, \quad (7)$$

Розраховані прогнозні значення податкових надходжень у Зведений бюджет України наведені в табл. 2.

Таблиця 2

Прогноз податкових надходжень у бюджет на 2012 – 2013 рр.

Податок	Коефіцієнт кореляції	Факт	Прогноз, млрд грн		
		2011 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Податок на додану вартість	0,96	130,093	123,107	139,234	160,823
Податок на прибуток підприємств	0,88	55,097	53,117	58,709	66,196
Податок з доходів фізичних осіб	0,99	60,224	62,035	69,764	80,111

Відхилення прогнозних значень від фактичних за 2011 рік складає за податками: на додану вартість – 5,7 %, на прибуток підприємств – 3,7 %, з доходів фізичних осіб – 2,9 %.

Отже, метод кореляційно-регресійного аналізу дозволяє отримати достатньо точні прогнозні показники. Запропонований підхід з прогнозування податкових надходжень збільшує зацікавленість органів місцевого самоврядування у збиранні податків та скорочення недоїмки завдяки тому, що методика спрямована на максимально можливу мобілізацію поточних та прогнозних платежів у бюджет, що, у свою чергу, передбачає відмову від надання необґрунтованих податкових пільг. Ця методика базується на показнику потенційного значення ВВП, але можливий вибір й іншого показника. Проте цей вибір ускладнюється відсутністю достовірної статистики місцевої бази (дані часто виявляються неточними або взагалі не існують).

Наук. керівн. Кондусова Л. Ф.

Література: 1. Вітлінський В. В. Моделювання економіки : навч. посібн. / Вітлінський В. В. – К. : КНЕУ, 2003. – 407 с. 2. Ішук О. Р. Економетричне прогнозування процесу надходження податків та зборів : монографія / О. Р. Ішук, Т. М. Кацюбка. – Тернопіль, 2002. – 94 с. 3. Проблеми податкового регулювання і планування податкових платежів : наук. вид. / Ю. Б. Іванов, О. М. Тищенко, К. В. Давискіба та ін. – Х. : ХНЕУ, 2006. – 240 с. 4. Сибірянська Ю. В. Управління доходами бюджету та напрямки його вдосконалення в Україні : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 / Ю. В. Сибірянська ; Держ. вищ. навч. закл. "Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана". – К., 2009. – 20 с. 5. Кокин А. С. Применение корреляционно-регрессионного анализа в прогнозировании налоговых поступлений в бюджет субъекта федерации / А. С. Кокин, А. В. Едронов // Весник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского. – 2010. – № 2(1). – С. 233–241. 6. Сайт міністерства фінансів України. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/>. 7. Сайт Державного комітету статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.



Магістр 1 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ВИЗНАЧЕННЯ НАПРЯМКІВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ АНАЛІЗУ ПОЗИЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА У МАТРИЦІ ФІНАНСОВИХ СТРАТЕГІЙ

Анотація. Досліджено сутність фінансової стратегії та її взаємозв'язок зі стратегією підприємства в цілому. Розглянуто механізм визначення фінансової стратегії підприємств на прикладі ТОВ "Дорожня Карта". Запропоновано шляхи покращення позиції торговельного підприємства у матриці фінансових стратегій.

Аннотация. Исследована сущность финансовой стратегии и ее взаимосвязь со стратегией предприятия в целом. Рассмотрен механизм определения финансовой стратегии предприятий на примере ООО "Дорожная Карта". Предложены пути улучшения позиции торгового предприятия в матрице финансовых стратегий.

Annotation. This article deals with the matter of financial strategy and its relationship with the strategy of the enterprise as a whole. The mechanism determining the financial strategy of enterprises on the example of LLC "Dorozhnyya Karta" was reviewed. Ways to improve the position of commercial enterprises were suggested in the matrix of financial strategies.

Ключові слова: фінансова стратегія, матриця Франсона і Романа, квадрант, результат господарської діяльності, результат фінансової діяльності, результату господарсько-фінансової діяльності.

Сучасна глобалізована економіка формує нові вимоги до торговельних підприємств. Вони обумовлюються наявністю жорсткої конкуренції, високими вимогами до якості продукції та послуг і необхідністю швидко й гнучко реагувати на неоднозначні зміни у зовнішньому, проміжному та внутрішньому середовищах діяльності підприємств [1, с. 231]. При цьому успіх підприємства залежатиме від ефективною адаптації до змін, а саме: передбачати і змінювати структуру бізнесу, диверсифікувати товари та послуги [2, с. 246], правильно визначати напрямки інвестицій за різними видами діяльності тощо, щоб досягти найбільшого ефекту і забезпечити своє процвітання у перспективі, що і є проблематикою формування стратегії підприємства.

Стратегічна установка в поведінці підприємства в цілому обумовлює і її фінансову стратегію. Однак зв'язок між ними набагато міцніший, ніж причинно-наслідковий, як може здатися на перший погляд. Фінансова стратегія підприємства має певну самостійність відносно самої стратегії підприємства. При формуванні фінансової стратегії підприємства більше свободи, ніж при формуванні його загальної стратегічної лінії поведінки.

Мета статті – визначити квадранти позиціонування підприємства у матриці фінансових стратегій Франсона і Романа в динаміці, надати рекомендації щодо ефективнішого управління фінансово-господарською діяльністю з метою переміщення у квадрант "позитивної перспективи".

Питанням розробки та реалізації фінансової стратегії на підприємствах присвячено чимало публікацій як у вітчизняних, так і в зарубіжних літературних джерелах. Теоретико-методологічні аспекти стратегічного фінансового управління досліджували такі вчені, як: Д. Аакер [2], Акулов В. Б. [3], Бланк І. А. [4], Семенов А. Г. [5], Стоянова Е. С. [6] та ін.

Усі можливі види фінансової стратегії підприємства можуть бути представлені у вигляді матриці фінансових стратегій. Маніпулюючи в рамках даної матриці, можемо розглядати проблему в динаміці, надаючи можливість не тільки формулювати фінансову стратегію, але й міняти її в результаті зміни окремих важливих параметрів функціонування підприємства [6, с. 40].

Діагностування фінансової рівноваги підприємства базується на використанні спеціальних узагальнюючих показників: результату господарської діяльності, результату фінансової діяльності, результату господарсько-фінансової діяльності [4, с. 273].

Кількісно результат господарської діяльності визначається за формулою [6, с. 40]:

$$РГД = НРЕІ - \Delta ФЕП - ВІ + РМ, \quad (1)$$

де НРЕІ – нетто-результат експлуатації інвестицій;

Δ ФЕП – зміна фінансово-експлуатаційних потреб підприємства у планованому періоді;

ВІ – виробничі інвестиції, які прийнято до реалізації;

РМ – виручка від реалізації майна підприємства, яка має сталий характер.

Результат фінансової діяльності – це зміна обсягу заборгованості підприємства, скоригована на розмір фінансових витрат (відсотків за кредит), дивідендних виплат та податкових платежів. Кількісно результат фінансової діяльності визначається за формулою [6, с. 40]:

$$РФД = ЗЗ - Впоз - Див - Под, \quad (2)$$

де ЗЗ – зміна заборгованості підприємства, яка очікується у запланованому періоді;

Впоз – відсотки за позиками, які підлягають сплаті;

Див – дивіденди власникам підприємства;

Под – податкові платежі з прибутку підприємства.

Результат господарсько-фінансової діяльності (РГФД) – підсумок результату господарської та фінансової діяльності.

Для оцінки фінансового стану підприємства і вірогідності його банкрутства й ліквідних ускладнень залежно від прогнозованих значень результатів господарської та фінансової діяльності використовується спеціальна матриця фінансової рівноваги, яка має такий вигляд (рис. 1).

Показники	РФД < 0	РФД → 0	РФД > 0
РГД > 0	1. Батько сімейства. РФГД → 0	4. Рантьє. РФГД > 0	6. Материнське товариство. РФГД >> 0
РГД → 0	7. Епізодичний дефіцит. РФГД < 0	2. Стійка рівновага. РФГД → 0	5. Атака. РФГД > 0
РГД < 0	9. Кризовий стан. РФГД << 0	8. Дилема. РФГД < 0	3. Хитка рівновага. РФГД → 0

Рис. 1. Матриця фінансових стратегій [5]

Наступним етапом буде визначення положення ТОВ "Дорожня Карта" у матриці фінансових стратегій. Національна мережа "Дорожня Карта" – це динамічна багатопрофільна компанія, що займає лідируючі позиції на українському ринку комерційної, сільськогосподарської, дорожньо-будівельної техніки, шин і запасних частин.

Інформаційним забезпеченням побудови матриці фінансової рівноваги для ТОВ "Дорожня Карта" є:

1) дані управлінського обліку стосовно руху грошових коштів, використання яких дозволяє реалізувати цей методичний прийом за будь-який звітний період (місяць, квартал, рік);

2) форма фінансової звітності № 3 "Звіт про рух грошових коштів", яка дозволяє використовувати цей методичний прийом один раз на рік. Спеціальні оцінні показники, необхідні для визначення положення підприємства, в межах матриці розраховувалися за алгоритмами, наведеними в таблиці [6, с. 40].

Таблиця

Алгоритм визначення узагальнюючих показників результату діяльності ТОВ "Дорожня Карта"

Показник	Розрахунок за Ф3	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
1. Чистий рух коштів від операційної діяльності	Р.170 (гр.3 (+) або гр. 4 (-))	3 286	-6 684	2 952	-5 502
2. Сплачені відсотки	130 (гр. 4)	0	1 385	0	0
3. Сплачений податок на прибуток	140 (гр. 4)	26	23	0	4 044
4. Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	Р.300 (гр.3 (+) або гр. 4 (-))	-2 794	-1 672	-6	-32
5. Результат господарської діяльності	Стр. 5 = 1+2+3+4	518	-6 948	2 946	-1 490
6. Чистий рух коштів від фінансової діяльності	Р.390 (гр.3 (+) або гр. 4 (-))	0	8 500	-2 027	4 910
7. Результат фінансової діяльності	Стр. 7 = 6-2-3	-26	7 092	-2 027	866
8. Результат фінансово-господарської діяльності	Р.400 (гр.3 (+) або гр. 4 (-)) = стр.5 + стр.7	492	144	919	-624

З табл. 1 видно, що у 2008, 2010 та 2011 роках РГД > 0, тобто підприємство забезпечує реалізацію принципу самофінансування свого розвитку. У 2009 році РГД < 0, тобто підприємство



залучає для фінансування своїх виробничих потреб позикові ресурси, оскільки власних коштів для цього недостатньо.

У 2009 та 2011 роках РґД > 0, що свідчить про залучення додаткових джерел фінансових ресурсів, незважаючи на платність останніх. У 2008 та 2010 роках РґД < 0, що свідчить про зменшення обсягу позикових джерел фінансування, знижається ефективність політики щодо формування структури капіталу підприємства, оскільки рівень залучення позикових ресурсів не є надмірним.

Результат господарсько-фінансової діяльності (РґД) – підсумок результату господарської та фінансової діяльності, його розмір дає можливість оцінити обсяг "вільних" грошових коштів підприємства після фінансування ним усіх своїх витрат, у тому числі податкових, відсоткових та виробничого розвитку [3, с. 153].

З 2008 по 2010 роки спостерігається значення РґД > 0, тобто в розпорядженні підприємства є вільні грошові кошти для фінансування інших напрямів діяльності підприємства, крім виробничого розвитку (соціального споживання та соціального розвитку, фінансового інвестування, створення резервних фондів).

У 2011 році РґД < 0, тобто підприємство має нестачу вільних грошових коштів, що може призвести до ліквідних ускладнень або скорочення можливостей підприємства щодо фінансування невиробничих витрат.

Після розрахунку необхідних показників для ТОВ "Дорожня Карта" визначимо його стратегічне положення у матриці Франсона – Романа (рис. 2).

1	4	6
2010	2008	
7	2	5
9	8	3
	2011	2009

Рис. 2. Положення ТОВ "Дорожня Карта" у матриці Франсона – Романа

Протягом аналізованого періоду підприємство знаходилося у різних квадрантах матриці, це обумовлено змінами у зовнішньому середовищі, а саме: світовою фінансовою кризою 2008 року та подоланням її наслідків у наступних роках, розвитком підприємства та розширенням ринків збуту. Так, у 2008 році підприємство знаходиться в квадранті "Рантьє". Його задовольняють набуті темпи зростання обсягів діяльності. Обсяги заборгованості не змінюються, хоча для цього є необхідні економічні передумови.

Нарощуючи суму кредитів, підприємство опиняється у 3 квадранті.

У 2009 році положення підприємства у квадранті "Нестійка рівновага" [3, с. 157] забезпечує збереження платоспроможності лише за рахунок нарощування заборгованості. Для фінансування виробничого розвитку недостатньо власних джерел у зв'язку з низькою ефективністю господарювання. Фінансова рівновага має нестійкий характер, називає криза. Шляхом виваженої політики формування та використання фінансових ресурсів у 2010 році підприємство позиціонує у 1 квадранті і характеризується певною стабільністю та підвищенням рентабельності.

2011 рік характеризується несталим та проблематичним положенням в квадранті "Дилема" [3, с. 158]. Дефіцит коштів підприємства пов'язаний зі зниженням економічної прибутковості та зростанням витрат. Рівень зовнішньої заборгованості збільшується для покриття фінансових витрат, оскільки власних коштів для цього вже недостатньо. Подальше збільшення заборгованості може бути й неможливим у зв'язку з тим, що економічна прибутковість менша за вартість позички.

Перспективи подальшого розвитку підприємства залежать, насамперед, від динаміки економічної прибутковості або вжиття заходів щодо скорочення обсягів коштів, які мають авансуватися у формування обігового капіталу підприємства для обслуговування його господарського обороту, тобто для формування товарних запасів, запасів інших матеріальних ресурсів, дебіторської заборгованості та грошових коштів, необхідних підприємству. Якщо збільшити РґД не вдасться, є висока вірогідність кризи та банкрутства підприємства, а це перехід до квадранта 9 "Криза" [3, с. 158]. Найкращим з варіантів є перехід у квадрант 2 "Стойка рівновага" [3, с. 157], для чого треба виважено управляти дебіторською та кредиторською заборгованістю, підвищити рентабельність господарської діяльності за рахунок залучення постійних оптових клієнтів та введення нових акцій. З метою рефінансування дебіторської заборгованості можна використати фінансовий інструментарій, зокрема, факторинг. Як варіант, зворотний лізинг. Підприємство в даному випадку може продати лізинговій компанії адміністративну будівлю та пустий склад з одночасним укладанням договору про лізинг цього об'єкта нерухомості. У результаті зворотного лізингу знижується кредитоспроможність підприємства, проте платоспроможність його відчутно підвищується, що дає змогу розраховуватися з поточними зобов'язаннями. До того ж можна отримати значну економію на податкових платежах, які супроводжують операцію купівлі-продажу відповідного об'єкта основних фондів.

Найбільш вірогідніший варіант – це позиціонування підприємства у 7 квадранті "Епізодичний дефіцит" [3, с. 158]. Це може бути здійснено, насамперед, за рахунок зниження використання позикових коштів при проведенні заходів, зазначених у попередньому абзаці. В даному випадку не відбудеться поліпшення ситуації з ліквідними коштами підприємства, але кризові явища у фірмі будуть трансформовані в іншу форму, яка, можливо, наблизить підприємство до виходу з цього стану.

Таким чином, бажаний напрямок стратегічного розвитку для аналізованого підприємства – перехід у стабільну зону – квадрант 2. Для здійснення такого переходу підприємству необхідно здійснювати фінансову діяльність, зменшуючи залучення позикових коштів. Основним джерелом фінансування є внутрішнє, за рахунок реорганізації дебіторської заборгованості. Необхідно підвищити рентабельність господарської діяльності за рахунок ефективної маркетингової політики. Все це надасть можливість забезпечити підприємству стійкий розвиток та підвищення ефективності його основної, фінансової та інших видів діяльності.

Наук. керівн. Журавльова І. В.

Література: 1. Портер М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с. 2. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление. Бизнес-стратегии для успешного менеджмента / Д. Аакер. – СПб. : ПИТЕР, 2008. – 544 с. 3. Акулов В. Б. Финансовый менеджмент / В. Б. Акулов. – Петрозаводск : ПетрГУ, 2002. – 181 с. 4. Бланк І. А. Фінансова стратегія підприємства / І. А. Бланк. – К. : Ніка-Центр, 2006. – 520 с. 5. Семенов А. Г. Матрица финансовых стратегий [Электронный ресурс] / Семенов А. Г. – Режим доступа : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Venu/2008_2/33.pdf. 6. Финансовый менеджмент: теория и практика / под ред. Е. С. Стояновой. – М. : Перспектива, 2003. – 656 с.

УДК 336.76:338.2

Буркун О. І.

Магістр 1 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

СТРАТЕГІЧНА КАРТА ЯК ІНСТРУМЕНТ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ РИЗИКОМ БАНКУ

Анотація. Обґрунтовано доцільність використання стратегічних карт на прикладі банку для управління кредитними ризиками.

Аннотация. Обоснована целесообразность использования стратегических карт на примере банка для управления кредитными рисками.

Annotation. The expediency of using the strategic maps was illustrated by the example of credit risk bank management.

Ключові слова: стратегічне управління, стратегічна карта, банк, кредитний портфель, кредитний ризик.

У процесі проведення кредитних операцій банки зіштовхуються з кредитним ризиком. Необхідно зазначити, що для кожного виду кредитних угод притаманні свої специфічні причини та фактори, які визначають ступінь ризику. Усі банки прагнуть зменшити можливі втрати, пов'язані з реалізацією кредитних ризиків. Для управління прийнятими ризиками банку необхідно розробити план, основною метою якого є зниження можливих втрат банку. Таким планом може бути стратегічна карта банку управління кредитним ризиком, що обумовлює актуальність обраної тематики.

Проблемою, пов'язаною із управління ризиками банку, займалися такі автори, як Зинкевич В. А., Якошь І. С., Недосекін А. О. та інші [1].

Мета статті полягає в розробці стратегічної карти управління кредитним ризиком банку, що є підґрунтям для вибору виду політики управління кредитним ризиком.

Кредитний ризик – це ймовірність того, що позичальник не зможе виконати свої зобов'язання згідно з кредитною угодою [2].

Кредитний ризик займає домінуюче місце в системі банківських ризиків і є невід'ємною складовою частиною сукупного банківського ризику. Кредитні ризики не тільки негативно впливають на прибутковість та платоспроможність банку, а також породжують інші ризики, які в майбутньому можуть мати масштабний прояв. Тому надзвичайно важливо правильно виявити та оцінити фактори, що впливають на кредитний ризик.

Варто зазначити, що в банківській сфері ризик є цілком нормальним явищем. Адже щоб отримати істотний прибуток, потрібно ризикувати, тобто йти на завчасно передбачуваний ризик.

© Буркун О. І., 2012



Проте під час надання кредиту треба врахувати відповідні умови, використати фактори та критерії, які істотно знижували б ступінь кредитного ризику.

Найважливіше завдання банківського менеджменту полягає в тому, щоб у межах виробничо-господарської системи створити умови, які забезпечували б оптимальне співвідношення між прибутком, ризиком і ліквідністю. Ефективне функціонування банківських установ в умовах ринкової економіки та в умовах кризових явищ важливе місце, на погляд автора, повинна зайняти стратегія управління ризиком. Стратегія управління ризиком повинна поєднувати внутрішньобанківську діяльність із механізмами з боку Національного банку України та інших державних структур.

Для управління кредитним ризиком необхідно визначити та описати можливі сценарії дій, що дозволять його мінімізувати. На рис.1 наведено сценарії мінімізації втрат від кредитного ризику.

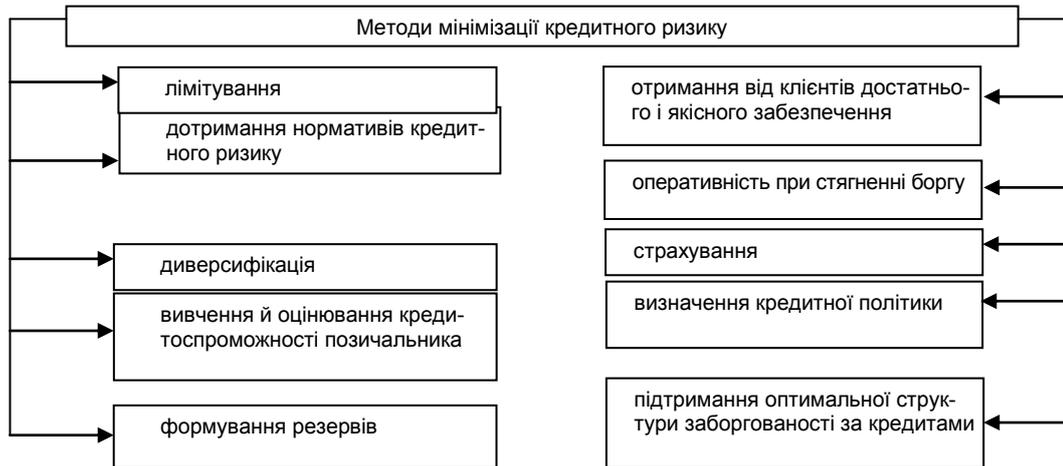


Рис.1. Сценарії мінімізації втрат від кредитного ризику [3]

Наведені на рис. 1 методи мінімізації кредитних ризиків є недостатньою базою для успішного ризик-менеджменту банку, тому необхідно звернути увагу на побудову стратегічних карт системи збалансованих показників банку.

Для обґрунтованої оцінки діяльності фінансово-кредитної установи досліджуються як фінансові, так і нефінансові економічні показники у процесі роботи із системою збалансованих економічних показників (СЗП). У контексті СЗП банк досліджується й оцінюється з чотирьох позицій. Перша позиція пов'язана з фінансовим положенням банку (показники прибутковості, рентабельності), з рівнем ризикованості банківських операцій. Ключовими для розвитку банків вважаються показники ризикованості – агрегований ризик і рівень забезпеченості очікуваних втрат створеними резервами на ринку. Друга позиція визначається поведінкою банку на ринку (кількість клієнтів, частка ринку в географічній і продуктової перспективах). Третя позиція стосується ефективності внутрішніх бізнес-процесів. Четверта – обумовлена рівнем розвитку кадрового потенціалу банку.

Процес розробки стратегічної карти становить наочну систему взаємозв'язків цілей, планів та ключових показників, які повинні бути досягнені в процесі її побудови.

Терміном "стратегічна карта" Р. Каплан і Д. Нортона запропонували називати причинно-наслідкові зв'язки між окремими елементами стратегії організації [4]. З однієї точки зору, причинно-наслідкові ланцюжки графічно відображають логіку стратегії: як реалізація однієї стратегічної мети буде сприяти досягненню інших стратегічних цілей у збалансованій системі цілей. Ідентифікація й відображення стратегічних взаємозв'язків між окремими цілями – найважливіші елементи збалансованої системи показників. З другої точки зору, стратегічна карта BSC становить модель, що демонструє, як стратегія поєднує нематеріальні активи й процеси створення вартості.

Згідно з Р. Капланом і Д. Нортоном, СЗП розглядається в чотирьох взаємозв'язаних головних складових: фінансової, клієнтської, внутрішньої й складової навчання й розвитку [4]:

1) фінансова: описує матеріальні результати реалізації стратегії за допомогою традиційних фінансових понять; цілі фінансової складової – економічні підсумки успішної стратегії (зростання доходів і прибутку, а також продуктивність);

2) клієнтська: при формулюванні клієнтської складової стратегічної карти менеджери визначають цільові сегменти споживчого ринку, у яких конкурує даний бізнес-підрозділ та показники результатів його діяльності з погляду клієнтів;

3) внутрішня: відповідає за дві життєво важливих компоненти стратегії: 1) розробка й надання клієнтові пропозиції цінності та 2) удосконалення процесів і скорочення витрат як засобу підвищення продуктивності у фінансовій складовій;

4) навчання й розвиток: відбиває ті нематеріальні активи, які є найбільш важливими для стратегії.

Як цілі для цієї складової встановлюють види діяльності (людський капітал), системи (інформаційний капітал) і моральний клімат (організаційний капітал), необхідні для підтримки процесів створення вартості.

Цілі чотирьох складових зв'язані один з одним причинно-наслідковими відносинами. Усе починається з гіпотези про те, що фінансові результати можуть бути отримані тільки в тому випадку, якщо задоволено цільову групу клієнтів. У збалансованій системі показників стратегічні цілі погоджуються між собою причинно-наслідковим ланцюжком у формі стратегічних карт.

Збалансована система показників – це не тільки система вимірювання, а й система управління, яка дозволяє організації чітко сформулювати стратегічні плани та втілити їх у реальні дії.

Сукупність ключових показників організовується в чітку систему за причинно-наслідковим принципом з метою досягнення необхідних величин показників – індикаторів досягнення мети не-фінансових перспектив, що забезпечує виконання фінансових показників.

Для оцінки ефективності будь-якої організації, включаючи комерційні банки, Каплан і Нортон запропонували схему, що включає чотири перспективи: фінанси, маркетинг, внутрішні бізнес-процеси, навчання персоналу.

У кожній з цих перспектив формуються ключові цілі, які базуються на загальній стратегії, визначаються джерела підвищення ефективності та показники їх оцінки – ключові показники ефективності (Key Performance Indicators). KPI дозволяють організації оцінити діяльність кожного структурного підрозділу, причому не тільки в контексті досягнутого результату, але і з критичних позицій.

На рис. 2 наведемо стратегічну карту банку.

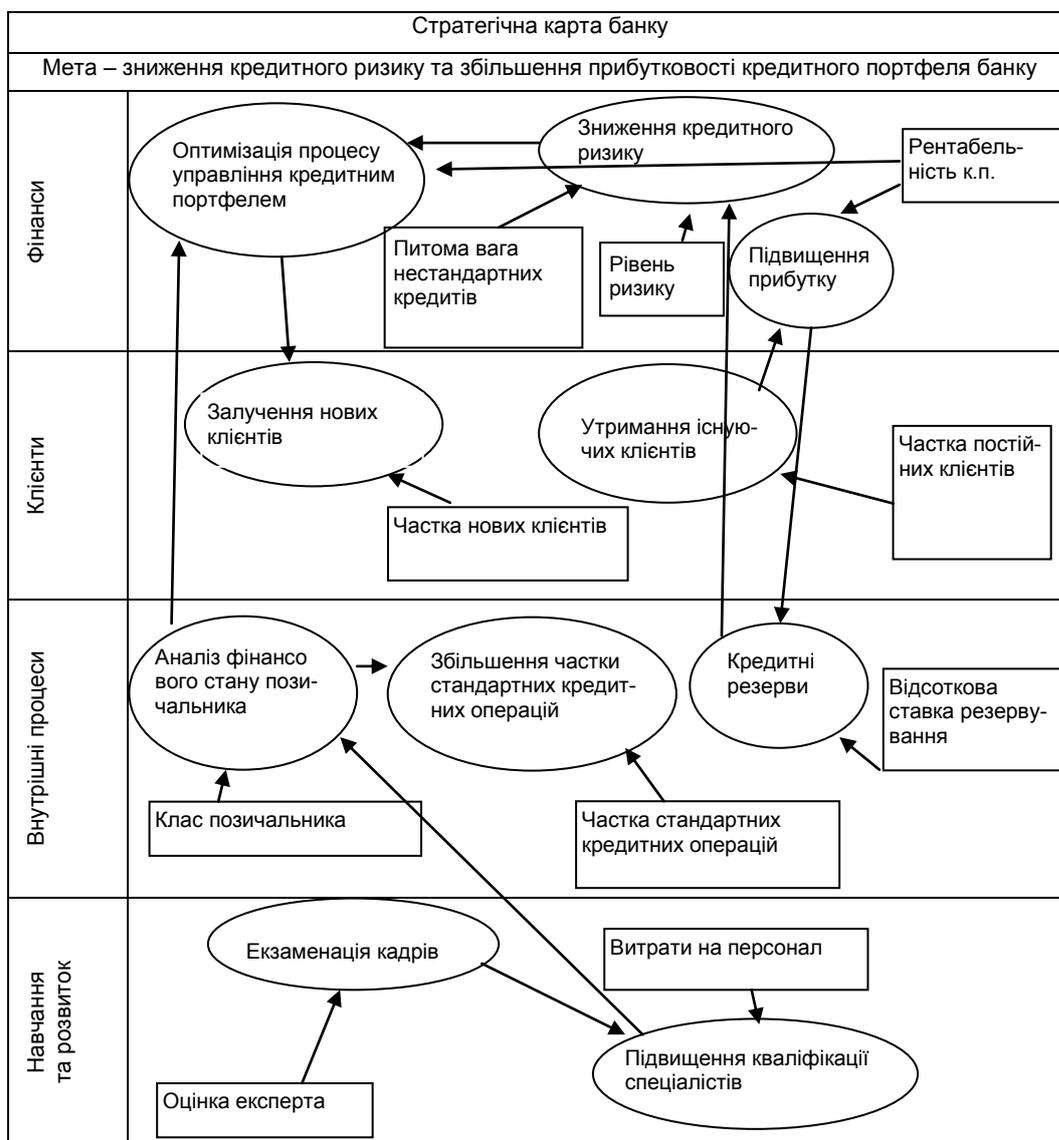


Рис. 2. Стратегічна карта банку

На основі побудованої стратегічної карти можна зробити висновок, що в основі оптимізації процесу управління кредитним портфелем банку лежить зниження кредитного ризику, рентабельність кредитного портфеля та аналіз фінансового стану потенційного позичальника за допомогою кредитного методика. У той же час зниження кредитного ризику можливе за рахунок зниження рів-



ня ризику операції в цілому, за рахунок зниження частки нестандартних кредитів і кредитному портфелі та обсягу кредитних резервів. Використання побудови стратегічної карти дозволить банку зосередити акценти у кредитній політиці саме на вищезгадані критерії.

Наук. керівн. Журавльова І. В.

Література: 1. Бакланова І. Б. Картографування ризиків як інструмент вибору стратегії управління кредитним ризиком банку [Електронний ресурс] / І. Б. Бакланова. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/Portal/portal/soc_gum/Uproz/2012_2/u1202ba2.pdf. 2. Примостка Л. О. Фінансовий менеджмент у банку : [підручник] / Примостка Л. О. – 2-ге вид., доп. і переробл. / Л. О. Примостка. – К. : КНЕУ, 2004. – 468 с. 3. Банківські операції : підручник / А. М. Мороз, М. І. Савлук, М. Ф. Пуховкіна та ін. – 2-ге вид., випр. і доп. – К. : КНЕУ, 2002. – 430 с. 4. Каплан Р. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты / Роберт С. Каплан, Дейвид П. Нортон ; пер. с англ. – М. : ЗАО Олимп-Бизнес, 2004. – 512 с.

Коцур С. М.

УДК 658.15

Магістр 1 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ З ВИКОРИСТАННЯМ МЕТОДУ ДЕРЕВА ЦІЛЕЙ

Анотація. За допомогою методу дерева цілей побудовано схему, що визначає мету управління витратами на підприємстві з кризовим фінансовим станом та шляхи її досягнення.

Анотация. С помощью метода дерева целей было построено схему, которая определяет цель управления затратами на предприятии с кризисным финансовым состоянием и пути ее достижения.

Annotation. The scheme that defines the purpose of cost management in the company of crisis financial situation was built using the tree method.

Ключові слова: витрати підприємства, метод дерева цілей, стратегічне управління.

Перехід України до ринкової економіки обумовив необхідність для підприємств дослідження кон'юнктури ринку, особливостей функціонування конкурентів та адаптацію власного виробництва до цих умов. Оскільки ціни в ринковій економіці формуються на основі співставлення попиту та пропозиції, підприємство для підтримки конкурентоспроможності встановлює власні ціни на цьому рівноважному рівні. Отже, ключовим інструментом підвищення ефективності діяльності підприємства залишається управління внутрішніми показниками, а саме зниженням собівартості продукції та накладних витрат. Відповідно, актуальність управління витратами полягає саме в тому, що в умовах обмежених фінансових та економічних ресурсів і жорсткої конкурентної боротьби ключовим фактором виживання для вітчизняних підприємств є управління витратами та оптимізація їх обсягу.

Метою даної статті є розробка дерева цілей управління витратами на промисловому підприємстві, що знаходиться у фінансовій кризі для оптимізації його фінансового стану в майбутньому.

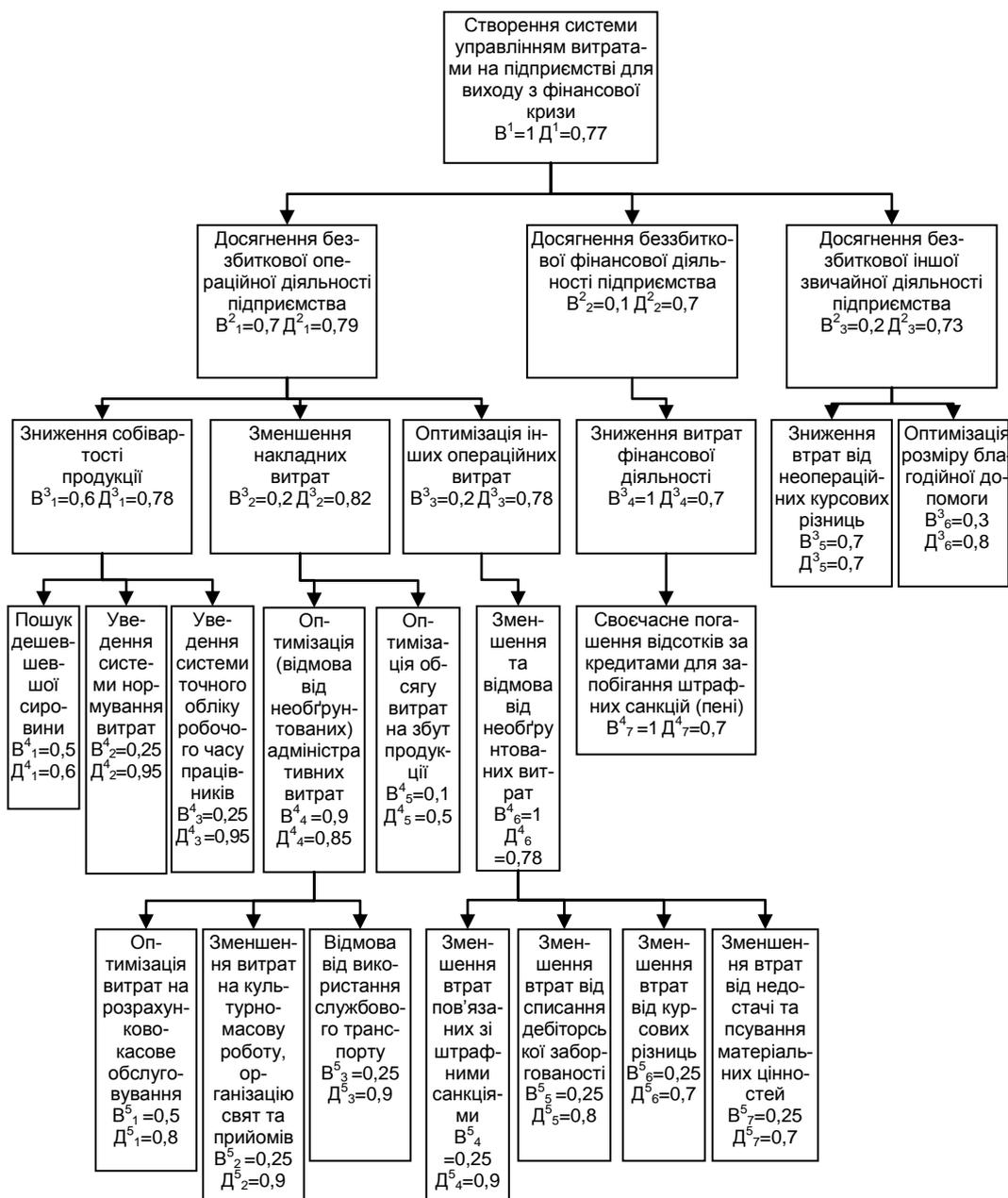
Серед вітчизняних вчених значну увагу управлінню витратами підприємств приділяли такі науковці, як: Великий Ю. М. [1], Давидович І. Є. [2], Череп А. В. [3] та інші. Але при цьому не достатньо опрацьованими залишаються науково-методичні підходи щодо застосування методу дерева цілей для управління витратами на промислових підприємствах верстатобудування України.

Інформаційною базою дослідження послужила офіційна фінансова звітність ПуАТ "Харверст" за 2008 – 2010 роки, яке належить до верстатобудівної галузі України. Попередньо проведений комплексний фінансовий аналіз діяльності ПуАТ "Харверст" дозволяє говорити про збитковість його діяльності, про погіршення ділової активності, що зумовлено уповільненням оборотності економічних та фінансових ресурсів заводу та про порушення ліквідності, що говорить про неможливість негайно розрахуватися зі своїми кредиторами. Отже, підприємство знаходиться у кризовому фінансовому стані, що обумовлює залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування та високу вірогідність настання банкрутства.

© Коцур С. М., 2012

У ході аналізу загального обсягу, складу та структури витрат підприємства ПуАТ "Харверст" було виявлено, що загальний обсяг витрат підприємства зменшувався протягом 2008 – 2010 років (проте зменшення доходів підприємства було більш значним), склад витрат залишався незмінним, проте відбувалися значні зміни у структурі цих витрат. Головним чином, зміни стосуються зростання абсолютної величини собівартості реалізованої продукції та її питомої ваги, збільшення адміністративних витрат та їх частки у загальному обсязі витрат підприємства, а також зменшення витрат на збут та значного зниження інших витрат.

З огляду на загальний кризовий фінансовий стан підприємства, збитковість його основної діяльності протягом останніх трьох років (у 2010 році підприємство вже мало валовий збиток) та накопичення непокритого збитку в балансі підприємства оптимізаційні заходи при управлінні витратами мають бути спрямовані на досягнення беззбиткової діяльності ПуАТ "Харверст" у найближчій перспективі. З урахуванням наведених вище положень було розроблено дерево цілей управління витратами на підприємстві, що знаходиться у кризовому фінансовому стані (рисунок)



Умовні позначення:
 V – коефіцієнт відносної важливості;
 D – ступінь досяжності.

Рис. Дерево цілей управління витратами на підприємстві, що знаходиться у кризовому фінансовому стані



Розроблена схема дерева цілей управління витратами на підприємстві, що знаходиться у кризовому фінансовому стані, має довгостроковий характер реалізації, адже для впровадження всіх наведених у схемі завдань та цілей потрібен комплексний підхід, який забезпечив би інтеграцію системи управління витратами в існуючі програми та стратегії на підприємстві, що потребує певного часу.

У звичайній основній діяльності підприємства найбільше значення має операційна діяльність, яка передбачає виробництво та реалізацію продукції і надання послуг, тобто реалізацію мети створення підприємства. Саме тому досягнення беззбиткової операційної діяльності для підприємства, що знаходиться у фінансовій кризі, є першочерговим завданням у системі управління витратами. Відповідно значимість досягнення даної мети була встановлена найбільша серед цілей одного рівня.

Управління витратами операційної діяльності передбачає зниження собівартості виготовленої продукції, зменшення накладних витрат (адміністративних, витрат на збут) та оптимізація інших операційних витрат. Головні зусилля підприємства мають бути спрямовані на зниження собівартості реалізованої продукції ПуАТ "Харверст". Так, управління витратами, що формують собівартість реалізованої продукції, має бути зорієнтовано на управління матеріальними витратами та витратами на оплату праці, оскільки вони мають найбільшу питому вагу в собівартості реалізованої продукції підприємства.

Основними заходами щодо зниження матеріальних витрат є введення нормативів витрачання сировини та матеріалів для виготовлення продукції та встановлення відповідальних осіб за центрами витрат (дільницями) на підприємстві. Також доцільним буде переглянути обґрунтованість цін, що встановлені постачальниками та при виявленні можливостей їх зниження варто їх реалізувати. При доставці матеріалів та сировини сторонніми організаціями швидше за все дешевше буде робити це власними силами, що дозволить знизити витрати на транспортування матеріалів на підприємство. Особливе значення при управлінні матеріальними витратами займають грошові заохочення робітників за економне використання матеріалів та ресурсів, що дозволить підвищити мотивацію працівників до виконання принципів концепції обачливого виробництва.

Витрати на оплату праці робітників, зайнятих у виробництві продукції ПуАТ "Харверст", складають близько 30 %, що ставить їх на друге місце після матеріальних витрат за питомою вагою у собівартості реалізованої продукції. А отже, даний вид витрат потребує не меншої уваги з боку керівників при їх управлінні на підприємстві. Так, згідно з роботою [2] основними методами управління цим видом витрат є: раціональна організація праці (забезпечення фронтом робіт протягом усього робочого дня кожного робітника); своєчасний перегляд норм і нормативів трудозатрат; контроль дотримання встановлених розцінок (в умовах відрядної форми оплати праці), а також за кількістю фактично відпрацьованого часу (в умовах використання погодинної форми оплати праці); ліквідація або недопущення втрат робочого часу з вини адміністрації та витрат, пов'язаних з виправленням браку; підвищення продуктивності праці; регулярний оперативний контроль за правильністю нарахування загальної суми заробітку бригади [2, с. 141].

Безпосередньо впливати на розміри витрат на відрахування на соціальні заходи та амортизацію підприємство не може, оскільки норми відрахувань за цими статтями визначаються законодавчо, проте підприємство може самостійно обрати метод нарахування амортизації, що найкраще відповідатиме його обліковій політиці. Тим не менш, оскільки відрахування на соціальні заходи залежать від розміру фонду оплати праці, то при його зменшенні мають зменшитися й ці витрати підприємства, які також мають значний вплив на обсяг собівартості продукції (займають близько 13 % від усіх операційних витрат ПуАТ "Харверст").

Для визначення шляхів скорочення адміністративних витрат необхідно детально визначити їх складові та виявити статті витрат, що можуть бути зменшені або відмінені взагалі. Проаналізувавши склад і структуру адміністративних витрат, можна говорити про можливість їх зниження. Для економії коштів підприємства у кризовому стані доцільним буде переглянути необхідність проведення культурно-масових заходів, прийомів та свят. Можливо слід тимчасово відмовитися від утримання службового легкового транспорту, тим самим зменшивши обсяг адміністративних витрат. Також доцільним буде переглянути обґрунтованість витрат на розрахунково-касове обслуговування в банку, адже ця стаття витрат постійно збільшувалася протягом проаналізованого періоду. Можливо слід змінити банк, у якому обслуговується підприємство на такий, що має нижчі тарифи на обслуговування діяльності підприємств.

Зниження інших операційних витрат у прогнозованому році може бути здійснено шляхом оптимізації обсягу надання матеріальної допомоги, введення на підприємстві політики бережливого виробництва, що дозволить зменшити витрати від порчі оборотних активів, розміри штрафів, пені та неустойок через недобросовісне виконання умов договору та неналежну якість продукції. Також необхідно зменшити втрати від курсових різниць, що можна здійснити за допомогою проведення попереднього аналізу на валютному ринку та введення заходів хеджування від валютних ризиків. Для зменшення витрат від списання дебіторської заборгованості слід регулярно проводити роботу з проблемними дебіторами та впроваджувати заходи, що стимулюватимуть їх до швидшого повернення заборгованості.

Таким чином, реалізувавши всі наведені вище заходи щодо оптимізації обсягу витрат підприємству, вдасться досягти беззбиткової діяльності в середньостроковій перспективі та вийти з фінансової кризи в майбутньому. Особливістю впровадження розробленої системи управління ви-

тратами на промисловому підприємстві є системний підхід, який передбачає активну взаємодію між структурними елементами підприємства для досягнення його генеральної мети – виходу з фінансової кризи.

Наук. керівн. Журавльова І. В.

Література: 1. Управління витратами підприємства : монографія / Ю. М. Великий, В. В. Прохорова, Н. В. Сабліна. – Х. : ІНЖЕК, 2009. – 192 с. 2. Давидович І. Є. Управління витратами : навч. посібн. / І. Є. Давидович. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 320 с. 3. Череп А. В. Управління витратами підприємств харчової промисловості в ринкових умовах господарювання : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня док. екон. наук : спец. 08.00.04 "Економіка та управління підприємствами" / А. В. Череп. – К., 2008. – 40 с. 4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 "Витрати" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nibu.factor.ua/info/instrbuh/psbu16>.

УДК 336.71

Старков Ю. В.

Магістр 1 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

КАРТОГРАФУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ БАНКУ

Анотація. Обґрунтовано доцільність побудови стратегічної карти управління фінансовою стійкістю банку. За допомогою цього інструменту управління стратегію банку переведено в набір взаємозв'язаних збалансованих показників.

Аннотация. Обоснована целесообразность построения стратегической карты управления финансовой стойкостью банка. С помощью данного инструмента управления стратегия банка переведена в набор взаимосвязанных сбалансированных показателей.

Annotation. The expedience of strategic map construction of bank financial stability management has been substantiated. Bank strategy has been transferred into a set of interconnected balanced parameters.

Ключові слова: управління фінансовою стійкістю, стратегічна карта, складові елементи стратегічної карти.

Визначальними факторами при формуванні довіри з боку вкладників, партнерів, інвесторів до банків є фінансова стійкість та стабільний розвиток останніх. Зокрема, фінансова стійкість та стабільний розвиток мають бути не лише короточасними досягненнями банків, а й їх стратегічними завданнями, від чого, у свою чергу, залежатиме динамічність ринкових перетворень та підвищення соціальних стандартів. Проблема забезпечення і зміцнення фінансової стійкості банків – складна та до кінця не розв'язана. Ефективне управління і забезпечення власної фінансової стійкості має бути обов'язком та основним стратегічним завданням кожного банку.

Мета статті полягає в розробці стратегічної карти управління фінансовою стійкістю банку та відповідно до неї складання карти підвищення фінансової стійкості, що є підґрунтям для вибору виду політики управління фінансовою стійкістю.

Однією з новітніх методологічних концепцій стратегічного управління банку, що безпосередньо пов'язана з упровадженням у практику його діяльності системи оціночних показників, є методологія розробки "стратегічних карт" розвитку банку. Використання цієї методології дозволяє забезпечити впровадження запропонованої системи показників оцінки ефективності менеджменту одночасно з розробкою та реалізацією стратегії банку.

Дослідженням цієї проблематики займалися як зарубіжні, так і російські та вітчизняні науковці. Зокрема аналізу, оцінці та шляхам забезпечення фінансової стійкості банків значну увагу приділили такі науковці, як: Долан Е. Дж., Кемпбелл Р. Дж., Міллер Р. Л., Роуз П. С., Белих Л. П., Бора М. З., Іванова В. В., Кумок С. І., Масленченкова Ю. С., Панової Г. С., Сахарової Л. С., Ширінської О. Б., Фетисова Г. Г., Вовчак О. Д., Дзюблюк О. В., Довгань Ж. М., Заруба О. Д., Мороз А. М., Савлук М. І., Вітлінський В. В., Пантелєєв В. П. та Халіява С. П., Шелудько Н. М., Ключко Л. А., Свято С. А., Склеповий Є. В., Петриченко Л. Ю.

Фінансова стійкість банку – це динамічна інтегральна характеристика спроможності банку як системи трансформування ресурсів та ризиків повноцінно виконувати свої функції з урахуванням



навного балансу економічних інтересів, витримуючи вплив факторів зовнішнього і внутрішнього середовищ [1].

Фінансовий стан банку, його фінансова стійкість та стабільність залежать від результатів його діяльності. У ринковій економіці фінансова стійкість банку по суті відображає підсумковий результат його діяльності, при цьому кінцеві результати цікавлять не тільки менеджерів та власників банку, але й його клієнтів/вкладників [1].

Побудова стратегічної карти включає розподіл конкретних стратегічних цілей видів діяльності і визначення причинно-наслідкових зв'язків між ними, а також призначення відповідальних за реалізацію даних цілей.

Стратегічна карта дозволяє донести до окремих підрозділів і співробітників організації їх роль у реалізації стратегії. Стратегічні карти можуть бути створені на будь-якому рівні управління, і кожен рівень матиме можливість бачити своє місце на загальній стратегічній карті [2, с.109].

Згідно з Р. Капланом і Д. Нортеном, стратегічна карта має чотири взаємозв'язані головні складові: фінансова, клієнтська, внутрішня й складова навчання й розвитку [3]:

фінансова: описує матеріальні результати реалізації стратегії за допомогою традиційних фінансових понять; цілі фінансової складової – економічні підсумки успішної стратегії;

клієнтська: при формулюванні клієнтської складової стратегічної карти менеджери визначають цільові сегменти споживчого ринку, у яких конкурує цей бізнес-підрозділ та показники результатів його діяльності з погляду клієнтів;

внутрішня: відповідає за дві життєво важливі компоненти стратегії: розробка й надання клієнтові пропозиції цінності та удосконалення процесів і скорочення витрат як засобу підвищення продуктивності у фінансовій складовій;

навчання й розвиток: відбиває ті нематеріальні активи, які є найбільш важливими для стратегії.

Цілі чотирьох складових зв'язані один з одним причинно-наслідковими відносинами.

Управління фінансовою стійкістю банків передбачає об'єктивне визначення її поточного й бажаного стану, скоординоване управління фінансовими ресурсами банківської установи, вибір таких управлінських рішень, котрі сприяли б забезпеченню фінансової стійкості [4].

Таким чином, головною стратегічною метою банку управління фінансовою стійкістю є її зміцнення і покращення. Для її досягнення потрібно виконати завдання, які встановлюються на кожному з рівнів.

Стратегічна карта банку управління фінансовою стійкістю наведена на рисунку.

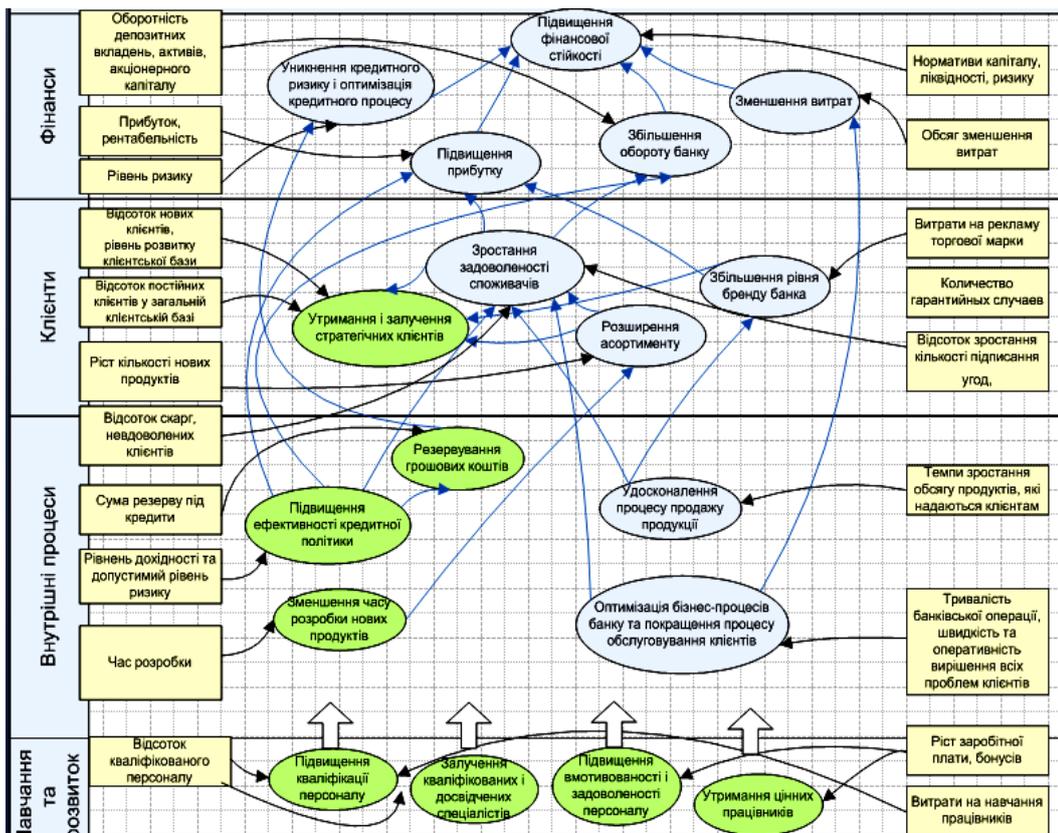


Рис. Стратегічна карта банку управління фінансовою стійкістю

Аналіз цілей та причинно-наслідкових зв'язків показав, що підвищення кваліфікації персоналу, залучення і утримання кваліфікованого й досвідченого персоналу, а також його постійне вмотивування тісно пов'язане із здійсненням внутрішніх процесів. Підвищення кваліфікації має забезпечувати поглиблення фахових знань та навиків за спеціальністю, формувати у персоналу банку та його філій високий професіоналізм, корпоративну культуру, систему цінностей сучасного банку, готовність до оволодіння інноваційними банківськими технологіями.

Щодо клієнтської складової, то її метою є опис можливої стратегії (цільових клієнтів і споживчої пропозиції), а от цілі фінансової складової – це фінансові результати вдалої стратегії (підвищення фінансової стійкості). Завдання двох інших складових – внутрішніх процесів та навчання і розвитку – формулюють, якими способами слід реалізовувати вибрану стратегію. Банк управляє внутрішніми процесами і розвитком свого людського, інформаційного та організаційного капіталів з метою надати диференційовану споживачську пропозицію, що відображає цю стратегію. Відмінні результати цих двох складових і є рушійною силою стратегії. Дві найважливіші компоненти стратегії залежать від перспективи "внутрішні бізнес-процеси", а саме: формулювання та представлення клієнтам певної споживчої цінності та оптимізації процесів та мінімізації витрат як способів підвищення ефективності у фінансовій складовій стратегічної карти.

Отже, складові елементи стратегічної карти сполучені між собою причинно-наслідковими зв'язками: кваліфікований та мотивований персонал, використовуючи розвинену інфраструктуру (інформаційні, технічні, матеріальні ресурси), забезпечує відповідної якості бізнес-процеси, останні, у свою чергу, сприяють задоволенню потреб клієнтів, досягненню конкурентних переваг банку на ринку та забезпечують привабливі фінансові результати діяльності.

Узагальнюючи, можна зазначити, що стратегічна карта надає банку зовсім новий інструмент управління, який дає змогу переводити стратегію банку в набір взаємозв'язаних збалансованих показників, що оцінюють критичні фактори не тільки поточного, а й майбутнього розвитку кредитної установи.

Наук. керівн. Журавльова І. В.

Література: 1. Худа О. Механізм управління фінансовою стійкістю комерційних банків [Електронний ресурс] / О. Худа. – Режим доступу : <http://libfor.com/index.php?newsid=1133>. 2. Бакланова І. Б. Картографування ризиків як інструмент вибору стратегії управління кредитним ризиком банку / І. Б. Бакланова // Управління розвитком. – 2012. – № 2(123). – С. 109–112. 3. Каплан Р. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты / Роберт С. Каплан, Дейвид П. Нортон ; пер. с англ. – М. : ЗАО Олимп-Бизнес, 2004. – 512 с. 4. Олійник А. В. Управління фінансовою стійкістю банків / А. В. Олійник, Г. С. Сушук // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 5, Т. 4. – С. 161.

УДК 658.15

Лимар Ю. В.

Магістр 1 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ШЛЯХИ СТВОРЕННЯ НОВОЇ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ ПОБУДОВИ СТРАТЕГІЧНОЇ КАРТИ

Анотація. Розглянуто особливості побудови стратегічної карти збалансованої системи показників на прикладі підприємства ПАТ "САН ІнБев Україна" та визначено шляхи збільшення довгострокової вартості активів компанії.

Аннотация. Рассмотрены особенности построения стратегической карты сбалансированной системы показателей на примере предприятия ПАО "САН ИнБев Украина" и определены пути повышения долгосрочной стоимости активов компании.

Annotation. The features of building a strategy map of the balanced scorecard and the ways of increasing the long-term assets value based on Sun InBev Ukraine company experience were analyzed in this article.

Ключові слова: стратегічна карта, створення вартості, місія, бачення.

Однією з характерних рис сучасного менеджменту організації є посилення уваги до стратегічних аспектів управління, пов'язаних з вирішенням проблеми сталого розвитку організації відповідно до динамічно змінюваних умов зовнішнього середовища. Здійснення ефективної діяльності будь-якого суб'єкта господарювання не можливе без чітко визначених орієнтирів та напрямків його розвитку. Зараз найбільшої актуальності набуває вирішення питань не лише щодо раціонального використання грошових коштів у поточній дійсності, але виключно важливим стає здійснення такого управління, яке забезпечує адаптацію підприємства до швидкозмінних умов ведення бізнесу в

© Лимар Ю. В., 2012



короткостроковій та довгостроковій перспективі діяльності. Вирішення таких питань стає можливим разом із побудовою стратегічної карти на основі використання чотирьох складових збалансованої системи показників: фінансової та клієнтської внутрішніх процесів і навчання та розвитку.

Метою роботи є дослідження науково-методичних аспектів формування стратегічної карти та її побудова на прикладі підприємства галузі виробництва напоїв ПАТ "САН ІнБев Україна".

У визначення особливостей формування стратегічної карти вагомий внесок зробили такі вчені-науковці, як Каплан Р. та Нортон Д., також основні поняття цієї теми зустрічались у роботах: Шершньової З. Є., М. Горського, Виханського О. С.

Сучасна підприємницька діяльність потребує проведення розумної, зваженої політики управління підприємством. Від того, наскільки повно і глибоко керівництвом компанії враховані фактори зовнішнього середовища та внутрішнього потенціалу організації відповідно до прийнятої місії поведінки в ринковому просторі, залежить ефективність діяльності підприємства [1, с. 5], зокрема у сфері виробництва напоїв, що характеризується високим рівнем конкуренції. Ринок виробництва напоїв, зокрема пивоварна галузь, представлений в Україні такими основними конкурентами для підприємства ПАТ "САН ІнБев Україна", як "Славутич Carlsberg Group", ЗАТ "Оболонь" та SABMiller ("Сармат"). Для збереження лідируючих позицій та збільшення частки ринку виробництва напоїв підприємству необхідно визначити чіткі та прозорі цілі щодо здійснення своєї діяльності. Здійснення такого планування за допомогою побудови стратегічної карти для окремого підприємства, на основі використання чотирьох складових збалансованої системи показників, пропонують відомі вчені-економісти Роберт Каплан та Девід Нортон. Вони пропонують простий метод для вибору змісту стратегічної карти, що базується у відповідях на чотири базових питання про стратегію, обрану організацією [2]. Ці чотири питання – щодо фінансів, маркетингу, процесів та організаційного розвитку – швидко перетворилися в стандартний набір "перспектив", що традиційно наводиться на стратегічних картах у такій послідовності: "Навчання та зростання", "Внутрішні бізнес-процеси", "Клієнти і зовнішнє оточення" та "Фінанси" [3, с. 201].

Стратегічні карти застосовуються в практиці стратегічного управління та оцінки ефективності діяльності підприємств з кількох різних систем показників. Зосередження уваги відбувається на тих сторонах діяльності підприємства, які найбільш важливі і в даний момент для діяльності організації, і на перспективу. За допомогою побудови стратегічної карти підприємство може формулювати і відображати ефективне створення вартості, погоджуючи стратегічні цілі через побудову причинно-наслідкових зв'язків [4, с. 98].

До розробки стратегічної карти приступають, маючи короткий опис місії, бачення та філософії підприємства.

Місія підприємства – це якісна мета, задля якої існує організація в ринковій соціально орієнтованій економіці. Генеральна мета спрямована на довгострокову перспективу конкретного виду діяльності підприємства, це відправна точка, яка визначає мету існування компанії або місце бізнес-підрозділів у загальній корпоративній архітектурі [5]. Місія та основні цінності, їй супутні, залишаються досить стабільними протягом усього часу існування компанії. Місія ПАТ "САН ІнБев Україна" – виробництво продукції за світовими стандартами якості.

Погляд вищого керівництва на те, якою може чи має бути організація за найсприятливішого збігу обставин, формує "бачення" підприємства. Концепція, або бачення, організації малює картину майбутнього, чітко визначаючи напрям діяльності і допомагає працівникам зрозуміти, чому і яким чином вони повинні брати участь у реалізації стратегії. Для компанії ПАТ "САН ІнБев Україна" це "Бути найкращою пивоваренною компанією в кращому світі" ("To be The Best Beer Company in a Better World") [6].

Бачення дуже тісно пов'язане з філософією функціонування підприємства, адже це інтегрована частина управління, що дає змогу усвідомити майбутнє, керуючись наявною та бажаною позицією, способом життя підприємства, які є основними настановами процесу мислення, інтелектуальних робіт, що зумовлюють процеси, процедури, технологію та зміст рішень [5, с. 348]. Філософію компанії ПАТ "САН ІнБев Україна" можна представити як сукупність таких принципів: зосередженість та досягнення, бренди та традиції, оновлення та інновації, відповідальність та мода, зростання та ефективність, а також мріяти, та втілювати мрії у життя.

Компанія не приймає обмеження у вигляді "або", але постійно зосереджується на силі "та". Встановлюються високі очікування від досягнень компанії та робиться все можливе, щоб їх перевершити. Увага зосереджується на розвитку брендів та на дисциплінованому менеджменті витрат. Компанія спрямована на підтримання та покращення світових стандартів і стимулювання співробітників щодо розвитку бізнесу на місцевих рівнях [6].

Компанія вірить, що створити найкращу пивоваренну компанію можливо, здобувши найсильнішу конкурентну та фінансову позицію на ринках світу та інвестуючи кошти у покращення навколишнього середовища.

Побудова стратегічної карти зводиться до інтеграції цілей підприємства в чотирьох складових збалансованої системи показників і має на увазі виконання таких дій:

1. Визначення стратегічної мети у фінансових показниках – створення довгострокової акціонерної вартості (фінансова складова).
2. Пропозиція споживчої цінності клієнтам, що забезпечує досягнення фінансових цілей (клієнтська складова).
3. Виявлення внутрішніх бізнес-процесів і доведення їх до досконалості для забезпечення реалізації фінансових і клієнтських цілей (складова внутрішніх процесів).
4. Демонстрація можливостей, які має використовувати підприємство для досягнення цілей, сформульованих у перших трьох складових (складова навчання і розвитку) [3, с. 195].

Стратегічна карта підприємства ПАТ "САН ІнБев Україна" наведена на рисунку.

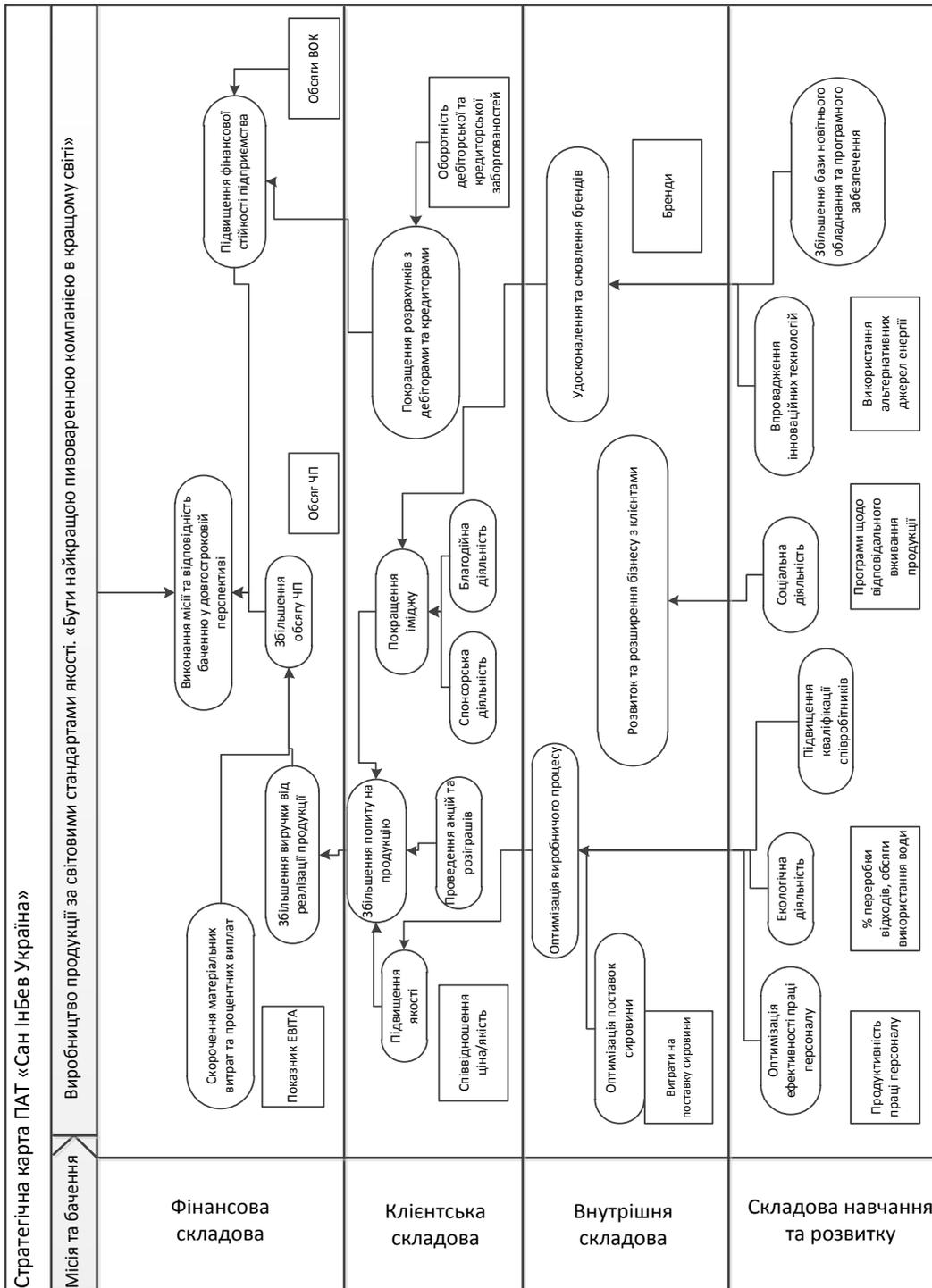


Рис. 1. Стратегічна карта ПАТ "САН ІнБев Україна"

Складові навчання і розвитку відображає ті нематеріальні активи, які є найбільш важливими для стратегії. Цілі складової навчання та розвитку описують, яким чином компанія мобілізує свої нематеріальні активи для максимального використання в створенні вартості. Всі вони повинні бути взаємопов'язані і відповідати основним внутрішнім процесам. На цьому рівні для підприємства найбільш суттєвими є вирішення та постійне удосконалення таких питань: оптимізації ефективності праці персоналу (підвищення показника продуктивності праці персоналу), підвищення кваліфікації співробітників, проведення екологічної діяльності (збільшення переробки відходів виробництва до 99 %, скорочення використання води до 3 гектолітрів на 1 гектолітр продукції), здійснення соціальної діяльності (проведення програм щодо відповідального вживання продукції, що реалізується),



впровадження інноваційних технологій (використання альтернативних джерел енергії – сонячних батарей та вітряків), а також збільшення бази новітнього обладнання та програмного забезпечення задля підвищення ефективності виробничої діяльності підприємства.

Складова внутрішніх процесів, або внутрішня складова, визначає кілька найважливіших процесів, які мають вирішальне значення в реалізації стратегії. До таких процесів належить оптимізація виробничого процесу, зокрема за рахунок зменшення витрат на поставку сировини (збільшення споживання сировини вітчизняного виробництва), розвиток та розширення бізнесу з клієнтами, удосконалення та оновлення брендів. На даний момент на ринку України підприємство володіє такими брендами: "Чернігівське", "Рогань", "Янтар", "Chezz, Staropramen, Beck's, Stella Artois, Leffe, Lowenbrau, Hoegaarden.

Клієнтська складова включає ті умови, які створюють цінність для клієнтів і спрямовані на задоволення потреб споживачів, збереження та розширення клієнтської бази. У цьому розділі були виділені ті показники, які при покращенні призведуть до збільшення клієнтської бази та покращення розрахунків з контрагентами: збільшення попиту на продукцію, шляхом підвищення якості продукції (співвідношення ціна/якість) та проведення акцій і розіграшів, покращення іміджу компанії, через проведення спонсорської та благодійної діяльності, а також покращення розрахунків з дебіторами та кредиторами, про що свідчатиме підвищення показників обороту кредиторської та дебіторської заборгованостей.

Фінансова складова описує бажані результати діяльності компанії. Загальною метою діяльності ПАТ "САН ІнБев Україна" є виконання місії та відповідність баченню у довгостроковій перспективі, що можливе зі збільшенням обсягу чистого прибутку, що залежить від збільшення виручки від реалізації продукції, а також скорочення матеріальних витрат та процентних виплат.

Для здійснення довгострокової ефективної діяльності підприємства необхідно постійно підтримувати належний рівень фінансового стану підприємства, що може бути досягнуто шляхом підвищення фінансової стійкості, зокрема нарощуванням обсягів власних обігових коштів, які за період 2008 – 2011 років відсутні на підприємстві.

Таким чином, побудова стратегічної карти дозволяє визначити та наочно писати стратегічні цілі, завдання та показники, а також шляхи їх досягнення. Стратегічна карта дозволяє донести до окремих підрозділів та співробітників підприємства їх роль у реалізації стратегії підприємства, а також мобілізувати й підтримувати свої нематеріальні активи, що допоможе підприємству зберегти свої позиції серед галузевих лідерів. Стратегічна карта ПАТ "САН ІнБев Україна" дозволяє чітко визначити, як створити нову вартість за допомогою складових внутрішніх бізнес-процесів, навчання та розвитку, як розробити стратегічні напрямки, що засновані на створенні вартості, визначити процеси, що трансформують нематеріальні активи у матеріальну вартість. Це, у свою чергу, призводить до встановлення та виявлення головних напрямків діяльності та розвитку підприємства, що у майбутньому приведе до збільшення довгострокової вартості активів для акціонерів, підвищення рівня задоволення клієнтів, мотивованості та підготовки персоналу, а отже, і до підвищення ефективності та результативності діяльності підприємства в цілому.

Наук. керівн. Журавльова І. В.

Література: 1. Виханский О. С. Стратегическое управление : учебник / Виханский О. С. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Гардарика, 2004. – 296 с. 2. Kaplan Robert S. The Balanced Scorecard. – Measures that Drive Performance / Kaplan Robert S., Norton David P. // Harvard Business Review. – 1992. – Т. 70 (1). 3. Каплан Р. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты / Р. Каплан, Д. Нортон. – М. : Олимп-Бизнес, 2005. – 493 с. 4. Горский М. Золотые страницы. Лучшие примеры внедрения сбалансированной системы показателей : сборник статей / М. Горский, А. Гершун. – М. : Олимп-бизнес, 2008. – 288 с. 5. Шершньова З. Є. Стратегічне управління : підручник / Шершньова З. Є. – 2-ге вид., переробл. і доп. – К. : КНЕУ, 2004. – 699 с. 6. Сайт компанії "САН ІнБев Україна". – Режим доступу : www.suninbev.com.ua.

Бугайов Р. В.

УДК 658.1

Магістр 1 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ВИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Розглянуто комплексний підхід до визначення фінансового стану підприємства та його фінансової стратегії розвитку на основі об'єднання моделі фірми Du Pont та матриці фінансових стратегій Франціона і Романа на прикладі ПАТ "Харківський плитковий завод".

© Бугайов Р. В., 2012

Аннотация. Рассмотрен комплексный подход к определению финансового состояния предприятия и его финансовой стратегии развития на основе объединения модели фирмы Du Pont и матрицы финансовых стратегий Франсона и Романа на примере ПАО "Харьковский плиточный завод".

Annotation. A complex approach to determine the financial condition of the company and its financial development strategy has been considered.

Ключові слова: фінансова стратегія, комплексний підхід, матриця Франсона і Романа, модель Du Pont.

Нині діяльність підприємств, а особливо тих, що потребують або вже активно використовують позикові фінансові ресурси, неможлива без фінансового планування, яке є складовою як розробки фінансових стратегій, так і формування фінансової політики підприємств.

Стратегічне планування, спрямоване на формування механізму змін фінансових результатів, поліпшення фінансового стану, має істотний вплив на фінансову політику підприємства.

Застосування сучасних технологій, освоєння нових видів продукції підприємствами з виробництва керамічної плитки вимагає змін у фінансовій політиці підприємств галузі.

Власне це, а також необхідність прийняття ефективних управлінських рішень у післякризових умовах на засадах стратегічного планування системи фінансів, викликає потребу здійснення більш глибоких наукових досліджень у сфері фінансового планування їхньої діяльності.

Для того щоб розроблена стратегія була успішно реалізована, потрібно докласти значних зусиль до вдосконалення самого процесу її розроблення. Одним із важливих етапів цього процесу є аналіз фінансового становища підприємства. На сьогодні актуальними є матричні методи управління фінансами та застосування факторного аналізу, які дають змогу швидко прорахувати багатоваріантні сценарії розвитку підприємства.

Питанням розробки та реалізації фінансової стратегії на підприємствах присвячено чимало публікацій як у вітчизняних, так і в зарубіжних літературних джерелах. Теоретико-методологічні аспекти стратегічного фінансового управління досліджували, такі вчені, як: І. Ансофф [1], І. Бланк [2], Бутиріна В. М. [3], Гриньов А. В. [4] та інші. Відносно новим напрямом проведення стратегічного фінансового аналізу є застосування матричного підходу Франсона і Романа, який дає змогу визначити фінансове становище підприємства та спрогнозувати відповідні зміни. Поряд з цим підходом для більш точного прогнозування і визначення перспектив розвитку Бутиріна В. М. та Верещаєва Г. А. [5, с. 178] пропонують використовувати комплексний підхід визначення фінансової стратегії розвитку на основі об'єднання моделі Du Pont та матриці Франсона і Романа.

Метою дослідження є проведення стратегічного та фінансового аналізу результатів фінансової діяльності підприємства, визначення напрямів змін його фінансового стану на основі об'єднання моделі Du Pont та матриці фінансових стратегій Франсона і Романа.

Виклад основного матеріалу. Аналогічно стадії життєвого циклу підприємства фінансовий розвиток можна представити в вигляді стадій становлення, зростання, стабілізації або гальмування. Очевидно, що фінансова стратегія підприємства має визначатися виходячи з того, на якій стадії розвитку воно знаходиться. Оскільки фінансова стратегія охоплює достатньо довгий часовий інтервал, то необхідно визначити поточну стадію фінансового розвитку, можливості та умови переходу до нової стадії. Віднесення підприємства до певної стадії розвитку слід проводити шляхом побудови матриці фінансових стратегій та її доповнення моделлю Дюпон.

Основою побудови матриці фінансових стратегій Франсона і Романа є розрахунок наступних показників: результат господарської діяльності (РГД), результат фінансової діяльності (РФД), результат фінансово-господарської діяльності (РФГД).

1. Результат господарської діяльності розраховують за формулою:

$$\text{РГД} = \text{БРЕІ} - \text{ДФЕП} - \text{ВІ} + \text{ЗПМ}, \quad (1)$$

де БРЕІ – бруто-результат експлуатації інвестицій;
ДФЕП – зміни фінансово-експлуатаційних потреб;
ВІ – виробничі інвестиції;
ЗПМ – звичайний продаж майна.

Результат господарської діяльності з економічного погляду може бути визначений як сума грошових коштів підприємства після фінансування. РГД свідчить про ліквідність підприємства після фінансування всіх витрат, що пов'язані з його розвитком [5, с. 659].

2. Результат фінансової діяльності розраховують за формулою:

$$\text{РФД} = \text{ДПК} - \text{В} - \text{ПНП} - (\text{Д} + \text{ДВФД}), \quad (2)$$

де ДПК – зміни позикових коштів;
В – відсотки, вартість фінансування;
ПНП – податок на прибуток;
Д – дивіденди;
ДВФД – інші доходи і витрати фінансової діяльності.

Результат фінансової діяльності відображає фінансову політику підприємства. За його підрахунку треба користуватись лише рухом фінансових потоків. Вирішальне значення для визначення знака РФД має знак зміни позикових коштів.



3. Результат фінансово-господарської діяльності (РФГД) підприємства розраховують за формулою:

$$\text{РФГД} = \text{РГД} + \text{РФД}. \quad (3)$$

Після розрахунку цих основних показників можна умовно віднести підприємство до одного з квадратів матриці, а також визначити, на якій стадії фінансового розвитку знаходиться підприємство (табл. 1).

Таблиця 1

Матриця визначення стадії фінансового розвитку

	РФД<0	РФД ≈ 0	РФД>0
РГД >0	1 РФГД ≈ 0	4 РФГД >0	6 РФГД >0
РГД ≈ 0	7 РФГД<0	2 РФГД ≈ 0	5 РФГД >0
РГД <0	9 РФГД <<0	8 РФГД <0	3 РФГД ≈ 0
Стадія фінансового розвитку	$P_n < 0$	$P_n [0; 0,1)$	$P_n > 0,1$
ОА↑	12	11	10
ОА↓	15	14	13
	ROA<0	ROA ≈ 0	ROA>0

Основою побудови моделі Дюпон є розрахунок складових рентабельності сукупного капіталу (ROA). Такими складовими є два факторні показники – рентабельність продажів (Pn) й обіговість активів (OA). Таким чином, розрахунок запропонованих показників дає змогу визначити фінансовий стан підприємства та напрями майбутніх змін:

$$\text{ROA} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ВР}} \times \frac{\text{ВР}}{\text{А}} = P_n \times \text{OA}, \quad (4)$$

де ЧП – чистий прибуток;

ВР – виручка від реалізації продукції (робіт, послуг);

А – середньорічна сума активів.

Бутиріна В. М. та Верещасва Г. А. [3, с. 179] пропонують доповнити матрицю фінансових стратегій Франсона і Романа матрицею стадії фінансового розвитку, розробленою на основі моделі фірми Дюпон (див. табл. 1). Розглянемо положення підприємства на матриці фінансової стратегії та можливі шляхи їх зміни.

Охарактеризуємо запропоновану область доповнення (квадрат 10 – 16):

Квадрат 10. Стейкий фінансовий стан. Підприємство платоспроможне, його фінансовий стан дає змогу вчасно виконувати зобов'язання і залишатись прибутковим. Можливий перехід у квадрати 11, 13.

Квадрат 11. Середній фінансовий стан. Підприємство знаходиться у стані фінансової рівноваги і має найбільшу кількість можливих варіантів зміни фінансового положення: квадрати 10, 14, 12, 13.

Квадрат 12. Кризовий фінансовий стан. Кризовий фінансовий стан підприємства. Необхідність зменшувати всі інвестиції або дробити підприємство. Потреба у фінансовій підтримці. Можливий перехід у квадрати 15 або 14.

Квадрат 13. Допустимий фінансовий стан. Спостерігається зменшення обіговості активів за допустимого показника рентабельності продажу, тобто це свідчить про те, що підприємство знаходиться на межі мінімально допустимого рівня. Можливий перехід у квадрати 11, 14.

Квадрат 14. Нестійкий фінансовий стан. Структура капіталу незадовільна, платоспроможність знаходиться в межах допущених означень. Можливо перехід у квадрати 11, 12, 15.

Квадрат 15. Критичний фінансовий стан. Підприємство неплатоспроможне й абсолютне не стійке, на межі банкрутства. Можливий перехід у квадрати 12, 14, 11.

Результати фінансово-господарської діяльності ПАТ "Харківський плитковий завод" наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Результати фінансово-господарської діяльності ПАТ "Харківський плитковий завод"

	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
1	2	3	4	5
Результат господарської діяльності	-68007	-16314	-2696	79624
Результати фінансової діяльності	67338	17369	-44844	-75741
Результат господарсько-фінансової діяльності	-669	1055	-47540	3883

1	2	3	4	5
Логічне значення РГД	РГД<0	РГД<0	РГД<0	РГД>0
Логічне значення РФД	РФД>0	РФД>0	РФД<0	РФД<0
Номер квадрата	3	3	9	1
Рп	-0,190	-0,003	0,134	0,188
ОА	0,951	0,883	1,008	1,088
ROA	-0,181	-0,003	0,136	0,204
Номер квадрата	12	15	10	10

Протягом 2008 – 2009 рр. стан підприємства характеризує квадрат 3 "Нестійка рівновага", який вказує те, що підприємство або ж упровадила інвестиційний проект або ж скоротила фінансово-експлуатаційні витрати (за рахунок нарощування кредиторської заборгованості). На початок періоду (2008 р.) підприємство знаходиться на стадії кризового стану, потім переміщується у квадрат 15 і має критичний фінансовий стан. Протягом останніх 2-х років підприємство має стійкий фінансовий стан. Також 2011 року підприємство переміщується до 1 квадрата матриці Франсона і Романа, тобто воно має всі можливості для реалізації інвестиційних проектів. Підприємство скорочує частку позикових коштів що позитивно відображається на його фінансовому стані. За таких умов можливі наступні варіанти розвитку:

1) перехід до квадрата 4, збереження темпів зростання виробництва, збільшення запасу фінансової стійкості за рахунок мобілізації ефекту фінансового левериджу;

2) реалізація інвестиційного проекту та перехід до квадрата 2 або 7 залежно від темпів зростання. Такий сценарій є найбільш прийнятним.

Слід додати, що за таких умов фінансовий стан підприємства може залишитися стійким або ж зміниться на середній чи допустимий.

Використання запропонованої матриці дасть змогу керівництву підприємства приймати об'єктивні рішення щодо комплексного використання всіх фінансових ресурсів, спрямованих на досягнення мети фінансової стратегії. У межах запропонованої матриці можна розглядати проблему співвідношення мети і ресурсів розвитку підприємства в динаміці, формулювати фінансову стратегію, визначати пріоритетні сфери фінансового розвитку, що забезпечують її реалізацію, і модифікувати фінансову стратегію внаслідок зміни важливих параметрів функціонування підприємства.

Наук. керівн. Журавльова І. В.

Література: 1. Ансофф І. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М. : Изд-во "Экономика", 1998. – 519 с. 2. Бланк І. А. Финансовая стратегия предприятия / И. А. Бланк. – К. : Вид-во "Ника-Центр", "Эльга", 2004. – 720 с. 3. Бутиріна В. М. Визначення фінансової стратегії розвитку підприємства / В. М. Бутиріна, Г. А. Верещаєва // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.7. – С. 177–182. 4. Гриньов А. В. Якість формування фінансової стратегії підприємства / А. В. Гриньов, О. М. Ястремська // Фінанси України. – 2006. – № 6. – С. 121–128. 5. Бланк І. А. Финансовый менеджмент : учебный курс / Бланк И. А. – 2-е изд., [перераб. и доп.]. – К. : Ника-Центр, Эльга, 2004. – 659 с. 6. Семенов А. Г. Матрица фінансових стратегій / А. Г. Семенов // Вісник економічної науки України. – 2008. – № 2. – С. 139–143.

УДК 658.152:005.21

Шкарлат І. С.

Магістр 1 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ СТРАТЕГІЄЮ ЯК СКЛADOVA СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Наведено теоретико-методологічні та практичні рекомендації з формування інвестиційної стратегії на основі теоретичних основ стратегічного управління розвитком підприємства.

© Шкарлат І. С., 2012



Аннотация. Приведено теоретически-методологические и практические рекомендации по формированию инвестиционной стратегии на основе теоретических основ стратегического управления развитием предприятия.

Annotation. Methodological and practical recommendations on investment strategy forming on the basis of enterprise development strategic management.

Ключові слова: стратегічний розвиток, інвестиційна стратегія, підприємство.

У сучасних складних умовах господарювання суб'єктам економічної діяльності необхідно відповідати вимогам споживачів, бути конкурентоспроможними на ринку та адаптуватися до змін турбулентного зовнішнього середовища. Підприємства повинні не тільки пристосовуватись до змін у зовнішньому середовищі, а й випереджати такі зміни, що надасть можливість підприємству створення ключових факторів успіху. Ефективною мірою для забезпечення такої потреби виступає формування стратегії розвитку, що дозволяють підприємству виживати і розвиватись в зовнішньому середовищі. Стратегія розвитку, у свою чергу, майже завжди базується на інвестиційній стратегії, що забезпечує пошук науково виваженого передбачення напрямків і форм діяльності підприємства та забезпечує реалізацію загальних цілей його розвитку.

Питання проблеми управління інвестиційною стратегією підприємства досліджено багатьма вченими. Найбільш вагомими науковими дослідженнями представлені в сучасній економічній літературі таких вчених, як: Томпсон А. А. [1], Стрикленд А. Дж. [1], Бланка І. О. [2], Вовчак О. Д. [3], Ляхович Л. А. [4], Пересада А. А. [5], Раєвська О. В. [6], Череп А. В. [7], Ісхаков Є. Ш. [8] та ін.

Дослідники приділяють достатню увагу питанню управління інвестиційною стратегією в теоретичному аспекті. Але, враховуючи складність економічного середовища та швидкість її зміни, значимо, що на практиці формування та впровадження інвестиційної стратегії є проблематичним. Тому звернемо увагу на формування і впровадження інвестиційної стратегії на практиці.

Мета статті полягає у визначенні інвестиційної стратегії як однієї із найважливіших складових стратегічного розвитку підприємства та дослідження етапів формування та реалізації інвестиційної стратегії, що створюють підґрунтя для впровадження її на підприємстві.

Під розвитком підприємства розуміємо унікальний процес трансформації відкритої системи в просторі і часі, який характеризується перманентною зміною глобальних цілей його існування шляхом формування нової дисипативної структури і переводом його в новий аттрактор (одна з альтернативних траєкторій розвитку підприємства) функціонування [6, с. 108].

Розвиток будь-якої організації можна розглядати, з одного боку, як такий тип змін, що посилює ступінь організованості системи, з іншого – як виділена у складі підприємства система, в якій об'єднуються інноваційні процеси, які приводять до кількісних та якісних, а також механізми її управління на основі вирішення завдань стратегічного, тактичного й оперативного управління розвитком підприємства.

Процес стратегічного управління може мати різні цілі: збереження існуючого стану, реалізація перспективного ринкового проекту, здійснення дій, спрямованих на посилення конкурентоспроможності підприємства тощо [8, с. 117]. Але найбільш продуктивною метою стратегічного управління є розвиток стратегічного і ресурсного потенціалу підприємства, що, насамперед, забезпечує інвестиційна діяльність підприємства. Наявна економічна ситуація в Україні значно ускладнює інвестиційну діяльність, що обумовлено порушенням процесу відтворення та спадом у відновленні основних фондів. Так, ще у 2006 та 2007 роках темп приросту зносу основних засобів становив 5 та 2 % відповідно, то у 2010 році цей показник склав 25 % [9].

Визначимо сутність інвестиційної стратегії на основі дослідження економічної літератури. Так, Томпсон А. А. і Стрикленд А. Дж. [1, с. 82] відносять інвестиційну стратегію до категорії функціональних стратегій підприємства. Бланк І. О. [2, с. 170] визначив інвестиційну стратегію як систему довгострокових цілей інвестиційної діяльності підприємства, що визначені загальними завданнями його розвитку й інвестиційною ідеологією, а також це є вибором найбільш ефективних шляхів їхнього досягнення. Ляхович Л. А. [4, с. 168] визначив, що інвестиційна стратегія є головним планом дій підприємства у сфері його інвестиційної діяльності, що визначає пріоритети її напрямів і форм, характер формування інвестиційних ресурсів і послідовність етапів реалізації довгострокових інвестиційних цілей, які забезпечують ефективний розвиток підприємства.

Череп А. В. [7, с. 137] відзначав, що інвестиційна стратегія – це система довгострокових цілей інвестиційної діяльності і набір найбільш ефективних шляхів їхнього досягнення. Пересада А. А. [5, с. 103] наголошує, що інвестиційна стратегія – це формування системи довгострокових цілей інвестиційної діяльності і вибір найефективніших шляхів їх досягнення.

Зміст інвестиційної стратегії підприємства Вовчак О. Д. [3, с. 337] визначає як систему довгострокових цілей інвестиційної діяльності підприємства і вибору найефективніших шляхів їх досягнення з урахуванням кон'юнктури інвестиційного ринку загалом і окремо його сегментів. Свобода Т. І. [10] визначає, що інвестиційна стратегія – це комплекс довгострокових цілей сфери капіталовкладень та вкладень у фінансові активи, розвитку виробництва, формування оптимальної структури інвестування, а також сукупність дій з їхнього досягнення.

На основі аналізу тлумачень досліджуваного поняття визначимо, що інвестиційна стратегія підприємства становить єдину комплексну систему, що забезпечує стратегічний розвиток підприємства на основі послідовності етапів реалізації довгострокових інвестиційних цілей. Тому доцільним буде визначити основні складові, що визначають етапи процесу управління інвестиційної стратегії (таблиця).

Основні складові процесу реалізації інвестиційної стратегії

Етап упровадження ІС	Пересада А. А. [5]	Череп А. В. [7, с.137]	Бланк І. О. [2]	Удалих О. О. [11]	Фіщенко О. М. [12]	Свобода Т. І. [10]	Шершньова З. Є. [13, 421].	Штанько Л. О. [14]	Більський І. Б. [15]	Непогодіна Н. І. [16]
Визначення стратегічних цілей інвестиційної діяльності (місії організації)	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Дослідження факторів зовнішнього інвестиційного середовища і кон'юнктури інвестиційного ринку			+	+	+			+	+	+
Побудова дерева цілей								+		
Визначення напрямів фінансування та джерел фінансування		+								
Розробка системи організаційно-економічних заходів щодо забезпечення реалізації ІС			+							
Визначення типу і складу інвестиційного портфеля										+
Розробка плану реалізації проекту								+		
Оцінка ефективності процесу реалізації та проведення необхідних коригувань проекту, стратегій, цілей							+	+		
Перегляд стратегії залежно від зміни зовнішніх умов та становища підприємства							+			
Оцінка результативності розробленої ІС	+	+	+		+	+				
Передбачення послідовності дій у межах досить тривалого часу та закріплення її у планах різного типу, що є інструментами досягнення цілей та реалізації стратегій							+			
Оцінка сильних і слабких сторін підприємства, що визначають особливості його інвестиційної діяльності			+	+	+			+	+	+
Організація виконання планових завдань							+			
Дослідження факторів зовнішнього інвестиційного середовища і кон'юнктури інвестиційного ринку			+	+	+			+	+	+
Визначення періоду реалізації ІС	+	+	+		+	+				
Визначення інвестиційних потреб та інвестиційних можливостей підприємства		+		+					+	+
Розробка найбільш ефективних шляхів реалізації стратегічних цілей інвестиційної діяльності		+								
Конкретизація ІС за періодами її впровадження	+	+			+	+				
Визначення стратегій ("стратегічного набору")							+			

На основі таблиці можна зробити висновок, що визначення етапів інвестиційної стратегії трактується по-різному. На сучасному етапі реалізації інвестиційної стратегії на підприємствах обмежена в основному реальними інвестиціями, зокрема заміна застарілого обладнання, технологій, що обумовлено високою вартістю впровадження інноваційних технологій. Але зважаючи на прагнення українських підприємців досягти європейських стандартів, у тому числі і у виготовленні якісної продукції, яка буде відповідати вимогам Міністерства охорони здоров'я щодо її користі та європейським стандартам, виникає необхідність дослідження інноваційної діяльності, що знаходиться у прямій залежності з рівнем конкурентоспроможності, ринковими можливостями та ефективністю поточної діяльності на ринку.

Нововведення, що базуються на наукових досягненнях і вдосконаленні виробничих технологій, забезпечують близько 18 – 22 % приросту валового внутрішнього продукту розвинутих країн [14]. В Україні цей показник становить лише 0,7 % [16]. Тому з урахуванням аналізу таблиці та необхідності дослідження інноваційної діяльності підприємства на рисунку наведено схему реалізації інноваційно-інвестиційної стратегії підприємства.

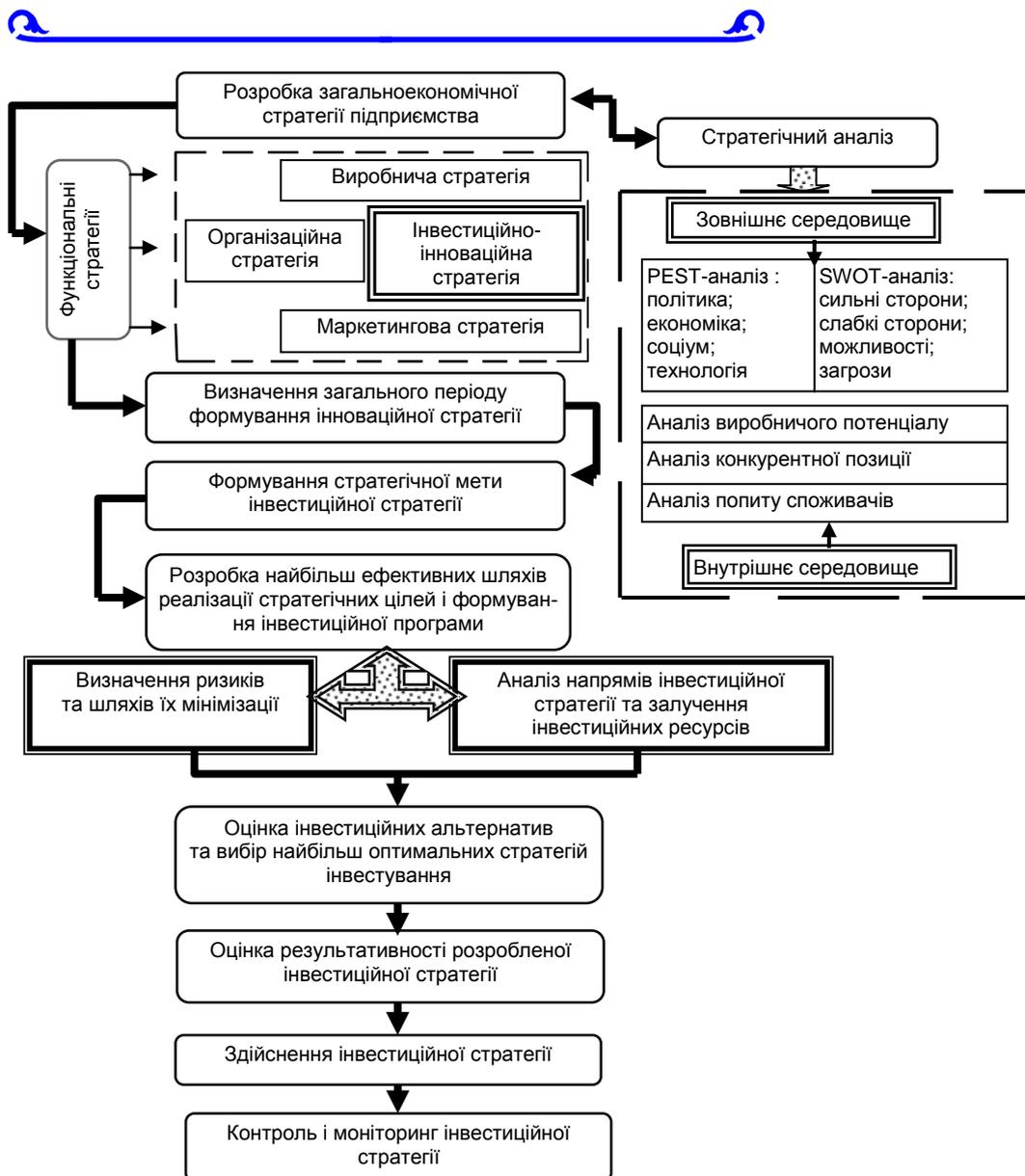


Рис. Схема стратегічного управління інвестиційним процесом

Отже, на основі рисунку можна відзначити, що питання формування та розробки інвестиційної стратегії підприємства потребують комплексного підходу, що надасть змогу враховувати напрям стратегічного розвитку підприємства та окреслити горизонт інвестиційного проектування.

Таким чином, управління інвестиційною стратегією виступає одним із ефективних заходів стратегічного розвитку підприємства на основі послідовності етапів реалізації довгострокових інвестиційних цілей. Запропонована схема стратегічного управління інвестиційним процесом, що базується на всебічному аналізі особливостей зовнішнього середовища, специфіки галузі та внутрішніх особливостей та можливостей підприємства, можуть служити ефективним засобом поліпшення розвитку підприємства, його конкурентоспроможності та визначення стабільного положення на ринку. Це обумовлено комплексним підходом до процесу впровадження інвестиційної стратегії, тобто включенням усіх необхідних етапів успішної її реалізації, що дасть змогу посилювати підприємству активні позиції на ринку в умовах конкурентного середовища.

Наук. керівн. Журавльова І. В.

Література: 1. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд. – М. : ЮНИТИ, 1998. – 577 с. 2. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент : учебный курс / И. А. Бланк. – К. : Эльга-Н ; Ника-Центр, 2002. – 448 с. 3. Вовчак О. Д. Інвестування : навч. посібн. / О. Д. Вовчак. – Львів : Вид-во "Новий Світ-2000", 2007. – 544 с. 4. Ляхович Л. А. Інвестиційна стратегія підприємства в кризових умовах господарювання / Л. А. Ляхович // Сталий розвиток економіки. – 2011. – № 1. – С. 167–170. 5. Інвестування : навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / А. А. Пересада,



О. О. Смірнова, С. В. Онікієнко, О. О. Ляхова. – К. : КНЕУ, 2001. – 251 с. 6. Раєвнева О. В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі : [монографія] / Раєвнева О. В. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2006. – 496 с. 7. Череп А. В. Інвестознавство : підручник / А. В. Череп. – К. : Кондор, 2006. – 398 с. 8. Ісхаков Є. Ш. Теоретичні аспекти формування і реалізації інвестиційної стратегії підприємства / Є. Ш. Ісхаков // Підвищення фінансово-економічної ефективності функціонування суб'єктів господарювання. – 2011. – № 3. – С. 116–124. 9. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua/. 10. Свобода Т. І. Обґрунтування інвестиційної стратегії підприємства [Електронний ресурс] / Т. І. Свобода // Науково-практична Інтернет-конференція. – 2011. – Режим доступу : <http://intkonf.org/svoboda-t-i-obgruntuvannya-investitsiynoi-strategiyi-pidpriemstva/>. 11. Удалих О. О. Управління інвестиційною діяльністю підприємства : навч. посібн. / О. О. Удалих. – К. : Центр навч. літ-ри, 2006. – 292 с. 12. Фіщенко О. М. Формування інвестиційної стратегії на промислових підприємствах / О. М. Фіщенко // Активізація та підвищення ефективності інвестиційних процесів в Україні : Всеукраїнська науково-практична конференція студентів і молодих вчених. Донецьк, 1–2 квітня, 2010 р. – Донецьк : ДВНЗ "ДонНТУ", 2010. – С. 74–79. 13. Шершньова З. Є. Стратегічне управління : підручник / З. Є. Шершньова. – 2-ге вид., переробл. і доп. – К. : КНЕУ, 2004. – 699 с. 14. Штанько Л. О. Процес планування ефективної інвестиційної стратегії підприємства / Л. О. Штанько // Проблеми системного підходу в економіці : зб. наук. праць. – К., 2009. – С. 65–67. 15. Більський І. Д. Особливості процесу розроблення інвестиційної стратегії аграрного виробництва / І. Д. Більський, Р. П. Дудяк // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України : зб. наук. праць. – Львів : НЛТУУ, 2008. – Вип. 18.3. – С. 192–197. 16. Коваленко Л. О. Фінансове забезпечення інноваційної моделі економічного розвитку / Л. О. Коваленко // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – № 7. – С. 13–15. 17. Science and technology // Europe in figures. Eurostat yearbook. – 2008. – № 12. – P. 461–498.

УДК [336.714:336.763]:005.21

Барковська А. Ю.

Магістр 1 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

УПРАВЛІННЯ ПОРТФЕЛЕМ ЦІННИХ ПАПЕРІВ БАНКУ ЯК ОСНОВНА СКЛАДОВА КОМПЛЕКСНОЇ СИСТЕМИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ЙОГО ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

Анотація. Присвячено проблемі управління портфелем цінних паперів комерційного банку як основної складової довгострокової стратегії управління інвестиційною діяльністю банку. Розглянуто етапи управління інвестиційним портфелем, що враховують особливості діяльності комерційного банку та вимоги чинного законодавства.

Аннотация. Посвящена проблеме управления портфелем ценных бумаг коммерческого банка как основной составляющей долгосрочной стратегии управления инвестиционной деятельностью банка. Рассмотрены этапы управления инвестиционным портфелем, которые учитывают особенности деятельности коммерческого банка и требования действующего законодательства.

Annotation. The article deals with portfolio management of commercial banks as the main component of the long-term strategy of investment bank activity. The stages of the investment portfolio managements interms of current legislative requirements have been studied.

Ключові слова: інвестиційна діяльність банків, стратегічне управління інвестиційною діяльністю банків, комплексна система стратегічного управління інвестиційною діяльністю банків, дохідність цінних паперів, ліквідність цінних паперів, нормативні показники комерційного банку.

У міжнародній банківській діяльності частка вільних грошових ресурсів, яка спрямовується банками на придбання цінних паперів, становить 20 – 40 %. В українських комерційних банках вона є значно меншою – 5 – 10 %. У таких умовах усе більша кількість вітчизняних банків усвідомлюють необхідність перспективного стратегічного управління інвестиційною діяльністю на основі наукової методики передбачення напрямів і форм, адаптації до загальних стратегічних цілей розвитку банку



та умов зовнішнього інвестиційного середовища, що змінюється. Враховуючи це, особливої актуальності сьогодні набуває вирішення проблем, пов'язаних з упровадженням комплексних механізмів стратегічного управління інвестиційною діяльністю банків, а особливо механізми управління інвестиційним портфелем комерційних банків.

Основною метою цієї статті є визначення та аналіз основних складових, що формують комплексну систему стратегічного управління інвестиційною діяльністю банків та надання детальної характеристики етапу управління портфелем цінних паперів комерційного банку.

Об'єктом дослідження є етапи управління портфелем цінних паперів комерційного банку як складова комплексної системи стратегічного управління інвестиційною діяльністю комерційного банку.

Предметом дослідження є теоретико-методологічні засади управління портфелем цінних паперів комерційного банку.

Розв'язання проблем, пов'язаних з необхідністю забезпечення існування та розвитку банку, залежить від ступеня освоєння керівництвом методології та методів стратегічного управління. Його основним елементом є стратегія.

Фінансова стратегія передбачає визначення відносин із зовнішнім середовищем – фінансовими, страховими, кредитними організаціями, акціонерами, фінансовим ринком взагалі.

Різні фахівці визначають завдання фінансової стратегії наступним чином [1]:

- зростання капіталізації банку;
- досягнення стійкої позитивної динаміки бізнесу;
- максимізація ринкової вартості банку;
- формування конкурентоспроможної позиції на ринку банківських послуг;
- забезпечення прибутковості діяльності;
- захист і дотримання інтересів власників, керівників, акціонерів, клієнтів та співробітників.

Як кінцева мета фінансової стратегії у більшості вчених виступає максимізація прибутку у довгостроковому періоді на основі відповідних взаємопов'язаних заходів та рішень.

Основним джерелом отримання прибутку комерційними банками є кредитно-інвестиційна діяльність банку, проте на сучасному етапі переваги вкладання грошей у інші фінансові інструменти не використовуються на 100 %. А стратегічне управління інвестиційною діяльністю банків – це цілісний, взаємопов'язаний структурований комплекс послідовних дій в умовах ресурсних обмежень, що спрямовані на формування та реалізацію стратегії здійснення ефективної інвестиційної діяльності банку, яка націлена на укріплення конкурентної позиції банку на інвестиційному ринку з урахуванням зміни його кон'юнктури.

Сутність підходу до структуризації комплексної системи стратегічного управління інвестиційною діяльністю банків схематично зображена на рисунку [2].



Рис. Основні складові комплексної системи стратегічного управління інвестиційною діяльністю банків

Стратегічне управління інвестиційним портфелем банку передбачає процедури стратегічного планування, аналізу та регулювання складу портфеля, діяльність з його формування і підтримки з метою досягнення поставлених перед портфелем цілей у разі збереження необхідного рівня його ліквідності і мінімізації витрат, пов'язаних з ним.

Інвестиційна діяльність комерційних банків дещо обмежена нормативними актами Національного банку України, тому його вимоги не можуть не братися до уваги під час управління банківським портфелем цінних паперів. Саме тому процес управління портфелем цінних паперів комерційного банку повинен урахувати особливості його діяльності та включати такі етапи:



1. Визначення відповідності інвестиції нормативним показникам комерційного банку.

Банки мають право здійснювати інвестиції у статутні фонди й акції інших юридичних осіб лише на підставі письмового дозволу Національного банку України за винятком випадків, коли:

інвестиція в будь-яку юридичну особу становить не більше ніж 5 % регулятивного капіталу банку; юридична особа, в яку здійснюється інвестиція, проводить тільки діяльність з надання фінансових послуг;

регулятивний капітал банку повністю відповідає вимогам, установленим нормативно-правовими актами Національного банку України.

Банкам забороняється інвестувати кошти в підприємство, установу, статутом яких передбачено повну відповідальність його власників. Пряма чи опосередкована участь банку в капіталі будь-якого підприємства не повинна перевищувати 15 % від регулятивного капіталу банку, а його сукупні інвестиції – 60 % (для спеціалізованих інвестиційних банків – 90 %). Ці обмеження не застосовуються, якщо банки придбали акції та інші цінні папери у окремих випадках.

2. Віднесення цінного папера до одного з портфелів банку.

Згідно з нормативними документами Національного банку України цінні папери, в які банки вкладають кошти, класифікуються за різними критеріями. З урахуванням цих критеріїв здійснюється облік вкладень у цінні папери на балансі комерційних банків. Залежно від мети придбання, характеристики цінного папера, можливості їх оцінювання за справедливою вартістю і строків зберігання в портфелі банку цінні папери підрозділяють на чотири види:

цінні папери в торговому портфелі;

цінні папери в портфелі на продаж;

цінні папери в портфелі до погашення;

інвестиції в асоційовані та дочірні компанії.

3. Визначення впливу інвестиції на регулятивний капітал банку.

Здійснюючи інвестиції в цінні папери, комерційний банк має проаналізувати вплив такої операції на регулятивний капітал банку. Регулятивний капітал є одним із найважливіших показників діяльності банків, основним призначенням якого є покриття негативних наслідків різноманітних ризиків, які банки беруть на себе в процесі своєї діяльності, та забезпечення захисту вкладів, фінансової стійкості й стабільної діяльності банків.

4. Визначення показників дохідності, ризику та ліквідності цінного папера.

В інвестиційній теорії існує багато підходів до оцінки двох головних характеристик вкладень у цінні папери – рівня ризику та дохідності, що доцільно було б використати комерційним банкам при формуванні та управлінні портфелем цінних паперів.

Очікувану дохідність та ризик цінного папера можна розраховувати, використовуючи різні методи та моделі на основі статистичних даних за попередні періоди часу [3].

На сьогоднішній день комерційні банки, оцінюючи ризик цінних паперів, керуються здебільшого порядком, встановленим у положенні Національного банку України [4].

Оскільки дотримання комерційними банками зазначеного вище положення є обов'язковим і контролюється Національним банком України, то затверджений у ньому порядок оцінки показника ризику цінного папера також необхідно врахувати під час управління портфелем цінних паперів [3]. Це буде здійснено на п'ятому етапі під час розрахунку резерву за операціями з цінними паперами.

На цьому ж етапі пропонується застосовувати інші ефективні методи оцінки дохідності та ризику вкладень у цінні папери, які можуть використовуватися комерційними банками на практиці.

Під час управління портфелем цінних паперів комерційного банку необхідно також урахувати такий важливий критерій привабливості цінних паперів, як їх ліквідність. Ліквідність цінних паперів залежить від ліквідності фондового ринку в цілому та означає можливість швидкого обміну цінного папера на еквівалентні йому грошові кошти.

5. Визначення суми резерву, що підлягатиме формуванню комерційним банком за інвестицією в цінні папери.

Для забезпечення стабільності роботи комерційних банків на інвестиційному ринку та формування резерву на відшкодування можливих збитків банків від операцій з цінними паперами в достатніх обсягах Правління Національного банку України затвердило положення [4], відповідно до якого розрахунок резерву за операціями з цінними паперами здійснюється залежно від виду цінного папера (боргові цінні папери, акції та інші цінні папери з нефіксованим прибутком), класифікації цінного папера до відповідного портфеля та методу визначення його балансової вартості.

6. Оцінка ефективності сформованого портфеля.

Як правило, оцінка ефективності сформованого портфеля здійснюється за допомогою відносних показників, які одночасно враховують і дохідність, і ризик портфеля.

У портфельній теорії управління існує декілька коефіцієнтів, що характеризують ефективність, які в цілому мають однакову структуру та розраховуються як відношення різниці між дохідністю портфеля і ставкою без ризику та показником, що відображає міру ризику портфеля. Оскільки на практиці використовуються як міра ризику різні показники – дисперсія, стандартне відхилення, то існують і різні коефіцієнти, що характеризують ефективність [5].

Ефективність управління широко диверсифікованим портфелем, ризик якого вимірюється за допомогою величини β , оцінюється, здебільшого, за допомогою коефіцієнта Трейнора. Для оцінки ефективності управління мало диверсифікованим портфелем цінних паперів використовується коефіцієнт Шарпа. Коефіцієнт Шарпа, на відміну від коефіцієнта Трейнора, враховує весь ризик портфеля – і систематичний, і несистематичний.

Для аналізу банківського портфеля облігацій використовується коефіцієнт відносної дюрації.



Ефективне стратегічне управління інвестиційним портфелем дозволяє банку досягти найприйнятнішого рівня прибутковості й оптимізувати ризики портфельного інвестування шляхом структурування та диверсифікації.

Отже, комплексна система стратегічного управління інвестиційною діяльністю банків спрямована на виживання банку в довгостроковій перспективі, в умовах зростаючої конкурентної боротьби. А зазначені етапи управління інвестиційним портфелем є підґрунтям для розбудови системи моделей формування та управління портфелем цінних паперів комерційного банку з урахуванням вимог чинного законодавства.

Наук. керівн. Журавльова І. В.

Література: 1. Казарезов А. Я. Модель формування фінансової стратегії комерційного банку / А. Я. Казарезов, С. В. Матвієнко // *Фінанси України*. – 2011. – № 10. – С. 66–71. 2. Грищенко О. С. Формування комплексної системи стратегічного управління інвестиційною діяльністю банків / О. С. Грищенко // *Фінанси України*. – 2010. – № 3. – С. 443–451. 3. Борщук І. В. Ризик і дохідність при портфельному інвестуванні комерційних банків / І. В. Борщук // *Фінанси України*. – 2011. – № 7. – С. 115–126. 4. Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків. Затверджено постановою Правління Національного банку України від 06.07.2000 р. № 279 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0474-00>. 5. Примостка Л. Методичні аспекти аналізу ефективності управління портфелями комерційних банків / Л. Примостка // *Банківська справа*. – 2010. – № 1. – С. 27–30.

Бусургіна М. А.

УДК 005.921

Магістр 1 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ВИБІР ОПТИМАЛЬНОЇ СТРАТЕГІЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Розглянуто методичне забезпечення вибору найбільш оптимальної стратегії формування інвестиційної привабливості підприємства з урахуванням найбільш важливих для керівництва підприємства критеріїв.

Аннотация. Рассмотрено методическое обеспечение выбора наиболее оптимальной стратегии формирования инвестиционной привлекательности предприятия с учетом наиболее важных для руководства предприятия критериев.

Annotation. Methodical base of providing the most efficient strategy of investment attractiveness formation with the most important criteria for company's management have been considered in the article.

Ключові слова: інвестиційна привабливість підприємства, ризики, прибутковість, конкурентні переваги, метод аналізу ієрархій, мінімізація поточних витрат, товарна стратегія, розширення географії забудов.

Інвестиційна привабливість підприємства є багатоаспектним поняттям та включає у себе такі основні характеристики підприємства, як: ефективність основної діяльності, високий рівень рентабельності капіталу, достатній рівень фінансової стійкості, ефективність використання ресурсів підприємства, інноваційність процесу виробництва, ефективність менеджменту персоналу, наявність позитивного іміджу та (або) лідерства на ринку тощо. Тому забезпечення високого рівня інвестиційної привабливості підприємства у широкому сенсі може означати загальну стратегічну спрямованість та бути основною метою діяльності підприємства.

Питаннями визначення характеристик інвестиційно привабливого об'єкта займалися такі відомі зарубіжні вчені, як: Г. Марковець, М. Міллер, У. Шарп. Визначенням сутності, оцінки, управління та підвищення рівня інвестиційної привабливості підприємства займалися такі вчені, як: Ястремська О. М., Коюда О. П., Бланк І. О., Федоренко Ф. Г., Савчук В. П., Дука А. П., Прилипко І. П., Коюда В. О., Лепейко Т. І., Ю. Бріггем, Л. Гаспенські, Т. Коупленд, Фабоцці Ф. Дж.

© Бусургіна М. А., 2012

ISO

"Управління розвитком", №12(133)2012



На сьогоднішній день більшість українських підприємств не приділяють достатньої уваги стратегічному розвитку та його плануванню, тому актуальним постає питання визначення можливих стратегій розвитку підприємства та забезпечення його інвестиційної привабливості з урахуванням особливостей діяльності.

Метою статті є надання рекомендацій будівельному підприємству з підвищення рівня його інвестиційної привабливості.

Після фінансової кризи економіка України зазнала значного спаду у всіх секторах та галузях. Одним з видів діяльності, що зазнали найбільшого негативного впливу, є будівництво. Діяльність у цій галузі має певні особливості, що спричинили такий високий ступінь прояву кризи. До основних таких факторів необхідно віднести таке: високий рівень капітало-, ресурсо- та технологічності організації процесу виробництва, тривалий виробничий цикл, тривалий строк окупності інвестицій. З урахуванням цих особливостей (а їх можна розглядати як загальні ризики будівельних підприємств та будівельної діяльності), а також дефіциту та недоступності фінансових ресурсів під час фінансової кризи, як для самих підприємств, так і для їх потенційних покупців, значна частка будівельних підприємств стали збитковими та збанкрутілими. На сьогоднішній день умови діяльності будівельних підприємств дещо покращились, але ризик недоступності фінансових ресурсів залишається одним з найбільш важливих для будівельних підприємств.

За розглянутих зовнішніх умов ті будівельні підприємства, що залишились функціонувати на ринку (наприклад, ТОВ "Фірма "Т.М.М."), мають на сьогоднішній день скорочення обсягів реалізації через відсутність платоспроможного покупця. Така ситуація спонукає до вибору певних шляхів коректування діяльності підприємств. У дослідженні було запропоновано розглянути декілька напрямів реалізації стратегічних рішень:

перший – розширення географії забудов;

другий – зміна товарної стратегії (асортименту продукції шляхом концентрації на будівництві житла економ класу та об'єктів інфраструктури);

третій – мінімізація поточних витрат.

При цьому основними критеріями при виборі напрямку реалізації стратегічних рішень для керівництва є [2]:

підвищення прибутковості діяльності;

можливість здійснення без залучення позикових коштів;

можливість отримання конкурентних переваг на ринку.

Важливим при оцінці оптимальності стратегії є визначення рівня ризиків, що супроводжуватимуть її реалізацію, та загальну вартість даного заходу для підприємства [1]. Тому при остаточному виборі будуть урахуватись та розглядатись ці два фактори.

Стратегічне рішення з розширення географії забудов може передбачати три варіанти його реалізації: а) у регіонах, де компанія вже присутня; б) у регіонах, де компанія не має філіалу; в) поєднання двох попередніх варіантів. Реалізація варіантів б) і в) потребуватиме значних накладних витрат та витрат на проведення первісного комплексного маркетингового дослідження будівельного потенціалу того чи іншого регіону. Але разом з тим слід зазначити, що з точки зору стратегічного розвитку підприємства вони є найпривабливішими, але умовами їх реалізації мають бути стабільні умови діяльності підприємства.

За заданих умов найбільш оптимальним для підприємства буде варіант а) реалізації цього напрямку змін.

Проаналізуємо кожний з напрямів за ризиками, що виникають при його реалізації. Стисла характеристика ризикованості [3], вартості та відповідність стратегічних рішень вимогам керівництва наведена в таблиці.

Таблиця

Порівняльна характеристика ризикованості та ефективності стратегічних рішень

Напрями змін	Ризики				Підвищення прибутковості діяльності	Можливість здійснення без залучення позикових коштів (вартість)	Можливість отримання конкурентних переваг на ринку
	сутність		вірогідність настання	важливість для реалізації рішення			
1	2		3	4	5	6	7
Географічне розширення	Розробка стратегічного рішення	Кадровий	низька	висока	Розширення діяльності підприємстві сприяє загальному стратегічному розвитку підприємства	Потребує значних фінансових витрат та залучення капіталу	Розширення діяльності у регіонах сприяє закріпленню позицій підприємства на ринку
		Інформаційний	низька	висока			
		Маркетинговий	середня	висока			
		Фінансовий	висока	висока			
Реалізація стратегічного рішення	Матеріальний	середня	середня				
	Неналежного виконання робіт	середня	висока				
	Порушення строків	середня	середня				
	Зміни кон'юнктури ринку	висока	висока				

1	2	3	4	5	6	7
Зміна товарної стратегії (структури асортименту продукції)	Втрати групи покупців	висока	низька	Дає можливість підвищити прибутковість у коротко- чи середньостроковому періоді	Оптимізація портфеля продукції не потребує залучення позикових коштів	Шляхом оптимізації структури діяльності та підвищення дохідності
	Підвищення конкуренції	середня	середня			
Мінімізація рівня поточних витрат	Неефективна мінімізація витрат	середня	висока	Підвищення прибутковості лише у короткостроковому періоді, має обмежений характер	Здійснюється без залучення позикових коштів	Може надати конкурентні переваги у лідуванні за витратами

Проаналізуємо, виходячи з наведених умов, доцільність реалізації кожної із стратегій за умови необхідності досягнення позитивного ефекту у коротко- чи середньостроковому періоді.

Для проведення аналізу стратегічних рішень було використано метод Т. Сааті (аналізу ієрархій). За допомогою цього методу було проаналізовано у порівнянні ефективність стратегій, а також ступінь впливу зовнішніх та внутрішніх факторів на результативність даних стратегій.

До факторів зовнішнього та внутрішнього середовищ, що визначають доцільність реалізації стратегії було віднесено: низький рівень доступності фінансових ресурсів, низьку платоспроможність населення, нерівномірність забезпеченості житлом на території України, високий рівень постійних витрат, необхідність забезпечення лідерства на ринку та позитивного іміджу, низький рівень впливу на встановлення цін.

Проведені розрахунки за допомогою програмного комплексу "Імператор 3.0." дозволили отримати такі результати. Найбільш оптимальним стратегічним рішенням, що задовольняє усім вище наведеним критеріям, є мінімізація поточних витрат підприємством. Разом з тим дуже близькою за результативними показниками є також стратегія зміни структури асортименту продукції підприємства. Стратегія розширення географії забудов не є доцільною за даних умов. Це можна пояснити високим рівнем ризику, що генерується при її реалізації, необхідністю залучення додаткових фінансових ресурсів для забезпечення повноцінного формування та розвитку цієї стратегії. Реалізація даної стратегії є доцільною за умови наявності стабільного зовнішнього та внутрішнього середовищ підприємства та його розвитку. Вона дозволяє формувати найбільш цінніші конкурентні переваги для підприємства, такі, як розширення бази потенційних споживачів, підвищення іміджу підприємства тощо. Доцільною є орієнтація на це стратегічне рішення у довгостроковій перспективі розвитку підприємства.

Також необхідно відмітити, що найбільш важливішими критеріями при виборі стратегічного рішення були рівень ризиків, що генерується, вартість заходу та можливість підвищення рівня прибутковості у коротко- та середньостроковому періоді. А найбільшого впливу на прийняття рішення здійснили такі фактори, як: необхідність забезпечення лідерства на ринку, недоступність фінансових ресурсів та низький рівень впливу на встановлення цін.

Таким чином, для забезпечення підвищення рівня прибутковості у поточному періоді підприємству доцільніше використовувати стратегію зменшення поточних витрат, але дане стратегічне рішення має низький потенціал формування конкурентних переваг у середньостроковому періоді, що викликає необхідність об'єднання його із стратегічним рішенням зі зміни товарної стратегії з їх реалізацією у середньостроковому періоді.

Запропоновані стратегії потребують подальшої деталізації та формування планів їх досягнення, тому доцільним продовженням дослідження є виявлення способів та шляхів досягнення поставленої мети.

Наук. керівн. Журавльова І. В.

Література: 1. Коюда О. П. Інноваційна діяльність: від оцінки привабливості до інвестиційного забезпечення : [монографія] / О. П. Коюда, В. Ф. Колесніченко ; Харківський національний економічний університет. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2009. – 275 с. 2. Никонов В. Управление рисками: Как больше зарабатывать и меньше терять / В. Никонов. – М. : Альпина Паблишер, 2009. – 285 с. 3. Тарасенко С. В. Ризики інвестиційної привабливості : монографія / С. В. Тарасенко. – Львів : Манускрипт, 2011. – 246 с.

Магістр 1 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ НА ОСНОВІ ВИЗНАЧЕННЯ СТАДІЇ ЙОГО ФІНАНСОВОГО РОЗВИТКУ

Анотація. Розкрито головні положення формування фінансової стратегії управління підприємством. Побудовано матрицю фінансових стратегій підприємства та запропоновано шляхи покращення його фінансового стану.

Аннотация. Раскрыты основные положения формирования финансовой стратегии управления предприятием. Построена матрица финансовых стратегий предприятия и предложены пути улучшения его финансового состояния.

Annotation. Main stages of enterprise financial strategy management have been analysed in this article. The matrix of enterprise financial strategies has been built and the ways of improvement of the financial state of enterprise have been offered.

Ключові слова: фінансова стратегія, стадії фінансового розвитку, матриця фінансових стратегій.

На сучасному етапі розвитку економіки найважливішими чинниками забезпечення розвитку підприємства є ефективне формування і використання фінансових ресурсів, яке насамперед пов'язане із застосуванням нових систем та методів управління цими процесами. Значний вплив на ситуацію в ринковому просторі здійснюють кризові явища, наслідки яких позначаються на підприємства практично всіх сфер діяльності.

Фінансова криза, що розгорнулася у 2008 р., суттєво змінила умови функціонування вітчизняних підприємств і визначила нові тенденції в організації процесу управління фінансами суб'єктів господарювання. За таких умов значно підвищується роль фінансової стратегії, яка забезпечує пріоритетні напрями розвитку підприємства.

Одним із методичних забезпечень визначення стадії фінансового розвитку є матриця фінансових стратегій Ж. Франсона і І. Романа, яка дає змогу визначати поточне положення підприємства стосовно фінансового ризику, розглядати ситуацію в динаміці та прогнозувати зміни фінансової стратегії, планувати майбутнє положення підприємства, цілеспрямовано змінюючи найбільш важливі показники діяльності підприємства та знижуючи рівень фінансового ризику [1].

Матриця фінансових стратегій ґрунтується на розрахунку трьох коефіцієнтів, а саме: результат господарської діяльності, результат фінансової діяльності, результат фінансово-господарської діяльності [2, с. 267].

Результат господарської діяльності (РГД) розраховується за формулою (1) [2, с. 267]:

$$РГД = Q_p - C - ВП - З - КрЗ + ДЗ - ВІ + ПМ, \quad (1)$$

де Q_p – виручка від реалізації продукції;

C – собівартість продукції;

$ВП$ – витрати на оплату праці;

$З$ – кошти в запасах;

$КрЗ$ – кредиторська заборгованість;

$ДЗ$ – дебіторська заборгованість;

$ВІ$ – виробничі інвестиції;

$ПМ$ – продаж майна.

Результат господарської діяльності з економічного погляду може бути визначений як сума грошових коштів підприємства після фінансування. РГД свідчить про ліквідність підприємства після фінансування всіх витрат, що пов'язані з його розвитком [1, с. 178].

Результат фінансової діяльності (РФД) розраховується за формулою (2) [2, с. 267–268]:

$$РФД = \Delta ПК - ФВ - П - Д - ДЗФД, \quad (2)$$

де $\Delta ПК$ – зміни позикових коштів підприємства;

$ФВ$ – фінансові витрати із залучення позикових коштів;

$П$ – податок на прибуток;

$Д$ – дивіденди;

$ДЗФД$ – доходи і витрати від фінансової діяльності.



Результат фінансової діяльності відображає фінансову політику підприємства. За його підрахунку треба користуватись лише рухом фінансових потоків. Вирішальне значення для визначення знаку РФД має знак зміни позикових коштів [1, с. 178].

Результат фінансово-господарської діяльності (РФГД) підприємства дорівнює сумі РГД і РФД (3) [1, с. 178]:

$$\text{РФГД} = \text{РГД} + \text{РФД.} \quad (3)$$

РФГД показує величину і динаміку грошових коштів підприємства після здійснення всього комплексу інвестиційно-виробничої та фінансової діяльності фірми. Негативні значення результату фінансово-господарської діяльності протягом тривалого періоду може призвести до банкрутства підприємства [3, с. 140].

Матриця фінансових стратегій Франсона – Романе має вигляд, наведений у табл. 1.

Таблиця 1

Матриця фінансових стратегій Франсона – Романе

Стадія фінансового розвитку	РФД < 0	РФД = 0	РФД > 0
РГД > 0	1 "батько сімейства"	4 "рантьє"	6 "дилема"
РГД = 0	7 "епізодичний дефіцит"	2 "стійка рівновага"	5 "атака"
РГД < 0	9 "кризовий стан"	8 "материнське суспільство"	3 "нестійка рівновага"

Квадранти 4, 8, 5 пов'язані зі створенням ліквідних засобів підприємством (деякий надлишок оборотних коштів). Квадранти 7, 6, 9 пов'язані зі споживанням ліквідних засобів підприємством (дефіцит оборотних коштів) [4].

Наведемо результати практичного застосування запропонованого матричного підходу на прикладі ПАТ "ХВЗ ім. Г. І. Петровського" (табл. 2).

Таблиця 2

Результати фінансово-господарської діяльності ПАТ "ХВЗ ім. Г. І. Петровського"

Показник	2009 р.	2010 р.	2011 р.
РГД	-23637	-24860	-26118
РФД	-818	-253	1717
РФГД	-24455	-25113	-24401
Логічне значення РГД	РГД < 0	РГД < 0	РГД < 0
Логічне значення РФД	РФД < 0	РФД < 0	РФД > 0
Номер квадрата	9	9	3

За отриманими значеннями визначимо місце підприємства на матриці фінансових стратегій (табл. 3).

Таблиця 3

Місце ПАТ "ХВЗ ім. Г. І. Петровського" в матриці фінансових стратегій Франсона – Романе

Стадія фінансового розвитку	РФД < 0	РФД = 0	РФД > 0
РГД > 0	1	4	6
РГД = 0	7	2	5
РГД < 0	9 2009 – 2010 рр.	8	3 2011 р.

Отримані результати (табл. 3) свідчать про незначне покращення фінансового стану ПАТ "ХВЗ ім. Г. І. Петровського". Негативний РГД вказує на те, що підприємство скоротило свої фінансово-експлуатаційні потреби за рахунок наростання кредиторської заборгованості.



Можливим сценарієм розвитку в такому випадку може бути перехід у квадранти 5 або 6. Повернення у квадрант 2 малоімовірно і можливо тільки у випадку рівності темпів зростання обороту і рентабельності.

Перехід у квадрант 5 можливий у випадку скорочення фінансово-експлуатаційних потреб підприємства. При цьому зросте рентабельність активів підприємства і збільшаться темпи оборотності активів.

У випадку зменшення розміру залучених коштів у вигляді кредитів послаблюється сила впливу фінансового важеля і підприємство може перейти у квадрант 6, що свідчить про збільшення обсягу власних ресурсів.

Отже, для покращення фінансового стану ПАТ "ХВЗ ім. Г. І. Петровського" доцільно обрати стратегію зменшення вартості запасів та сум дебіторської заборгованості, що дозволить підприємству забезпечити рентабельність активів і зростання обороту.

Таким чином, формування фінансових стратегій є надзвичайно важливим елементом управління, яке забезпечує ефективне функціонування підприємства в довгостроковій перспективі в умовах ризику і невизначеності на основі прийняття зважених управлінських рішень.

Наук. керівн. Журавльова І. В.

Література: 1. Бутиріна В. М. Визначення фінансової стратегії розвитку підприємства / В. М. Бутиріна, Г. А. Верещаєва // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – № 21. – С. 177 – 182. 2. Горяинова С. Б. Определение стадии финансового развития предприятия в процессе разработки финансовой стратегии / С. Б. Горяинова // Інноваційна економіка. – С. 267–269. 3. Семенов А. Г. Матриця фінансових стратегій / А. Г. Семенов // Вісник економічної науки України. – 2008. – № 2. – С. 139–143. 4. Кривов'язюк І. В. Формування фінансових стратегій підприємств [Електронний ресурс] / І. В. Кривов'язюк, Я. О. Кость. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua>.

УДК 658.1

Ледовська О. В.

Магістр 1 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ВИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Аннотація. Розглянуто застосування матриці фінансових стратегій, що дає змогу визначити найбільш сприятливу стратегічну позицію підприємства. Адаптовано для підприємств металургійної галузі.

Аннотация. Рассмотрено применение матрицы финансовых стратегий, которая позволяет определить наиболее благоприятную стратегическую позицию предприятия. Адаптировано для предприятий металлургической отрасли.

Annotation. The article presents an application of financial strategies matrix to define the most favorable strategic position of the enterprise. Adapted for the metallurgical industry.

Ключові слова: фінансова стратегія підприємства, матриця фінансових стратегій, результат господарської діяльності, результат фінансової діяльності.

Великий вплив на ситуацію в ринковому просторі здійснюють кризові явища, наслідки яких позначаються на підприємства практично всіх сфер діяльності. У цих умовах значно підвищується роль фінансової стратегії, яка забезпечує пріоритетні напрями розвитку підприємства.

Одним із важливих етапів розробки успішної стратегії є аналіз фінансового становища підприємства.

На сучасному етапі розвитку економіки найважливішим з погляду фінансового механізму функціонування підприємства є формулювання відповідальної і ефективної фінансової стратегії [1].

При виборі фінансової стратегії доцільно використовувати матрицю фінансових стратегій, яка дозволяє винести вирок перспективного напрямку зміни фінансово-господарського стану підприємства на основі розрахованих економічних величин.

Одним з напрямків проведення стратегічного фінансового аналізу є застосування матричного підходу Ж. Франсона і І. Романа, який дає змогу визначати поточне положення компанії стосов-



но фінансового ризику, розглядати ситуацію в динаміці та прогнозувати зміни фінансової стратегії, планувати майбутнє положення компанії, цілеспрямовано змінюючи найбільш важливі показники діяльності підприємства та знижуючи рівень фінансового ризику [2].

Матриця фінансових стратегій Ж. Франсона і І. Романа ґрунтується на розрахунку трьох коефіцієнтів: результат господарської діяльності (РГД), результат фінансової діяльності (РФД), результат фінансово-господарської діяльності (РФГД):

Результат господарської діяльності розраховується за формулою:

$$\text{РГД} = \text{БРЕІ} - \Delta\text{ФЕП} - \text{ВІ} + \text{ЗПМ}, \quad (1)$$

де БРЕІ – бруто-результат експлуатації інвестицій;
ΔФЕП – зміни фінансово-експлуатаційних потреб;
ВІ – виробничі інвестиції;
ЗПМ – звичайний продаж майна.

Результат господарської діяльності з економічної точки зору може бути визначений як грошові кошти підприємства після фінансування. РГД говорить про ліквідність підприємства після фінансування всіх витрат, що пов'язані з його розвитком. Позитивне значення цього показника дає підставу готуватись до реалізації масштабних інвестиційних проектів [3; 4].

Результат фінансової діяльності, розраховується за формулою:

$$\text{РФД} = \Delta\text{ПК} - \text{ФВПК} - \text{ППР} - (\text{Д} + \text{ДВФД}), \quad (2)$$

де ΔПК – зміни позикових коштів;
ФВПК – фінансові витрати за позиковими коштами;
ППР – податок на прибуток;
Д – дивіденди;
ДВФД – інші доходи і витрати фінансової діяльності.

Результат фінансової діяльності відображає фінансову політику підприємства. При його підрахунку треба користуватись лише рухом фінансових потоків. Вирішальне значення для визначення знаку РФД має знак зміни позикових коштів. При збільшенні використання позикових коштів РФД зростає і стає позитивним. В міру збільшення витрат, що пов'язані з оплатою позикових коштів, РФД починає знижуватись.

3. Результат фінансово-господарської діяльності (РФГД) підприємства знаходиться за формулою:

$$\text{РФГД} = \text{РГД} + \text{РФД}, \quad (3)$$

де РФГД показує величину і динаміку грошових коштів підприємства після здійснення всього комплексу інвестиційно-виробничої та фінансової діяльності підприємства. Негативні значення результату фінансово-господарської діяльності протягом довгого періоду може призвести до банкрутства підприємства. Для підприємства бажано мати позитивні значення показника [2].

При позитивних значеннях РФГД стратегічний фінансовий ризик мінімальний. Проте залежно від кон'юнктури допускаються незначні коливання навколо нульової відмітки (безпечна зона).

Період позитивного РФГД завжди змінюється періодом негативного РФГД і т. д. за умови, звичайно, якщо фірма нормально розвивається [3].

Тепер проведемо аналіз фінансового становища підприємства ПАТ "Харківський завод сантехвиробів" (ПАТ "ХЗС"), щоб визначити його стратегічне положення. Нижче наведемо отримані результати необхідних показників підприємства за період 2008 – 2011 рр. (таблиця).

Таблиця

Результати фінансово-господарської діяльності ПАТ "Харківський завод сантехвиробів"

Показник	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2011 рік
Результат господарської діяльності (РГД)	-595	762	73	429
Результат фінансової діяльності (РФД)	-54	-305	-44	-59
Результат фінансово-господарської діяльності РФГД = (РГД + РФД)	-649	457	29	370

Після розрахунку цих основних показників можна умовно віднести підприємство до одного з квадрантів матриці, кожний з яких має свій номер, свою унікальну назву і кожний з яких характеризується набором показників тих, що визначають тільки підприємства даного квадранта і що відповідно мають ідентичні шляхи подальшого розвитку [2].

Залежно від значень результату фінансової діяльності і результату господарської діяльності підприємство може займати наступні положення в матриці.

Таким чином, відповідно отриманим даним, підприємство за період 2008 – 2009 рр. знаходилось у таких квадрантах матриці (рисунок).

Показники	РФД < 0	РФД → 0	РФД > 0
РГД > 0	(2009 р.)	(2011р.)	
РГД → 0		(2010 р.)	
РГД < 0	(2008 р.)		

Рис. Матриця фінансових стратегій підприємства

У 2008 р. підприємство знаходилось у 9 квадранті, що має назву "Кризовий стан". Таке положення вказує на збитковість підприємства, його неліквідність, неплатоспроможність. Виникає потреба у фінансовій підтримці та необхідність зменшувати усі інвестиції підприємства.

У 2009 р. – квадрант 1 – "Батько сімейства". Таким чином, підприємство мало всі можливості для початку реалізації інвестиційного проекту. З фінансової точки зору дане підприємство знаходилось на стадії відмови від залучених коштів, коли наростали фінансові витрати, які пов'язані з оплатою поточної заборгованості, та виплатою податку на прибуток (запас фінансової міцності у підприємства на достатньому рівні). Проте в підприємства ще зберігалась можливість нарощування запасу фінансової міцності за рахунок мобілізації ефекту фінансового важеля.

У 2010 р. підприємство знаходилось у квадранті 2 – "Стийка рівновага". Підприємство не женеється за конкурентами й не є останнім на ринку. У цій ситуації підприємство знаходиться в стані фінансової рівноваги.

У 2011 р. підприємство перейшло у квадрант 4 – "Рантьє", що характеризується наявністю у підприємства вільних засобів для здійснення проектів при використанні позикового капіталу. У цій ситуації підприємство має можливість зміни фінансового положення у квадранти 2, 7 та 1.

У квадранти 2 і 7 підприємство переміститься у випадку реалізації інвестиційного проекту. Якщо темпи зростання будуть достатньо високими, то підприємство перейде у квадрант 2.

При невисоких темпах зростання обороту підприємство перейде в квадрант 7 і в цьому випадку запозичення, пов'язані з реалізацією інвестиційного проекту, негативно вплинуть на величину РФД, і за цим неминуче настане необхідність приймати дуже відповідальні рішення, тому що з даного положення можна перейти як до положень з ще більшими можливостями для підприємства, так і до положень, коли фінансова ситуація може погіршитися.

У разі скорочення використання позикових коштів підприємство може переміститься у квадрант 1, де послаблюється сила впливу фінансового важеля та знижується рентабельність власних коштів. У цій ситуації все залежить від ефективності реалізації інвестиційного проекту [4].

Найбільш сприятливим для подальшої діяльності ПАТ "ХЗС" вихід підприємства з положення "Рантьє" у позицію "Материнське товариство", квадрант 6. Для цього підприємству необхідно: переглянути структуру управління фінансами, що може дати більш ефективне використання грошових ресурсів; відновити основні засоби; оптимізувати витрати на виробництво та управління короткостроковими зобов'язаннями, оскільки їх збільшення може стати причиною зниження фінансування і ненадійності перед кредиторами, що може призвести до банкрутства.

Таким чином, згідно з проведеним аналізом фінансової стратегічної позиції підприємства для ПАТ "ХЗС" найбільш доцільним є вибір фінансової стратегічної позиції, забезпечення стійкої рівноваги, за допомогою ефективного розподілу та використання фінансових ресурсів підприємства.

Ефективність впливу фінансової стратегії на фінансовий стан і розвиток підприємства значною мірою залежить від постановки стратегічних цілей та завдань, які адекватно відображають зовнішній і внутрішній стан підприємства, динаміку його розвитку відповідно до обраної стратегії; структури та сукупності показників фінансової діяльності; інформаційної бази, яка достовірно, повно і своєчасно відображає дані для проведення аналізу та прийняття відповідних рішень [5].

Формування й реалізація фінансової стратегії потребує моніторингу фінансової діяльності, оцінки її результатів на різних етапах, відповідно до поставлених завдань.

Використання матриці фінансових стратегій Ж. Франсона і І. Романа дає змогу керівництву підприємства приймати об'єктивні рішення щодо комплексного використання всіх фінансових ресурсів, спрямованих на досягнення мети фінансової стратегії [2].

У межах запропонованої матриці можна розглядати проблему співвідношення мети і ресурсів розвитку підприємства в динаміці, формулювати фінансову стратегію, визначати пріоритетні сфери фінансового розвитку, що забезпечують її реалізацію, і модифікувати фінансову стратегію внаслідок зміни важливих параметрів функціонування підприємства.

Наук. керівн. Журавльова І. В.

Література: 1. Томпсон А. А. Концепции и ситуации для анализа / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд. – М. : ИД "Вильямс", 2007. – 928 с. 2. Семенов А. Г. Матрица фінансових стратегій / А. Г. Семенов // Вісник економічної науки України. – 2008. – № 2. – С. 139–143. 3. Радова Л. Д. Фінансова стратегія в системі управління підприємством / Л. Д. Радова, А. В. Череп // Держава та регіони. – 2005. – № 2. – С. 130–135. 4. Савчук В. П. Стратегии и технологии управления финансами предприятия / В. П. Савчук // Корпоративный менеджмент. – 2008. – № 5. – С. 23–37. 5. Гриньов А. В. Якість формування фінансової стратегії підприємства / А. В. Гриньов, О. М. Ястремська // Фінанси України. – 2006. – № 6. – С. 121–128.

Студент 4 курсу
 фінансового факультету ХНЕУ

ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ ВЛАСНИХ ДОХОДІВ МІСЦЕВОГО БЮДЖЕТУ ІЗ ВИКОРИСТАННЯМ МАТРИЦІ БОСТОНСЬКОЇ КОНСУЛЬТАЦІЙНОЇ ГРУПИ

Анотація. Розкрито можливість застосування матриці Бостонської консультативної групи для групування доходів місцевого бюджету, управління та подальшого їх вдосконалення.

Анотация. Раскрыта возможность использования матрицы Бостонской консультативной группы для группировки доходов местного бюджета, управления и последующего их усовершенствования.

Annotation. The possibility of using the BCG-matrix for aggregate local budget profits, management and their subsequent improvement.

Ключові слова: матриця, група, бюджет, доходи, рейтингова оцінка.

Матриця портфельного аналізу Бостонської консультативної групи розроблена в 60-х роках ХХ ст., для визначення становища підприємства або його продукції на ринку з визначенням подальшої стратегії розвитку. Основою для побудови матриці становлять два чинники – відносна частка ринку та темпи зростання ринку, які відповідають горизонтальній та вертикальній осям. Також встановлюється перетин осей для визначення чотирьох позицій (квадратів матриці), в яких може перебувати об'єкт, що позначається колом, площа якого залежить від об'єму ринку, що він охоплює.

Адаптовану матрицю Бостонської консультативної групи (БКГ) для розгляду в ній бюджету використовували О. Тимченко і Ю. Сибірянська [1, с. 17–27] з метою проведення рейтингової оцінки управління доходами бюджету України, а також Т. Чахаровська [2, с. 417–425] для аналізу структури доходів місцевих бюджетів.

Матрицю БКГ було взято автором за основу проведення аналізу структури доходів на прикладі бюджету Гадяцького району (за двома періодами: 2007 – 2009 рр. та 2009 – 2011 рр.).

У матриці наведено (рис. 1) бюджет за факторами легкості в адмініструванні, що нанесено на вісь У, та вагомості фіскальної значимості для бюджету – вісь Х. Потрібно зазначити, що перебування доходів у певній групі не є постійним, під впливом різних факторів вони можуть переміщуватися із однієї групи в іншу. Даний перехід відбуватиметься не стрибкоподібно, а плавно, поступово.

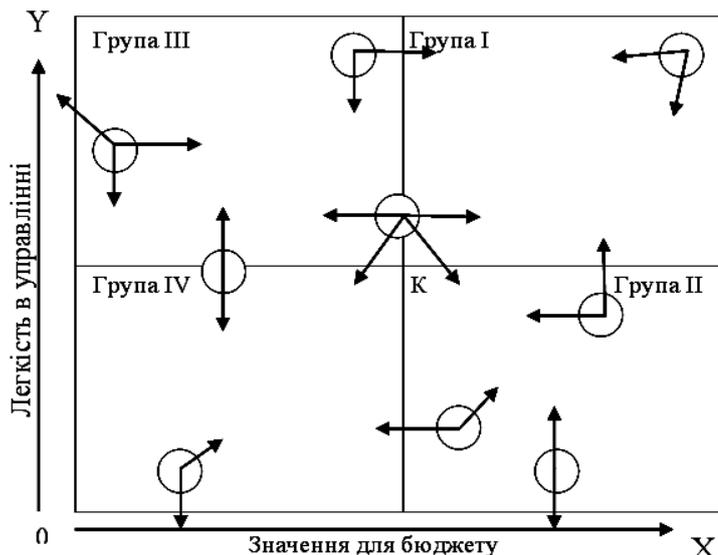


Рис. 1. Матриця розподілу доходів бюджету залежно від складності в управлінні



З метою проведення групування доходів бюджету за легкістю в адмініструванні визначили критерії, які мають істотне значення для оцінки доходів: частка в сукупних доходах бюджету, динаміка частки джерела доходу, динаміка виконання планових показників за статтями доходів місцевого бюджету та ін. Відповідно до цих критеріїв виділяються рейтинги, на основі яких відбувається оцінка доходів. Серед них доцільно відзначити такі:

Рейтинг 1 характеризує структуру доходів зведеного бюджету. На його основі групуються доходи за значенням у наповненні бюджету, а також порівняння дохідного джерела в загальній структурі доходів. Для рейтингу використовується така шкала: якщо частка джерела доходу перебуває в межах 0 – 1 % то рейтингу присвоюється оцінка "1"; якщо 1 – 3 % – 2; 3 – 5 % – 3; 5 – 10 % – 4; 10 – 20 % – 5; понад 20 % – 6 [1].

Рейтинг 2 дозволяє оцінити рівень відхилення середнього показника виконання плану за останні три роки від 100 %. Він свідчить про можливість точного планування доходів. Відповідно до рейтингу, якщо план в середньому за останні три роки виконувався на 100 %, то присвоюємо оцінку "5", якщо виконання було в межах ± 1 %, то оцінка становить "4", якщо ± 3 % – 3, ± 5 % – 2, ± 10 % – 1, понад ± 10 % – 0.

Рейтинг 3 відповідає на питання перевиконання планових показників за останні три роки. Таким чином, можна розглянути можливості недооцінки та переоцінки джерел доходів у періоді, що свідчить про якість прогнозування планових показників. Відповідно, якщо планові показники перевиконувалися, то присвоюємо оцінку "1", ні – "0" [1].

Рейтинг 4 характеризує динаміку виконання планових показників. Якщо вона має зростаючу тенденцію, то оцінка "3", зниження – "1", а при коливанні – "2" [1].

Рейтинг 5 характеризує загальну динаміку джерела доходів бюджету. Якщо вона з року в рік зростає, то присвоюється оцінка "3", спадає – "1", неможливо виявити тенденції – "2" [1].

Рейтинг 6 визначає динаміку змін у структурі доходів, яка свідчить про стабільність джерел доходів протягом періоду. Якщо джерело доходу є стабільним присвоюємо оцінку "4", зростає – "3", спадає – "1", коливається – "2" [1].

Використовуючи наведені рейтинги та звітну інформацію з виконання місцевого бюджету, визначимо сукупну рейтингову оцінку (CO) за формулою:

$$CO = \sum_{i=1}^6 P_i,$$

де P – стаття доходу бюджету;
i – номер рейтингу.

У результаті після проведення оцінки управління і визначення питомої ваги джерел доходів у загальній структурі відображаємо доходи (за періоди 2007 – 2009 рр. та 2009 – 2011 рр.) у матрицях (рис. 2 і 3) з відповідним врахуванням взаємозалежності факторів впливу на доходи, що наведені в таблиці.

Таблиця

Розрахунок взаємозалежності чинників впливу на доходи бюджету

Групування за ознакою управління доходами		Групування за значенням у сукупних доходах бюджету	
Сукупна оцінка за рейтингами	Значення по осі Y	Частка доходу в бюджеті	Значення по осі X
1	2	3	4
22	1	78,75 – 75	1
21	0,95	75 – 71,25	0,95
20	0,9	71,25 – 67,5	0,9
19	0,85	67,5 – 63,75	0,85
18	0,8	63,75 – 60	0,8
17	0,75	60 – 56,25	0,75
16	0,7	56,25 – 52,5	0,7
15	0,65	52,5 – 48,75	0,65
14	0,6	48,75 – 45	0,6
13	0,55	45 – 41,25	0,55
12	0,5	41,25 – 33,75	0,5
11	0,45	33,75 – 30	0,45
10	0,4	30 – 26,25	0,4
9	0,35	26,25 – 22,5	0,35
8	0,3	22,5 – 18,75	0,3
7	0,25	18,75 – 15	0,25
6	0,2	15 – 11,25	0,2

1	2	3	4
5	0,15	11,25 – 7,5	0,15
4	0,1	7,5 – 3,75	0,1
3	0,05	3,75 – 0	0,05
2	0	-	-

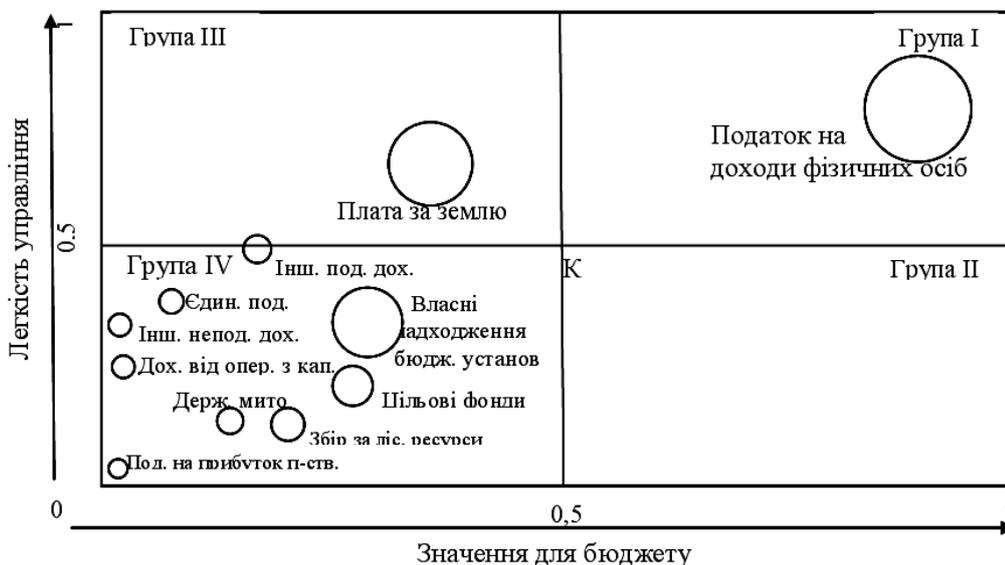


Рис. 2. Розподіл доходів бюджету залежно від легкості управління (2007 – 2009 рр.)

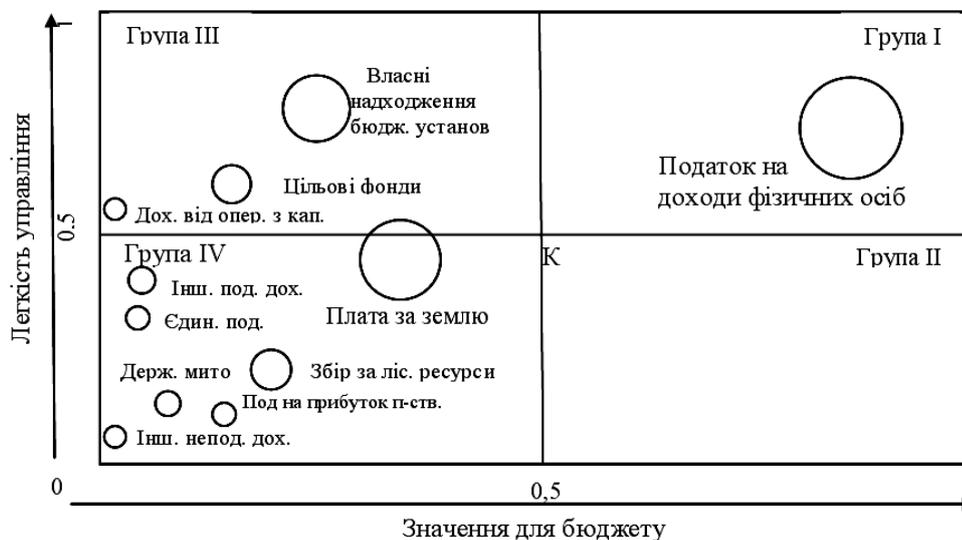


Рис. 3. Розподіл доходів бюджету залежно від легкості управління (2009 – 2011 рр.)

На основі проведеного аналізу з групування доходів бюджету Гадяцького району щодо можливості управління ними їх можна охарактеризувати таким чином.

До групи I, яка не потребує значних затрат в управлінні і має вагоме фіскальне значення, відноситься лише податок на доходи фізичних осіб, це вказує на те, що він складає основу дохідної частини бюджету. Позиції податку стосовно фіскального значення за два періоди залишаються незмінними, але відзначається від'ємна тенденція в можливостях управління ним. Вона пов'язана з негативними змінами в динаміці загалом та динаміці структури. У подальшому можливий перехід доходу до групи II.

Група II відображає доходи, які забезпечують високі надходження до бюджету, проте виявляються складності в управлінні ними. Труднощі можуть виникати на певному етапі управління (наприклад планування) або на всіх етапах одночасно. Така складність управління спричинена наявністю значної заборгованості, необхідністю постійного контролю для їх надходження, можливістю



приховування джерела оподаткування. Загалом можливий їх перехід до групи I при зміні механізму управління ними. У бюджеті Гадяцького району за дані два періоди відсутні надходження, які можуть бути представлені в даній групі, проте можливий перехід до даної групи податку на доходи фізичних осіб при подальшому погіршенні ситуації.

Група III характеризується наявністю доходів, простих в управлінні, як і доходи групи I, але з незначним фіскальним значенням для бюджету. У першому періоді до даної групи належала тільки плата за землю, а в другому періоді кількість доходів даної групи зросла до трьох. Незважаючи на те, що плата за землю перейшла до групи IV, вона залишається другою за фіскальною значимістю статтею доходів. Збільшення кількості грошових надходжень по даній статті зумовлене тим, що починаючи з 2011 року вона повністю зараховується до районного бюджету, у порівнянні з попередніми роками, коли 25 % відраховувалося до обласного бюджету. Але залишається неясним, чому зменшилася динаміка виконання планових показників. У другому періоді до даної групи перейшли статті доходів: від операцій з капіталом та цільові фонди, що зумовлено значно кращим плануванням доходів; власні кошти бюджетних установ – зумовлено зростанням загальної динаміки та більш чітким виконанням планових показників.

Група IV включає "найгірші джерела доходів" [2, с. 425], які доцільно вилучити із структури доходів. Дані доходи не мають значного фіскального значення і потребують вагомих витрат на управління. Ця група є найчисельнішою в рамках розглянутого бюджету. Позитивним показником є зменшення кількості доходів, що входять у дану групу, та покращення управління за певними об'єктами групи.

Підсумовуючи результати, можна зробити такі висновки. головним бюджетоутворюючим об'єктом є податок на доходи фізичних осіб, який у загальному обсязі замає 65 – 75 %; за відсутності доходів групи II основну групу (I) доповнює група III, яка складається з неподаткових доходів, що отримуються від підприємств та їх власного майна. В загальному обсязі доходи групи III займають 10 – 20 %; наявність значної частини доходів групи IV у загальному об'ємі до 10 % свідчить про неефективне управління ними і потребує вдосконалення.

Таким чином, зміни в законодавстві формування бюджетів усіх рівнів повинні враховувати ефективність розподілу доходів бюджету, що приведе до раціонального використання бюджетних коштів.

Наук. керівн. Кондусова Л. Ф.

Література: 1. Тимченко О. М. Оптимізація структури доходів бюджету: застосування / О. М. Тимченко, Ю. В. Сибірянська // Фінанси України. – 2008. – № 7. – С. 17–27. 2. Чахаровська Т. Управління структурою доходів місцевих бюджетів: застосування матриці Бостонської консультативної групи / Т. Чахаровська // Ефективність державного управління. – 2009. – № 21. – С. 417–425.

УДК 658.1 (075)

Чинник М. І.

Магістр 1 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ВИЗНАЧЕННЯ СТАДІЇ ФІНАНСОВОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА В ПРОЦЕСІ РОЗРОБКИ АНТИКРИЗОВОЇ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ

Анотація. Розглянуто підхід до визначення стадії фінансового розвитку підприємства на основі позиціонування його у матриці фінансових стратегій, а також надано рекомендації щодо формування антикризової фінансової стратегії підприємства.

Аннотация. Рассмотрен подход к определению стадии финансового развития предприятия с помощью позиционирования его в матрице финансовых стратегий, а также приведены рекомендации относительно формирования антикризисной финансовой стратегии предприятия.

Annotation. The article presents an approach to the definition of financial development stage based on its position in the matrix of financial strategies, and recommendations to the formation of anti-crisis financial strategy of the enterprise.

Ключові слова: стадія фінансового розвитку підприємства, матриця фінансових стратегій Франшона – Романа, антикризова фінансова стратегія.

© Чинник М. І., 2012



Функціонування сучасних соціально-економічних систем характеризується наявністю значної кількості дестабілізуючих чинників, які є результатом трансформаційних та інтеграційних процесів останніх років. У цих умовах перед вітчизняними підприємствами постає проблема формування антикризової фінансової стратегії для запобігання кризових ситуацій та протидії негативним явищам та процесам, які несуть загрози і порушують інтереси підприємства щодо сталого розвитку.

Оскільки антикризова фінансова стратегія (АФС) є відображенням тих негативних тенденцій, що є характерними для господарської діяльності підприємства, то першочергово постає завдання щодо визначення стадії фінансового розвитку підприємства (СФРП), для формування адекватної, збалансованої та гнучкої антикризової фінансової стратегії.

Загалом проблеми сутності та закономірностей моделей життєвого циклу організації досліджувались такими науковцями, як: І. Адізес, Л. Гріннер, О. Кузьмін, Н. Степаненко, О. Мельник, Ж. Ліппіт, І. Мазур, Н. Ольдерогге, В. Шапіро, Г. Козаченко, Г. Атаманчук, Н. Нижник, В. Цветкова та ін. Але досі залишається невизначеним питання щодо визначення стадій фінансового розвитку підприємства.

Відповідно до цього метою даної роботи є визначення СФРП в процесі розробки його антикризової фінансової стратегії.

Варто погодитись з підходом, розробленим в роботі [1], за яким СФРП визначаються за допомогою матриці фінансових стратегій Франсона – Романа і ототожнюються з базовими стадіями життєвого циклу фірми, такими, як становлення, стабілізація, гальмування.

Отже, матриці фінансових стратегій Франсона – Романа ґрунтуються на розрахунку трьох коефіцієнтів:

- результат господарської діяльності (формула 1);
- результат фінансової діяльності (формула 2);
- результат фінансово-господарської діяльності (формула 3) [2].

$$РГД = БР - \Delta ФЕП - ВІ + ЗПМ, \quad (1)$$

де БР – бруто-результат від експлуатації інвестицій;
ΔФЕП – зміна фінансово-експлуатаційних потреб;
ВІ – виробничі інвестиції;
ЗПМ – звичайний продаж майна.

$$РФД = \Delta ПК - В - ПНП - (Д + ДВФД), \quad (2)$$

де ΔПК – зміни позикових коштів;
В – відсотки, вартість фінансування;
ПНП – податок на прибуток;
Д – дивіденди;
ДВФД – інші доходи і витрати фінансової діяльності.

$$РФГД = РГД + РФД. \quad (3)$$

Залежно від значень результату фінансової діяльності і результату господарської діяльності підприємство може займати таке положення в матриці, що зображена в табл. 1, а також відноситься до тієї чи іншої СФРП, відповідно до підходу, розробленого в роботі [1].

Таблиця 1

Матриця фінансових стратегій

Стадії фінансового розвитку	Гальмування	Стабілізація	Зростання
Показники	РФД < 0	РФД = 0	РФД > 0
РГД > 0	1	4	8
РГД = 0	7	2	5
РГД < 0	9	6	3

Квадрати 1, 2 і 3 (головна діагональ матриці) є зоною рівноваги. Над діагоналлю (квадрати 4, 5, 8) знаходиться зона успіхів, у якій значення показників позитивні і відбувається створення ліквідних засобів. Чистий грошовий потік стійко позитивний, фінансовий ризик мінімальний. Під діагоналлю (квадрати 7, 6, 9) знаходиться зона дефіцитів, у ній відбувається споживання ліквідних засобів і значення показників негативні [3].

Отже, використовуючи розглянуту матрицю фінансових стратегій, виконаємо позиціонування підприємства в ній на базі фінансових показників харківського заводу "Оргтехніка", основним видом діяльності якого є здавання в оренду власного нерухомого майна.

У табл. 2 подані розраховані дані за період 2009 – 2011 рр.

Таблиця 2

**Розраховані коефіцієнти матриці фінансових стратегій
ПАТ "Харківський завод "Оргтехніка"**

Показник	2009 р.	2010 р.	2011 р.
Результат господарської діяльності	3 929,50	2 897,50	3 929,50
Результат фінансової діяльності	-408	-465	-645
Результат фінансово-господарської діяльності	3521,5	2432,5	3284,5

Відповідно до отриманих значень визначимо місце досліджуваного підприємства в одному із дев'яти квадратів матриці (табл. 3).

Таблиця 3

**Позиціонування Харківського заводу "Оргтехніка"
в матриці фінансових стратегій**

Стадії фінансового розвитку	Гальмування	Стабілізація	Зростання
Показники	РФД < 0	РФД = 0	РФД > 0
РГД > 0	1 Харківський завод "Оргтехніка"	4	8
РГД = 0	7	2	5
РГД < 0	9	6	3

Отже, відповідно до проведених розрахунків у 2009 – 2011 рр. підприємство знаходилося у квадраті 1, який відповідає фінансовій стратегії "Батько сімейства", яка характеризується рівноважним фінансовим станом та темпами економічного зростання нижчими за можливі, а також наявними резервами для розширення господарської діяльності.

Поточне фінансове становище визначає знаходження підприємства на такій стадії фінансового розвитку, як гальмування, за якої:

відбувається відмова від залучення додаткових джерел фінансування внаслідок низького рівня ділової активності, унаслідок чого знижується прибутковість господарської діяльності;

зменшується відсоток реінвестування прибутку підприємства;

збільшуються обсяги дебіторської заборгованості, що зменшує рівень маневреності підприємства в короткостроковому періоді, оскільки грошові кошти "заморожуються" в неліквідних статтях. Така ситуація спонукає підприємство до збільшення обсягів короткострокової заборгованості, що генерує ризик втрати платоспроможності.

Як зображено в табл. 3, наявне фінансове становище може генерувати перехід підприємства у фінансову стадію стабілізації у квадраті 4 (фінансова стратегія "Стойка рівновага") та квадраті 2 (фінансова стратегія "Рантьє") за умови позитивних тенденцій у діяльності суб'єкта господарювання, а також у квадраті 7 (фінансова стратегія "Епізодичний дефіцит") унаслідок погіршення фінансового становища.

Відповідно до цього, актуальною стратегічною метою у розрізі антикризової фінансової стратегії підприємства є забезпечення стійкого економічного зростання для уникнення розвитку кризових явищ у діяльності підприємства.

Досягнення визначеної стратегічної мети можливе за рахунок або збільшення обсягів чистого прибутку, або внаслідок зменшення частки чистого прибутку, що направляється на виплату дивідендів. Доцільним шляхом збільшення рівня економічного зростання підприємства є підвищення загальної рентабельності господарської діяльності Харківського заводу "Оргтехніка", оскільки зменшення виплати дивідендів йде у розріз з основним фінансовим інтересом підприємства – максимізація добробуту власників.

Відповідно до особливостей ведення господарської діяльності досліджуваного підприємства основним шляхом забезпечення зростання чистого прибутку є збільшення виручки від реалізації послуг, оскільки прямого впливу на рівень собівартості реалізованих послуг керівництво підприємства не має (собівартість складається з орендної плати, значну частину якої складають комунально-експлуатаційні витрати утримання об'єктів оренди), а інші операційні витрати є незначними.

Досягнення зростання виручки від реалізації послуг є можливим за рахунок виконання наступних цілей підприємства, що стосуються маркетингу, клієнтів, персоналу та фінансового управління.

Підвищити рівень цін на послуги досліджуваного підприємства, але при цьому не втратити конкурентну перевагу на ринку комерційної нерухомості Харкова (ціни на оренду приміщення є нижчими за середньогалузеві у місті).

Збільшити кількість об'єктів оренди за рахунок остаточного переведення наявного виробничого приміщення до складу інвестиційної нерухомості.

Наступною важливою метою, яка забезпечить зростання виручки від реалізації, є збільшення клієнтської бази, до того ж у підприємства існують можливості забезпечити нових контрагентів орендним приміщенням. Для досягнення визначеної мети необхідно:

забезпечити ефективну рекламну кампанію послуг підприємства;



модернізувати та провести реконструкцію інвестиційної нерухомості, що не тільки забезпечить приток нових клієнтів, орієнтованих на якісні послуги, а й надасть підґрунтя для підвищення ціни оренди; підвищити якість обслуговування клієнтів.

Для проведення модернізації інвестиційної нерухомості перед керівництвом підприємства постає завдання залучення додаткових довгострокових джерел фінансування, оскільки на даному етапі розвитку підприємство не володіє необхідними фінансовими ресурсами. До того ж використання довгострокового позикового капіталу дає можливість зменшити період модернізації нерухомості (чого неможливо досягти, коли власні ресурси обмежені), а отже, швидше отримати ефект від виконаних завдань та витрачених фінансових ресурсів.

Щодо якості обслуговування клієнтів, то підприємству необхідно вирішити такі завдання:

прискорити укладання договорів оренди;

залучити до роботи професійних та кваліфікованих менеджерів по роботі з клієнтами;

підвищити загальний рівень кваліфікації персоналу, що також позитивно вплине на продуктивність праці робітників.

Варто зауважити, що на даному етапі розвитку Харківського заводу "Оргтехніка" в процесі його господарської діяльності виникають проблеми, пов'язані з платоспроможністю підприємства у короткостроковому періоді, що можуть негативно вплинути на швидкість досягнення визначеної стратегічної мети. Такими проблемами є тенденція щодо зростання рівня дебіторської заборгованості та нестача абсолютно ліквідних активів для покриття короткострокової заборгованості. Отже, підприємству необхідно зменшити розміри дебіторської заборгованості за рахунок надання знижок клієнтам за миттєву оплату послуг, або скорочуючи строки кредитування, а також постійно підтримувати необхідний рівень абсолютної ліквідності підприємства.

Таким чином, формування антикризової фінансової стратегії підприємства має бути змістовно обґрунтовано поточним фінансовим станом підприємства та стадією його фінансового розвитку для забезпечення інтересів суб'єкта господарювання щодо сталого економічного розвитку. У даному випадку ефективним інструментом дослідження поточного та перспективних фінансових можливостей виступає матриця фінансових стратегій Франсона – Романа.

Наук. керівн. Журавльова І. В.

Література: 1. Горяинова С. Б. Определение стадии финансового развития предприятия в процессе разработки финансовой стратегии [Электронный ресурс] / С. Б. Горяинова. – Режим доступа : www.nbuv.gov.ua. 2. Бутиріна В. М. Визначення фінансової стратегії розвитку підприємства [Електронний ресурс] / В. М. Бутиріна, В. А. Верещаєва. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua. 3. Семенов А. Г. Матриця фінансових стратегій / А. Г. Семенов // Вісник економічної науки України. – 2008. – № 2. – С. 139–143.

Кобелев М. П.

УДК 336.717.11

Магістр 1 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ОБОВ'ЯЗКОВІ РЕЗЕРВИ ЯК ЗАСІБ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВОЮ ПОЗИЦІЄЮ БАНКУ

Анотація. Розглянуто управління грошовою позицією банку за допомогою підтримки передбачених законодавством резервів на такому рівні, щоб не допустити їх надлишку або дефіциту. Вирішення даного завдання пов'язано з вирішенням проблеми зворотної залежності між прибутковістю та ліквідністю банку.

Анотация. Рассмотрено управление денежной позицией банка посредством поддержки предусмотренных законодательством резервов на таком уровне, чтобы не допустить избытка или дефицита. Решение данной задачи связано с решением проблемы обратной зависимости между доходностью и ликвидностью банка.

Annotation. The bank cash position management to prevent excess or deficit has been analysed in the article. The solution to this problem is connected with the problem of inverse relationship between profitability and liquidity of the bank.

Ключові слова: грошова позиція банку, резерви, портфель, активи, пасиви.

© Кобелев М. П., 2012



Виходячи з функціональних особливостей банку як структурної ланки банківської системи й одночасно кредитної організації підприємницького порядку, керівництво банку з метою отримання найбільшого прибутку має повсякденно вирішувати три економічно взаємопов'язані завдання, що забезпечують дієздатність банку зокрема і успіх банківської справи в цілому [1].

Проблемними питаннями у банківській системі сьогодні є:

досягнення прибутковості для покриття своїх витрат, забезпечення перспектив розвитку, виплати дивідендів акціонерам банку і відсотків клієнтам – вкладникам коштів, створення необхідних страхових резервів, оплати державних відрахувань;

забезпечення платоспроможності банку, тобто здатності в належні терміни і в повній сумі відповідати за своїми зобов'язаннями перед кредиторами – державою, банками, вкладниками тощо;

забезпечення ліквідності, тобто можливості швидкого перетворення активів банку в платіжні засоби для своєчасного виконання зобов'язань по пасиву (погашення своїх боргових зобов'язань).

Мета статті полягає у розкритті ролі резервів для забезпечення стабільного фінансового стану як банків, так і суб'єктів господарювання.

Як показує практика, втрата банком ліквідності призводить у результаті до його неплатоспроможності, після чого як наслідок настає банкрутство.

Практичний успіх банківської діяльності залежить від уміння управляти активними і пасивними операціями банку одночасно, що в умовах нестабільності фінансового ринку є дуже актуально.

Взаємозв'язок між практичним успіхом банківської діяльності та умінням управляти одночасно активними і пасивними операціями банку полягає в такому:

1) для того щоб здійснювати активні і пасивні операції з метою отримання прибутку, банку потрібні грошові ресурси;

2) залучаючи в банки грошові ресурси через реалізацію пасивних операцій, банк повинен у визначені терміни розраховуватися за своїми борговими зобов'язаннями, тобто повертати залучені кошти, причому з певними відсотками для клієнтів-вкладників;

3) для здійснення розрахунків за своїми борговими зобов'язаннями банк повинен бути і прибутковим, і платоспроможним одночасно. В іншому випадку втрачається економічний сенс банківської діяльності як однієї з форм підприємницької діяльності;

4) для того щоб банк був і прибутковим, і платоспроможним, він повинен проводити прибуткові операції, що приносять прибуток, але при цьому забезпечувати їх ліквідність.

Для забезпечення ліквідності світова практика широко використовує "портфельний" підхід в управлінні балансом банку. Управління портфелем – це управління активами і пасивами банку для досягнення ліквідності, прибутковості та платоспроможності, які забезпечують стійкість і надійність його роботи в цілому. Ключовим аспектом управління портфелем банку є балансування між ліквідністю і прибутковістю [2].

В умовах благодійної кон'юнктури у сфері банківського підприємництва, коли динаміка доходів спрямована вгору, розміщення банківських ресурсів у довгострокові порівняно неліквідні цінні папери та кредити збільшує прибутковість. Однак щоб застрахувати себе від таких ризиків, як, наприклад, несподіване вилучення вкладів або видача великої суми якомусь клієнту, банк повинен подбати про те, щоб у його розпорядженні завжди були деякі ліквідні активи, що отримали назву резервів.

Портфельний підхід до управління активами банку заснований на формуванні резервів, які становлять угруповання активів за рівнем їх ліквідності. В основі цього угруповання лежить економічна залежність між ліквідністю і прибутковістю активів – чим вище прибутковість активу, тим нижче його ліквідність, і навпаки. Угруповання активів по резервах здійснюється за регресним рівнем їхньої ліквідності і за зростаючим рівнем їх прибутковості.

Перша група банківських активів – первинні резерви, що не приносять доходів, але абсолютно ліквідні [1].

Первинні резерви включають у себе такі активи:

1) готівкові гроші, що знаходяться в касі банку;

2) залишки на рахунках НБУ, що виконують роль обов'язкових резервів;

3) залишки на рахунках у банках-кореспондентах.

Управління первинними резервами полягає в тому, щоб підтримувати їх на такій вартісній величині, яка була б достатня для своєчасного виконання банком боргових зобов'язань. Якщо на залишках рахунків первинного резерву банку утворюється сума, що перевищує величину обов'язкових резервів, банк негайно інвестує її або розміщує в кредити, щоб отримати додатковий дохід. Якщо ж залишки резервного банку не задовольняють вимогам обов'язкових резервів, банк повинен збільшити ці залишки, продавши свої цінні папери, взявши позику або яким-небудь іншим способом.

Друга група банківських активів – вторинні резерви. Це активи з невеликим доходом, але високоліквідні, які з мінімальною затримкою за часом і незначним ризиком втрат своєї вартості можуть бути перетворені в готівку або засоби платежу для погашення банком своїх довгострокових зобов'язань. Це ті ліквідні активи, які комерційний банк зберігає понад суму обов'язкових резервів, їх призначенням є служити джерелом поповнення первинних резервів при зниженні рівня обов'язкових резервів, а також становити важливу складову частину управління портфелем банку в цілому.

До них відносяться депозити банків у Національному банку, депозитні сертифікати в інших банках, облігації внутрішньої державної позики, векселі та інші короткострокові цінні папери, зобов'язання казначейства.

Третя група банківських активів – це цінні папери, що не володіють достатньою ліквідністю, але приносять доходи менші, ніж кредитні операції, але більші, ніж вторинні резерви.



Ефективне управління рівнем обов'язкових резервів дозволяє банку займати оптимальну грошову позицію, спрямовану на отримання максимально можливого прибутку при достатньому рівні ліквідності. Збільшення обов'язкових резервів часто веде до зменшення прибутковості банків. У зв'язку з цим головне завдання управління грошовою позицією банку полягає в тому, щоб за допомогою факторів, які контролюються керівництвом банку, протидіяти впливу неконтрольованих обставин на величину обов'язкових резервів.

Маючи надлишки резервів, банк, як правило, продає їх іншому банку [2]. Якщо очевидно, що надлишок може зберігатися тривалий час, банк може купити цінні папери або видати клієнтам додаткові кредити. І навпаки, якщо банк відчуває дефіцит передбачених законом резервів, то він змушений купувати надлишки резервних коштів або брати кредит у центральному банку. Якщо очікується, що дефіцит буде тривалим і великим, то банк може продати цінні папери, які користуються попитом, або скоротити кредити.

Таким чином, менеджмент грошової позиції банку полягає в підтримці передбачених законодавством резервів на такому рівні, щоб не допустити їх надлишку або дефіциту, оскільки зайві резерви не приносять процентних доходів і тим самим знижують прибутковість банку, а дефіцит резервів призводить до збитків, пов'язаних з необхідністю виплачувати штрафні санкції. Іншими словами, вирішення проблеми "надлишок резервів – дефіцит резервів" пов'язане з вирішенням проблеми зворотної залежності між прибутковістю та ліквідністю банку.

Можна виділити два крайніх підходи до управління рівнем ліквідності банку з точки зору менеджменту її грошової позиції. Один з них – політика постійної підтримки резервів на рівні, достатньому для задоволення норм обов'язкових резервів під час пікових періодів збільшення депозитів.

Другий крайній підхід – політика суворого контролю за резервами. Її мета – не допустити появи в банку коштів, що не приносять доходу, тобто не мати надлишку коштів. Цей підхід базується на підтримці ліквідності на рівні граничного значення Л2, регулюючи рентабельність, виходячи з кон'юнктури ринку і податкового клімату. Цей варіант прийнятний для великих банків, таких, як Приватбанк, Укрексімбанк, Ощадбанк. Це обумовлено тим, що банки такого рівня мають більший доступ до ринку ліквідних активів і можуть у критичній ситуації оперативно взяти в кредит кошти, підтримуючи ліквідність на рівні Л2. Крім того, ці банки мають широку мережу кореспондентів і відповідну інформаційну базу, що дає їм можливість регулювати прибутковість, проводячи цей процес на межі ризику.

Третій крайній підхід – оптимальний відносно фінансової стійкості банку. Він заснований на підтримці єдиного рівня рентабельності при регулюванні грошової позиції банку в широкому діапазоні. Але такий підхід в умовах України підходить тільки для великих банків, оскільки передбачає наявність гарної клієнтської бази та відповідного розрахунково-касового обслуговування, без чого прогнозування сум залишків на рахунках клієнтів і резервів власного капіталу може бути проблематичним, привабливий для клієнтів банк може дозволити собі більш ризиковано управляти грошовою позицією.

З точки зору управління грошовою позицією банку для оптимізації його прибутковості і ліквідності слід визначити параметри прибутковості і обсяг коштів, які необхідно резервувати відповідно до вимог законодавства або спрямувати на фінансування того чи іншого виду активів з метою збільшення прибутковості і зменшення ризиків. Тобто потрібно визначити оптимальну структуру активів банку, а також джерел його формування, у тому числі обов'язкових і страхових резервів. Визначаючи джерела коштів, які будуть використовуватися для формування оптимального обсягу та структури портфелів активів і пасивів, а також резервів, керівництво банку повинно врахувати як контрольовані, так і зовнішні чинники, пов'язані з вимогами регулюючих органів у сфері обов'язкового резервування, що впливають на обсяги резервів банку.

Це обумовлено тим, що частина активів повинна знаходитися в касі банку і на його кореспондентському рахунку для виконання ним своїх поточних зобов'язань та встановлених норм резервування, тобто в безприбуткових активах. Збільшення ж частини недохідних активів (унаслідок підвищення норм обов'язкових резервів) призводить до скорочення прибутковості активів і втрати банком можливості отримання додаткового прибутку.

Таким чином, враховуючи податковий характер резервування, внаслідок вилучення утворення резервів, які формують грошову позицію банку, можна запропонувати такі регулюючі та стимулюючі засоби:

1. З метою переорієнтації структури портфеля розміщення фінансових ресурсів у бік довгострокових інвестицій слід виключити із суми зобов'язань, які підлягають резервуванню, кошти, які банки інвестують у державні проекти, формуючи резервний фонд; врахувати прямі інвестиції банків; зменшити оподатковуваний прибуток на суму прибутку, який банк отримав від фінансування капітальних вкладень.

2. Для збільшення фінансової стійкості банків виплачувати їм часткову компенсацію за втрачені відсотки при депонуванні мінімальних резервів, а також давати можливість вкладати зарезервовані банком кошти у державні цінні папери в більшому обсязі.

3. Для оптимізації рівня грошової позиції банку диференціювати розмір мінімального резерву залежно від того, до якого агрегату грошової маси належить сума, яка депонується, оскільки для грошових компонентів, які входять до складу попереднього грошового агрегату, рівень резервування буде ще вищий, ніж у складових частинах подальших грошових агрегатів.

4. З метою зміцнення банківської системи України слід у цілому диференціювати резерви залежно від відповідності кредитної банківської установи міжнародним стандартам (БМС), які встано-

влени Базельським комітетом, а також залежно від типу і термінів діяльності банку, особливостей регіону і стану грошового ринку, видів і термінів депозитів та обсягів і структури активів банку.

Наук. керівн. Кондусова Л. Ф.

Література: 1. Положення про порядок формування обов'язкових резервів для банків України : Постанова правління Національного банку України від 16.03.2006 р. № 91 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>. 2. Грудзевич Я. Політика обов'язкових резервних норм як один із основних інструментів грошово-кредитного регулювання економіки / Я. Грудзевич, З. Заставна // Регіональна економіка. – 2008. – № 5. – С. 161. 3. Щодо дотримання банками нормативів обов'язкового резервування : Лист Національного банку України від 31.03.2009 р. № 14-011/1523-4816 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

УДК УДК 65.012.12 (075.8):657.62

Юрченко О. О.

Магістр 1 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ МАТРИЦІ ФРОНШОНА – РОМАНЕ

Анотація. Розглянуто систему показників господарської та фінансової діяльності, визначено роль положення у матриці Фроншона – Романе у процесі формування стратегії машинобудівного підприємства. Сформовано модель стратегії підприємства на засадах використання матриці Фроншона – Романе.

Аннотация. Рассмотрена система показателей хозяйственной и финансовой деятельности, определена роль положения в матрице Фроншона – Романе в процессе формирования стратегии машиностроительного предприятия. Сформирована модель стратегии предприятия на основе использования матрицы Фроншона – Романе.

Annotation. The system of economic and financial activity indicators, the position in the G. Fronshon and I. Romane matrix in the process of building enterprise strategy have been studied in the article. Model strategy on the basis of the G. Fronshon and I. Romane matrix has been formed.

Ключові слова: управління, стратегія, фінансова стратегія, матриця Фроншона – Романе, ефективність.

Нині діяльність підприємств, і особливо стратегічно важливих галузей української економіки, розвиток яких супроводжує залучення додаткових фінансових ресурсів, неможлива поза ґрунтового фінансового планування, яке є складовою як розробки фінансових стратегій, так і формування фінансової політики підприємств.

Неможливо переоцінити вплив на фінансову політику підприємства процесів стратегічного планування, котре супроводжується формуванням механізму зміни фінансових результатів, значним покращенням фінансового стану підприємств.

Такий стан характерний для галузі машинобудування, яка динамічно розвивається і супроводжується процесами диверсифікації, освоєнням нових видів діяльності, застосуванням сучасних технологій, що вимагає змін у фінансовій політиці підприємств галузі.

Власне це, а також необхідність прийняття ефективних управлінських рішень на засадах стратегічного планування системи фінансів в умовах функціональної перебудови діяльності підприємств викликає потребу здійснення більш глибоких наукових досліджень у сфері фінансового планування їхньої діяльності.

Проблема планування змін у фінансовій політиці підприємств належить до категорії малодосліджених у вітчизняній економічній та управлінській науці. Методичною і теоретичною основою дослідження процесів формування фінансових стратегій стали наукові праці багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених.

Щоправда тут слід виділити низку моментів, які матимуть вирішальне значення для подальшого викладу матеріалу. По-перше, низка науковців розглядають формування фінансових стратегій як складову фінансового менеджменту підприємств – І. Бланк [1], З. Герасимчук та І. Вахович [2],

© Юрченко О. О., 2012



О. Крайнік і З. Клепнікова [3], а також ряд інших, не менш відомих вчених. Це, до певної міри, не дозволяло побачити усю повноту впливу системи фінансового планування, фінансової політики на розвиток підприємств. По-друге, ряд дослідників зосередилася на питаннях управління фінансовою діяльністю або фінансовими результатами підприємств – А. Войцеховська [4], С. Герасименко [5], Б. Колас [6] тощо. Такий підхід, на думку автора, дозволяє уточнити коло питань, які пов'язані із формуванням фінансових стратегій підприємств. По-третє, ще є коло вчених, які зійшлися на думці, що неприділення належної уваги питанням фінансової діагностики на підприємстві може призвести до помилок у процесі планування фінансової політики – В. Артеменко та М. Белендир [7], О. Коніна [8] та багато інших. А тому слід діагностувати фінансову систему підприємства, щоб встановити сьогоденну потребу реалізації чітко визначених фінансових стратегій. Водночас такі підходи найчастіше знаходять своє втілення для підприємств, які опинилися у глибокому кризовому стані, на межі банкрутства. По-четверте, це коло вчених, які безпосередньо вивчали проблеми розробки та формування фінансових стратегій на підприємствах – І. Мойсєєнко [3], Ю. Путятин [9] та ін.

Як видно, ряд публікацій та робіт сучасних учених присвячено цій тематиці, однак, на думку автора, відсутні чітко систематизовані методологічні основи, оскільки існуючі підходи не пропонують моделі, які б задовольнили всі групи зацікавлених користувачів.

Недостатня розробленість цієї проблеми та її актуальність зумовили необхідність проведення дослідження в цьому напрямку.

Основними цілями дослідження є: розкрити головні положення формування стратегії управління фінансами підприємства машинобудівельної галузі, механізм зміни результатів фінансової діяльності, запропонувати шляхи покращення фінансового стану підприємства машинобудівельної галузі.

Нині на підприємствах автомобілебудування однією із головних проблем є відсутність цілісної стратегії, спрямованої на забезпечення стійкості господарської та фінансової діяльності, а також на здійснення стійкого розвитку.

Відправним моментом у стратегічному плануванні є вибір базової стратегії. Вихідними даними для вибору базової стратегії служать як макроекономічні чинники, так і внутрішні можливості підприємства, що визначаються ступенем його розвитку, а основне завдання, що вирішується при цьому, полягає у забезпеченні узгодженості між цілями і ресурсами. Стратегічний аналіз та діагностика знаходять своє відображення у встановленні взаємозв'язку між слабкими і сильними сторонами, що властиві підприємству та зовнішніми можливостями та загрозами, що існують для нього. Саме це здійснюється в рамках SWOT-аналізу.

Вибір базової стратегії здійснюватимемо на основі загальної стратегічної моделі Портера, що ґрунтується на розгляді таких двох основних концепцій маркетингу і властивих їм альтернатив, як вибір цільового ринку і стратегічна перевага фірми. Останнє може знайти свій прояв в унікальності освоєної продукції чи у відносно низькій її ціні, що забезпечується шляхом зниження витрат на виробництво. Об'єднуючи ці дві концепції, модель М. Портера передбачає виділення базових стратегій.

Перша – стратегія переваг відносно витрат або цінних параметрів, у реалізації яких фірма орієнтується на широкий ринок збуту і масове виробництво продукції.

Друга – це стратегія диференціації, орієнтуючись на яку підприємство націлюється на широкий ринок, пропонуючи оригінальний товар, що має переваги перед аналогами.

Нарешті, третя стратегія – концентрація на специфічному сегменті ринку за рахунок низьких цін або унікальності запропонованого товару.

Для підприємства об'єкта дослідження ТОВ "Харківський завод підіймально-транспортного устаткування" пропонуємо поєднання перших двох видів стратегій, а саме – зростання ролі підприємств на ринку за рахунок удосконалення продукції та зниження витрат на виробництво.

Слід зазначити, що основним положенням формування фінансової стратегії підприємства є те, що стратегія управління фінансами має бути частиною загальної стратегії підприємства. Завдання керівництва підприємства полягає в тому, щоб сформулювати основні стратегічні цілі бізнесу і проконтролювати їх досягнення. Завдання менеджменту полягає в тому, аби правильно зрозуміти й досягти поставленої власником мети. І перше, й друге завдання не просто реалізувати, якщо немає певної загальної системи, що пов'язує власника з менеджментом і всі основні сторони діяльності бізнесу.

Наступним, і найважливішим, кроком буде формулювання відповідної й ефективної фінансової стратегії. Під фінансовою стратегією підприємства розуміють комплексне управління всіма активами і пасивами підприємства.

Усі можливі види фінансової стратегії можуть бути представлені у вигляді матриці фінансових стратегій фірми. Варіюючи в рамках даної матриці, можемо розглядати проблему в динаміці, даючи можливість не тільки формулювати фінансову стратегію, але і модифікувати (змінювати) її в результаті зміни якихось дуже важливих параметрів функціонування підприємства як такого.

Для вивчення даної матриці необхідно ввести кілька нових і дуже важливих категорій фінансового менеджменту.

$$\begin{aligned} \text{РГД} &= \text{БРЕІ} - \Delta\text{ФЕП} - \text{ВІ} - \text{ПМ}; \\ \text{РФД} &= \Delta\text{ПЗ} - \text{ФВ}_{\text{нз}} - \text{ПП} - \text{Д} - \text{ФВ}_{\text{ін}}; \\ \text{РФГД} &= \text{РГД} + \text{РФД}, \end{aligned}$$

де РГД – результат господарської діяльності;

РФД – результат фінансової діяльності;

РФГД – результат фінансово-господарської діяльності;

БРЕІ – бруто-результат експлуатації інвестицій;

ΔФЕП – зміна фінансово-експлуатаційних потреб;
 ВІ – виробничі інвестиції;
 ПМ – продажі майна;
 ΔПЗ – зміна позикових засобів;
 ФВ_{на} – фінансові витрати з позикових засобів;
 ПП – податок на прибуток;
 Д – дивіденди;
 ФВ_{ін} – фінансові витрати іншої діяльності.

Матриця фінансових стратегій дозволяє фінансовому менеджеру вирішити більшість з тих питань, що були поставлені вище (у зв'язку з досягненням РФГД оптимальної величини).

Дані цієї матриці були рекомендовані французькими вченими І. Романе та Ж. Франшоном (таблиця).

Таблиця

Матриця фінансових стратегій Франсона – Романе

	РФД < 0	РФД = 0	РФД > 0
РГД > 0	1	4	8
РГД = 0	7	2	5
РГД < 0	9	6	3

Квадранти 4, 8, 5 пов'язані зі створенням ліквідних засобів підприємством (деякий надлишок оборотних коштів). Квадранти 7, 6, 9 пов'язані зі споживанням ліквідних засобів підприємством (дефіцит оборотних коштів).

По горизонталі РФД пов'язаний зі зростанням запозичення засобів підприємством, тобто йдемо від негативного значення РФД до позитивного.

По вертикалі РГД пов'язаний з реалізацією фірмою інвестиційного проекту (масоване інвестування засобів). Тільки цим можна пояснити перехід від позитивного РГД (прекрасна можливість почати реалізацію інвестиційного проекту) до негативного РГД (ситуація значного інвестиційного вкладення засобів).

Отже, як видно із таблиці, протягом аналізованого періоду підприємство ТОВ "ХЗ ПТУ" перебувало у квадранті 4 матриці фінансових стратегій Франсона – Романе, у 2007 р., а вже протягом кризових та післякризових років – у квадранті 1 (період з 2008 до 2010 рр.).

Дані отримані результати свідчать про те, що протягом аналізованого періоду підприємство фінансової діяльності підприємства значно погіршився, здобув від'ємне значення, отже, і результат фінансово-господарської діяльності декілька знизився, здобув слабко негативне значення, приближене до нуля.

Той факт, що протягом 2007 року підприємство знаходилося у квадранті матриці 4, свідчить про те, що у підприємства було достатньо коштів для реалізації інвестиційного проекту, спостерігався деякий надлишок оборотних активів. Дане положення підприємства свідчило про необхідність розвитку інвестиційно-іноваційної діяльності.

Однак слід відзначити, що протягом останніх аналізованих років підприємство скоротило обсяг залучених ресурсів, як у довгостроковій, так і у короткостроковій перспективах. Отже, відбулося зниження впливу фінансового важеля, що знижується рентабельність власних коштів підприємства.

Також такий перехід та стабільне положення у ньому підприємством протягом трьох років свідчить про високий рівень можливості підприємства для реалізації інвестиційного проекту. Найбільш позитивним варіантом розвитку для цього підприємства ТОВ "ХЗ ПТУ" є перехід його до квадранта 4, який підприємство займало у до кризовому періоді. Такий перехід є можливим лише у разі збереження можливості нарощування запасу фінансової міцності за рахунок мобілізації ефекту фінансового важеля, що надасть можливість підприємству нарощувати обсяги виробництва.

Отже, для покращення фінансового становища підприємству ТОВ "ХЗ ПТУ" необхідно обрати стратегію скорочення фінансово-експлуатаційних потреб, тобто зменшення вартості запасів та сум дебіторської заборгованості, і збільшати користуватися коштами кредиторів. Це дозволить наростити рентабельність активів і зростуть темпи зростання обороту підприємства.

Щодо управління дебіторською заборгованістю, яка складає на кінець аналізованого періоду близько 50 оборотних активів підприємства, то найбільш ефективними будуть такі шляхи:

- 1) визначення термінів прострочених залишків на рахунках дебіторів і порівняння цих термінів із середніми показниками в галузі, показниками конкурентів і даними минулих років;
- 2) періодичний перегляд граничної суми кредиту, виходячи з реального фінансового становища клієнтів;
- 3) якщо виникають проблеми з одержанням грошей, то необхідно вимагати заставу на суму, не меншу, ніж сума на рахунку дебітора;
- 4) використання арбітражних судів для стягнення боргів при наявності порук чи гарантій;
- 5) продаж рахунків дебіторів факторинговій компанії чи банку, що надає факторингові послуги, якщо це вигідно;
- 6) при продажу великої товарної партії негайне виставлення рахунку покупцю;
- 7) використання циклічної виписки рахунків для підтримання одноманітності операцій;
- 8) відправлення поштою рахунків покупцям за декілька днів до настання терміну платежу;
- 9) страхування кредитів для захисту від значних збитків за безнадійними боргами;



10) обминання дебіторів з високим ризиком, наприклад, якщо покупці належать до країни чи галузі, що переживають істотні фінансові труднощі.

Формування фінансових стратегій підприємства є невід'ємною складовою його загальних стратегій, в основі розробки яких повинен бути покладений множинний вибір.

Вибір фінансової стратегії автор пропонує робити на основі використання матриці фінансових стратегій, що дозволяє підприємствам адекватно приймати рішення про комплексне використання всіх активів і пасивів.

Перехід із квадранта у квадрант даної матриці уможлиблює аналіз стратегії підприємства в динаміці. Тут існує величезна кількість можливих сценаріїв, але якщо вдається точно ідентифікувати положення фірми в тому або іншому квадранті, то кількість можливих варіантів розвитку обмежиться.

Розробка механізму прогнозування зміни результатів фінансової діяльності підприємств дає змогу встановити шляхи покращення фінансового стану підприємств.

Як видно, питання формування фінансових стратегій є надзвичайно важливим для подальшого ефективного функціонування підприємства, вимагає додаткових досліджень.

Наук. керівн. Журавльова І. В.

Література: 1. Бланк І. А. Фінансовий менеджмент : учебн. курс / Бланк І. А. – К. : Ника-Центр, Эльга, 2001. – 528 с. 2. Герасимчук З. В. Фінансовий менеджмент : навч. посібн. / Герасимчук З. В., Вахович І. М. – Луцьк : Надстир'я, 2004. – 520 с. 3. Пуятин Ю. Механізми фінансової стратегії підприємства / Пуятин Ю. // Бизнес Информ. – 1999. – № 5–6. – С. 86–88. 4. Войцеховская А. Антикризисное управление финансами предприятия / Войцеховская А. // Вісник Київського інституту бізнесу і технологій. – 2005. – № 1(2). – С. 70–72. 5. Герасименко С. С. Передбачення фінансового стану підприємства при оцінці його здатності до продовження діяльності / Герасименко С. С., Головач Н. А. // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 4(22). – С. 2–4. 6. Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы : учебн. пособ. / Коласс Б. ; пер. с франц. под ред. проф. Я. В. Соколова. – М. : Финансы, ЮНИТИ, 1997. – 576 с. 7. Артеменко В. Г. Финансовый анализ / Артеменко В. Г., Беллендир М. В. – М. : Дело и Сервис ; Новосибирск : Сибирское соглашение, 1999. – 305 с. 8. Кони́на О. В. Финансовая диагностика : учебн. пособ. / Кони́на О. В. – Волгоград : Деловой мир, 1998. – 265 с. 9. Мойсе́нко І. С. Фінансове планування на підприємстві / Мойсе́нко І. С. // Фінанси України. – 2000. – № 9. – С. 155–158. 10. Савчук В. П. Финансовый менеджмент предприятий: прикладные вопросы с анализом деловых ситуаций / Савчук В. П. – К. : Издательский дом "Максимум", 2009. – 600 с. 11. Швиданенко Г. О. Сучасна технологія діагностики фінансово-економічної діяльності підприємства : монографія / Швиданенко Г. О., Олексюк О. І. – К. : КНЕУ, 2008. – 192 с.

Бабенко А. О.

УДК 338.488

Студент 4 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

МЕНЕДЖМЕНТ АНІМАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Анотація. Розглянуто особливості реалізації основних функцій управління анімаційною діяльністю та сформовано модель спеціаліста туранімації за різними напрямками.

Анотация. Рассмотрены особенности реализации основных функций управления анимационной деятельностью и сформирована модель специалиста туранимации по разным направлениям.

Annotation. This article discusses the implementation features of the main functions of the animation control activities in tourism and forms a model of tourist animation specialist in different directions.

Ключові слова: анімація, анімаційна діяльність, туристська анімація, анімаційний менеджмент, спеціаліст туранімації, функції менеджменту.

Сучасний ринок туристичних послуг характеризується урізноманітненням пропозиції туристичного продукту як за рахунок формування нових туристських центрів, районів та курортних зон, так і за рахунок упровадження нових видів послуг і форм обслуговування територіального розширення. Тому питання упровадження анімаційних технологій у туризмі пов'язано з аспектами конкурентоспроможності туристичних підприємств на ринку.

Метою статті є розгляд функціонального аспекту діяльності на туристичних підприємствах.

© Бабенко А. О., 2012

Анімаційна діяльність у туризмі розглядається як діяльність з розробки і надання спеціальних програм проведення вільного часу. Анімаційні програми включають спортивні ігри, змагання, танцювальні вечори, карнавали, ігри, заняття, які входять у сферу духовних інтересів [1].

Туристська анімація – найважливіша частина сукупної діяльності на туристичному підприємстві (у готелі, ресторані, на теплоході тощо). Це не просто забава, а вираження високого ступеня професіоналізму туристичної діяльності, найважливіша складова частина туристичного продукту. Тому, як і будь-яка інша діяльність на туристичному підприємстві, анімація повинна бути спланованою, чітко регламентованою та організаційно керованою діяльністю, забезпеченою матеріальними, фінансовими і кадровими ресурсами [2].

Анімаційний менеджмент – це процес перетворення потреб туриста (гостя) в задоволеність за допомогою використання взаємодіючих систем середовища гостинності: матеріально-технічної бази, природного комплексу, культурно-історичного комплексу, рекреаційної інфраструктури і обслуговуючого персоналу.

Анімаційний менеджмент здійснюється за допомогою механізму, який працює у результаті виконання взаємопов'язаних у часі здійснення типових функцій менеджменту, таких, як: планування, організація, мотивація і контроль анімаційної діяльності.

Реалізація функції планування пов'язана з розв'язанням таких основних завдань анімаційного менеджменту туристичного підприємства:

розробка анімаційної стратегії і концепції туристичного підприємства, погодженої з маркетинговою стратегією туристичного підприємства;

розробка типових анімаційних програм і алгоритмів (методик), їх адаптації до реальних груп і туристів;

аналіз факторів, що впливають на повноту та ефективність здійснення анімаційного менеджменту та кон'юнктури готельного ринку району, регіону, країни з погляду анімаційної діяльності;

участь у формуванні цінової політики з урахуванням комплексу питань анімаційних послуг і анімаційного менеджменту туристичного підприємства;

довгострокове і короткострокове планування анімаційної діяльності туристичного підприємства, включення заходів з удосконалення анімаційної діяльності до бюджету і бізнес-плану туристичного підприємства – підсумкового документа з планування діяльності туристичного підприємства [2].

Функція організації реалізується при вирішенні наступних основних завдань:

організація та управління відносинами туристичного підприємства у зовнішньому середовищі з питань анімаційного менеджменту;

оптимізація ресурсів туристичного підприємства при виконанні цілей та завдань анімаційного менеджменту;

формування ефективної організаційної структури анімаційного менеджменту туристичного підприємства, підбір, розстановка, підготовка, виховання кадрів, спеціалістів різного рівня кваліфікації для анімаційного обслуговування;

організація взаємодії з іншими службами туристичного комплексу з питань анімаційного обслуговування;

розробка спільно зі службою фінансового менеджера інвестиційної політики з питань реалізації анімаційної концепції;

"ризик-менеджмент": розробка шляхів зниження ризиків і організація системи заходів з профілактики і мінімізації "анімаційних ризиків", тобто ризиків, пов'язаних із порушенням анімаційного обслуговування туристів, а також з втратою потенційних клієнтів у результаті недостатньо високого або погано орієнтованого анімаційного обслуговування [2].

Функція мотивації реалізується шляхом розв'язання таких завдань:

творча робота з розвитку особистості співробітників анімаційної служби, їх здібності до внутрішньої мотивації вдосконалення анімаційної майстерності;

розробка засобів зовнішньої мотивації до праці, засобів морального та матеріального заохочення за аніматорський професіоналізм і результати праці, формування принципів зацікавленості, визначення параметрів задоволеності у праці з анімаційного обслуговування туристів;

підвищення кваліфікації та професійного зростання кадрів, створення та підтримка престижу професійної анімаційної та готельної діяльності;

створення сприятливих умов для самореалізації людини у справі, ґрунтуючись на високих мотивах, гуманістичних та естетичних цінностях.

Функція аналізу і контролю реалізується шляхом вирішення таких питань:

аналіз анімаційної діяльності туристичного підприємства з наданням у будь-який момент вищої управлінської ланці часу для оперативного та стратегічного управління показниками цієї діяльності туристичного підприємства, включаючи економічні показники;

корегування концепції, тактичних цілей, анімаційних програм та методик згідно з реальними обставинами і результатами діяльності та аналізу;

корегування планів та проектів туристичного підприємства і його підрозділів з точки зору анімаційного обслуговування туристів;

контроль виконання управлінських рішень у рамках анімаційного менеджменту; контроль технічної служби та інших служб туристичного підприємства з питань експлуатації анімаційних технічних засобів.

Наступним важливим аспектом менеджменту туристичної анімації є безпосередньо персонал анімаційної діяльності [2].

Одне з головних завдань, що стоять перед підприємствами сфери обслуговування, де об'єктом діяльності є людина, задоволення його потреб, – це ефективна організація зайнятих працівників та рівень їх кваліфікації.

Аніматорами називають фахівців з організації дозвілля на туристських підприємствах, у санаторно-курортних та інших оздоровчих установах.



Треба пам'ятати, що тураніматор повинен володіти такими особистісними якостями: комунікабельністю, терплячістю, відповідальністю, інтелігентністю, а також мати акторські здібності і задатки природженого лідера (таблиця).

Таблиця

Модель спеціаліста туранімації

Види професійної діяльності	Особистісні якості тураніматора	Кваліфікаційні вимоги (спеціальні знання і вміння для даного виду діяльності)
Спортивно-туристська	Винахідливість, спостережливість, якості природженого лідера	Знання: вітчизняного та зарубіжного досвіду спортивного туризму, організаційної структури професійної діяльності у сфері спортивного туризму, методів і засобів проведення методичних робіт у галузі спортивного туризму. Уміння: організувати спортивно-туристську діяльність, застосовувати в ній новітні досягнення, сучасні засоби і обов'язки, розробляти туристичні програми та маршрути
Фізкультурно-оздоровча	Фізична тренованість, спритність	Знання: вітчизняного та зарубіжного досвіду масової оздоровчої роботи, організаційної структури професійної діяльності, методів і засобів організації фізкультурно-оздоровчої діяльності. Уміння: організувати фізкультурно-оздоровчу діяльність, з позицій сучасних досягнень психолого-педагогічних кадрів і передової практики розробляти індивідуальні та групові програми для населення
Видовищно-розважальна	Комунікабельність, артистизм, емоційність	Знання: туранімації, основ театрального мистецтва, режисури та інших спеціальних дисциплін, організаційної структури професійної діяльності. Уміння: організувати видовищно-розважальні заходи, застосовувати на практиці знання з рекреаології, валеології, туранімації, розробляти і реалізовувати видовищно-розважальні програми для населення
Пізнавально-екскурсійна та анімаційно-навчальна	Пам'ять, естетичний смак, інтелект	Знання: історії світової та художньої культури, релігієзнавства та краєзнавства, а також організаційної структури та змісту професійної екскурсійної та музейної діяльності. Уміння: визначати загальні та конкретні цілі і завдання екскурсійної діяльності, проводити агентсько-операторську та методико-екскурсійну роботу, маркетингові дослідження, конструювати цикли музейно-екскурсійного обслуговування

Отже, можна зробити висновок, що анімаційний менеджмент здійснюється за допомогою механізму, який працює у результаті виконання типових функцій менеджменту, тому дуже важливо для туристичних підприємств виконувати всі функції для подальшого якісного надання анімаційних послуг.

Необхідно також приділяти увагу вибору спеціалістів анімаційної діяльності, адже від обраного персоналу залежить якість наданих анімаційних послуг і задоволеність туристів.

Наук. керівн. Новікова М. В.

Література: 1. Библиотека научной и студенческой информации [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.bibliofond.ru>. 2. Гаранин Н. И. Менеджмент туристской и гостиничной анимации / Гаранин Н. И., Булыгина И. И. – М. : Советский спорт, 2004. 3. Петрова І. В. Дозвілля в зарубіжних країнах : підручник / Петрова І. В. – К. : Кондор, 2005.

Вейцев С. В.

УДК 338.27

Магістр 1 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ВИЗНАЧЕННЯ ПРІОРИТЕТНИХ НАПРЯМІВ ПРОГРАМИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ВУГІЛЬНОВИДОБУВНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В УКРАЇНІ

Анотація. Запропоновано визначення пріоритетних напрямів програми антикризового управління шляхом застосування збалансованої системи показників у вигляді стратегічної карти підприємства.

© Вейцев С. В., 2012

Аннотация. Предложено определение приоритетных направлений программы антикризисного управления путём использования сбалансированной системы показателей в виде стратегической карты предприятия.

Annotation. The potential priorities of anticrisis management program through the use of balanced scorecard as a strategic map of the company have been suggested in the article.

Ключові слова: криза, антикризовий процес, антикризове управління, антикризова стратегія, програма антикризового управління, збалансована система показників, стратегічна карта підприємства.

Здійснення антикризового управління на підприємствах загалом і на підприємствах вугільно-видобувної промисловості зокрема, у тому числі й в Україні, потребує застосування програми антикризового управління, що становить у загальному вигляді розгорнутий деталізований план дій, які слід реалізувати в ході здійснення антикризового процесу на підприємстві. Такі дії охоплюють, перш за все, комерційну та фінансову складові, а також підтримку в залученні фінансів [1, с. 256–258].

Питання щодо застосування програми антикризового управління при його здійсненні досліджували у своїх наукових роботах як вітчизняні, так і закордонні вчені: Балдін К. В. [1], Колмаков Е. М. [2], Семенов Г. А. [3], А. Gropelli [4].

Проте більшість їх наукових розробок має суттєво теоретичне спрямування, в той час як цінність становить безпосередній процес розробки елементів програми антикризового управління. Це і обумовлює актуальність написання цієї роботи.

Метою статті є визначення пріоритетних напрямів програми антикризового управління на підприємствах вугільно-видобувної промисловості в Україні.

Для досягнення поставленої мети пропонується вирішити такі завдання:

установити наявність взаємозв'язку між антикризовою стратегією і напрямками програми антикризового управління;

розробити стратегічну карту підприємства-базис дослідження (СП "Шахта ім. М. І. Калініна" ДП "Артемвугілля") з точки зору його антикризової стратегії.

Програма антикризового управління має на меті певні цілі, що впливають з конкретної антикризової стратегії і можуть бути представлені в вигляді пріоритетних напрямів такої програми. Перетворити антикризову стратегію, що найчастіше має неформальну, або ж "розмиту", форму, на розгорнуте деталізоване планування антикризового управління на підприємстві можливо за допомогою збалансованої системи показників.

Збалансована система показників, або Balanced Scorecard (BSC), – це концепція переносу та декомпозиції стратегічних цілей для планування діяльності і контролю за їх досягненням. Відповідно, BSC поєднує стратегічні задумки та поточну діяльність, з чого випливає можливість її застосування як методологічної бази визначення пріоритетних напрямів програми антикризового управління на підприємствах вугільно-видобувної промисловості в Україні.

Оптимальною формою представлення збалансованої системи показників є каскадна форма, яка становить так звану "стратегічну карту". Найбільш розповсюдженими у застосуванні в практиці господарювання є стратегічні карти корпоративного рівня.

Процес побудови певної стратегічної карти повинен базуватися на короткому висвітленні:

існуючої місії підприємства;

бачення керівної ланки, що є на даний момент;

корпоративної, функціональної чи іншої стратегії [5].

Для СП "Шахта ім. М. І. Калініна" ДП "Артемвугілля", відповідно до його діючого положення, місією є забезпечення виконання завдань ДП "Артемвугілля" з видобутку вугілля з найменшими витратами та задоволення існуючих соціально-економічних потреб співробітників підприємства.

З місії підприємства-базис дослідження випливають такі положення, які можливо сформулювати як бачення (погляд на майбутнє з урахуванням існуючого стану справ):

забезпечення споживачів дешевим якісним вугіллям у необхідній кількості в необхідні строки;

створення для співробітників підприємства найкращих умов роботи та відпочинку.

Антикризова стратегія СП "Шахта ім. М. І. Калініна" ДП "Артемвугілля", на думку автора, повинна бути узгоджена із антикризовою стратегією ДП "Артемвугілля" і базуватися на таких положеннях:

слід організувати проведення горизонтальної диверсифікації, спрямованої на підвищення збуту продукції, що виготовляється, за ринковими цінами;

також потрібно здійснити реалізацію тих основних засобів з числа наявних на балансі у підприємства, що не використовуються у виробничій діяльності;

після цього треба ініціювати зменшення собівартості продукції, яка виготовляється, перш за все, шляхом технічного переобладнання виробництва за рахунок отриманих від реалізації основних засобів коштів.

Наведемо на рисунку діаграму стратегічної карти СП "Шахта ім. М. І. Калініна" ДП "Артемвугілля".

Збалансована система показників стратегічної карти СП "Шахта ім. М. І. Калініна" ДП "Артемвугілля"

Перспектива	Мета	Показник досягнення мети
Фінанси	мінімізація вірогідності банкрутства	z-показник
	покриття накопичених збитків	обсяг непокритих збитків на початок періоду; чистий прибуток за період
	підвищення збуту за ринковими цінами	ціна реалізації
Клієнти	задоволення кількісних та якісних потреб клієнтів у вугіллі	рівень виконання планів; кількість скарг на якість
	залучення нових клієнтів	кількість нових клієнтів
	своєчасна інкасація заборгованості за відвантаженою продукцією	розмір простроченої дебіторської заборгованості
	збереження клієнтської бази	кількість клієнтів
Внутрішні бізнес-процеси	зменшення собівартості	собівартість продукції
	покращення контролю якості	кількість скарг на якість
	підвищення рівня виконання планів	рівень виконання планів
	створення власної енергетичної бази	частка енергоносіїв, що купуються
	технічне переобладнання	коефіцієнт оновлення ОЗ; коефіцієнт вибуття ОЗ
Освіта та розвиток	реалізація зайвих основних засобів	коефіцієнт оновлення ОЗ; коефіцієнт вибуття ОЗ
	підвищення кваліфікації співробітників	частка кваліфікованих співробітників; витрати на освіту та розвиток
	підготовка антикризових керівників	витрати на освіту та розвиток

Отже, отримано стратегічну карту СП "Шахта ім. М. І. Калініна" ДП "Артемвугілля" на базі антикризової стратегії. Зазначена стратегічна карта відображає пріоритетні напрями програми антикризового управління як для підприємства-базис дослідження, так і для більшості інших підприємств вугільновидобувної промисловості в Україні загалом, адже головний чинник кризових явищ (директивне ціноутворення зі слабким урахуванням ринкової складової) – екзогенний, що однаково впливає на різні суб'єкти.

Подальший розвиток дослідження полягає в деталізації основних положень програми антикризового управління, перш за все в кількісному вимірі та їх втіленні. Тобто слід задіяти вектор оперативних рішень.

Наук. керівн. Журавльова І. В.

Література: 1. Балдин К. В. Антикризисное управление: макро- и микроуровень : учебное пособие / Балдин К. В., Быстров О. Ф., Рукосуев А. В. – М. : ИТК "Дашков и К^о", 2005. – 316 с. 2. Колмаков Э. М. Антикризисное управление : учебник / Э. М. Колмаков. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 432 с. 3. Семенов Г. А. Стратегічна програма антикризового управління підприємством / А. Г. Семенов, О. В. Ярошевська // Держава та регіони. – 2010. – № 3. – С. 160–167. 4. Gropelli A. Finance / A. Gropelli, E. Nikbakht. – New York City : Barron's Educational, 2006. – 608 p. 5. Лощина И. В. BSC (Сбалансированная система показателей) и Business Studio [Электронный ресурс] / И. В. Лощина // БУТЕ/Россия. – 2007. – № 9. – Режим доступа : <http://bytemag.ru/articles/detail.php?ID=6893>.

УДК 336.53:61

Абраамян Г. Г.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ФІНАНСОВИЙ ЛІЗИНГ ВИРОБНИЧОГО ОБЛАДНАННЯ

Анотація. Розглянуто механізм упровадження лізингу обладнання як засобу фінансування на прикладі медичної галузі.

© Абраамян Г. Г., 2012



Аннотация. Рассмотрен механизм внедрения лизинга оборудования как способа финансирования на примере медицинской отрасли.

Annotation. The equipment leasing implementation as a means of financing in the healthcare has been analysed.

Ключові слова: лізингові платежі, лізингодавець, лізингоодержувач, медичне обладнання.

У наш час перед багатьма установами України стоїть завдання підвищення якості та розширення спектра послуг. Цього можливо досягнути через збільшення парку сучасного високотехнічного обладнання. Тому необхідно застосувати різні механізми фінансування, серед яких лізинг є ефективним поєднанням фінансового та товарного кредиту. Він посідає важливе місце, оскільки призначений саме для фінансування оновлення обладнання в умовах дефіциту фінансових ресурсів.

Проблеми економіко-правових аспектів лізингу були розглянуті у працях Рязанової Н. С. [1], Черевко Г. В., Калитки Г. Б. [2].

Метою статті є обґрунтування теоретичних та методичних рекомендацій з упровадження фінансового лізингу для фінансування виробничого обладнання на прикладі медичної галузі.

Медицина є конкурентною сферою, результат діяльності якої можливий лише за умови оснащення центрів і клінік новітнім обладнанням. Однак не завжди у розпорядженні медичних установ є кошти, достатні для фінансування обладнання. Тому фінансовий лізинг є ефективним засобом розширення та оновлення основних засобів. Він вигідно відрізняється від банківських кредитів, недоступних для більшості медичних організацій.

Особливо прийнятним та ефективним є фінансовий лізинг будь-якого обладнання у розвинених країнах. Державні та приватні заклади охорони здоров'я для придбання необхідного їм обладнання широко використовують саме механізм фінансового лізингу. При цьому державні та (або) місцеві органи влади виступають гарантами за цими договорами у разі, якщо лізингоодержувачами є медичні заклади державного або місцевого підпорядкування. Для фінансування лізингу медичного обладнання місцеві органи влади в країнах Заходу часто використовують кошти, які залучають шляхом випуску облігацій.

В Україні фінансування діяльності державних медичних закладів здійснюється за рахунок Державного бюджету. За рівнем державного фінансування охорони здоров'я Україна належить до країн з низьким рівнем доходу, незважаючи на те що за останні 10 років витрати на охорону здоров'я збільшилися майже у 6 разів. Якщо у 2002 році загальний фонд зведеного бюджету на охорону здоров'я становив лише 6,5 млрд грн, то у 2011 році витрати на охорону здоров'я вже перевищили 41,5 млрд грн [3].

За даними Міністерства охорони здоров'я України, державні медичні установи потребують медичного обладнання на суму 9,7 млрд грн (табл. 1) [1].

Таблиця 1

Обсяг потреб державного медичного сектору в обладнанні

Види обладнання	Оціночна вартість, млн грн
Томографічне обладнання	1 422,5
Обладнання для онкології	1 140,0
Рентгенологічне обладнання	1 132,0
Обладнання для хірургії та реанімації	973,6
Лабораторне обладнання	800,6
Ангіографічне обладнання	659,2
Апарати ультразвукової діагностики	651,9
Наркозодихальне обладнання	564,9
Ендоскопічне обладнання	409,9
Обладнання для акушерства, педіатрії та гінекології	322,4
Діагностичне обладнання	245,4
Обладнання для променевої діагностики	225,2
Стерилізаційне обладнання	218,1
Інші види обладнання	884,1
Разом	9 650,1

Усі перелічені види медичного обладнання можуть бути предметом фінансового лізингу, тобто набуті у користування через механізм лізингу. Таким чином, потенціал ринку лізингу медичного обладнання в Україні складає щонайменше 9 650,1 млн грн.

Якщо припустити, що витрати Державного бюджету на придбання медичного обладнання становитимуть лише 473 млн грн у рік, для придбання вказаних Міністерством охорони здоров'я обсягів обладнання (9 650,1 млн грн) необхідно більше 20 років. За цей час обладнання вже встигне застаріти. Якщо ж виділена сума в 473 млн грн буде спрямована на обслуговування залученого

для придбання медичного обладнання фінансування (кредит, лізинг), тобто на сплату періодичних платежів, то при 5-річному фінансуванні обсяги придбаного обладнання становитимуть 2,4 млрд грн, або 25 % від потенційної потреби сектору.

У розглянутому випадку лізингоодержувачем буде виступати Міністерство охорони здоров'я України, фінансування якого здійснюється у межах сум, передбачених Державним бюджетом країни на відповідний рік.

Джерелами фінансування лізингових платежів можуть бути:

кошти Державного бюджету в частині спеціального фонду. Упродовж 5 років після вступу в дію договору фінансового лізингу у спеціальному фонді державного бюджету в розділі видатків мають передбачатися суми, що дорівнюють лізинговим платежам на відповідний рік;

ресурси, отримані Україною у межах кредитних угод, укладених з міжнародними фінансовими організаціями та урядами інших країн;

ресурси, отримані Україною як гранти міжнародних фінансових організацій та урядів інших країн.

Важливим ресурсом фінансування операцій фінансового лізингу можуть бути кошти, що залучені місцевими органами влади шляхом випуску облігаційних позик. При цьому необхідно передбачити, щоб значна частина залучених таким шляхом коштів йшла не на поточні потреби місцевих органів влади, а на фінансування капітальних витрат. Для цього необхідно внести відповідні зміни у Бюджетний кодекс України [1].

Однією з переваг фінансового лізингу є те, що при укладанні договору не потрібно виплачувати відразу всю вартість техніки. Середньоринковий початковий внесок знаходиться в діапазоні 15 – 30 %, інші платежі здійснюються протягом тривалого періоду (кілька років) за індивідуальним графіком, розробленим з урахуванням платоспроможності позичальника. Лізинг обладнання передбачає, що впродовж 3 – 5 років (у зарубіжній практиці переважно 3 – 7 років) після вступу в дію договору лізингоодержувач повинен сплачувати лізингові платежі відповідно до прийнятого графіка.

Конкретної методики розрахунку лізингових платежів законодавство України не пропонує, отже, відповідно до Закону України "Про фінансовий лізинг" [4], сплата лізингових платежів здійснюється згідно з договором.

Лізингові платежі можуть включати: суму, яка відшкодовує частину вартості предмета лізингу; платіж як винагороду лізингодавцю за отримання у лізинг майно; компенсацію відсотків за кредитом; інші витрати лізингодавця, що безпосередньо пов'язані з виконанням договору лізингу [4].

Тому було розглянуто графік лізингових платежів на прикладі медичного обладнання – апарата УЗІ, ультразвукового сканера з кольоровим доплером вартістю 220 000 грн на умовах лізингової компанії "Райффайзен Лізинг". Відсоткова ставка (маржа) складає 11 %, строк лізингу – 13 місяців, авансовий платіж – 20 %, викупна вартість – 1 %. За лізинговим калькулятором розраховано платежі на умовах лізингової компанії Райффайзен Лізинг Аваль за ануїтетною схемою [5]. Графік погашення лізингових платежів наведено у табл. 2.

Таблиця 2

Графік погашення лізингових платежів за ануїтетною схемою

Період	Погашення вартості, грн	Комісія, грн	Сума платежу, грн
1	12 649,58	1 613,33	14 334,22
2	12 765,53	1 497,38	14 334,22
3	12 882,55	1 380,36	14 334,22
4	13 000,64	1 262,27	14 334,22
5	13 119,81	1 143,1	14 334,22
6	13 240,07	1 022,83	14 334,22
7	13 361,44	901,47	14 334,22
8	13 483,92	778,99	14 334,22
9	13 607,52	655,38	14 334,22
10	13 732,26	530,65	14 334,22
11	13 858,14	404,77	14 334,22
12	13 985,17	277,74	14 334,22
13	14 113,37	149,54	14 334,22
Сума	173 800	11 617,81	186 344,9

Як видно з табл. 2, сума лізингового платежу складає 186 344,9 грн, з яких 11 617,81 грн – комісія банку, а 173 800 грн – відшкодування вартості. Для розрахунку використано відсоткову ставку (маржа) – 11 %, ставка комісії банку – 0,5 %. У розрахунок не включено додаткові платежі, з яких: авансовий платіж – 44 000 грн, викупна вартість – 2 200 грн. Під час дії договору медичне обладнання успішно функціонує, що дозволяє сплачувати у повному обсязі лізингові платежі.



Важливою перевагою є особливості оподаткування лізингової діяльності.

Відповідно до п.196.1.2. ст.196 Податкового кодексу не є об'єктом оподаткування операції з: нарахування та сплати процентів або комісій у складі лізингового платежу у межах договору фінансового лізингу;

сплата процентів з метою оподаткування визначається у гривнях за курсом валют, визначеним Національним банком України на момент сплати (за об'єктом фінансового лізингу, оціненого в іноземній валюті).

Отже, оскільки не є об'єктом оподаткування ПДВ лише операції з нарахування та сплати процентів або комісій у складі лізингового платежу у межах договору фінансового лізингу, то відповідно до Закону "Про фінансовий лізинг" лізинговий платіж складається, зокрема, із сум відшкодування вартості предмета лізингу. Отже, предмет лізингу лізингової компанії не підпадає під операції з оподаткування ПДВ.

У винагороду лізингодавця в складі лізингового платежу за формулюванням, вказаним у Податковому кодексі, включаються проценти (платіж за користування майном згідно з договорами фінансового лізингу) без урахування частини лізингового платежу, що надається в рахунок компенсації частини вартості об'єкта фінансового лізингу [6].

Фінансовий лізинг медичного обладнання потребує державної підтримки. Відповідно до Програм реформ медичної галузі однією з якісних змін існуючої системи є технічне переоснащення галузі з використанням схем фінансового лізингу. Для реалізації програми лізингу медичного обладнання в Україні необхідно внести певні зміни в удосконалення нормативного забезпечення процесу лізингування.

Таким чином, фінансовий лізинг медичного обладнання є ефективним економічним інструментом технічної модернізації медичних установ. Він вигідно відрізняється від банківських кредитів, недоступних для більшості медичних організацій. У тих випадках, коли перед клінікою стоїть завдання великих інвестицій в медичну техніку, а коштів для цього не вистачає, фінансовий лізинг є найбільш практичним фінансовим інструментом технічного переозброєння.

Наук. керівн. Внукова Н. М.

Література: 1. Інформаційно-аналітичний портал "Лізинг в Україні" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://leasinginukraine.com/ua>. 2. Черевко Г. В. Лізинг: реалії, проблеми, перспективи / Г. В. Черевко, Г. Б. Калитка // Фінанси України. – 2005. – № 2. – С. 40–46. 3. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 4. Про фінансовий лізинг : Закон України від 16 грудня 1997 р. № 723/97-ВР зі змінами та доповн., остання редакція від 16 січня 2004 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>. 5. Офіційний сайт Райффайзен Лізинг Аваль. – Режим доступу : <http://www.rfa.com.ua/equipment.php>. 6. Податковий кодекс України № 27-55-VI від 02.12.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.

Турко Д. О.

УДК 658.51

Національний аерокосмічний університет
ім. М. Є. Жуковського "Харківський авіаційний інститут"

РОЗРОБКА МЕХАНІЗМУ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕННЯ ПРО ДОЦІЛЬНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОГО ТОВАРУ

Анотація. Розроблено механізм прийняття рішення про доцільність розробки та виробництва інноваційного високотехнологічного товару на основі розробленої раніше структури інформаційного забезпечення. Запропонований механізм будується на послідовності застосування окремих математичних методів і дозволить оптимізувати організацію високотехнологічного виробництва.

Аннотация. Разработан механизм принятия решения о целесообразности разработки и производства инновационного високотехнологического товара на основе разработанной ранее структуры информационного обеспечения. Предложенный механизм строится на последовательности применения отдельных математических методов и позволит оптимизировать организацию високотехнологического производства.

© Турко Д. О., 2012

Annotation. A mechanism of deciding whether to develop and manufacture an innovative high-tech good is developed basing on previously developed an algorithm of dataware has been elaborate. The proposed mechanism is based on the sequence of using certain mathematical methods and allows to optimize the organization of high-tech production has been suggested.

Ключові слова: високотехнологічне та наукоємне виробництво, інноваційний високотехнологічний товар, інформаційне забезпечення, механізм прийняття рішення, доцільність розробки.

Процес інноваційного розвитку в Україні передбачає її участь на світовому ринку високотехнологічних товарів та послуг [1]. Таким чином, забезпечення успішного функціонування, підтримка і стимулювання діяльності українських високотехнологічних підприємств є одним з ключових факторів успіху для формування в Україні інноваційної економіки.

Плануючи діяльність високотехнологічного і наукоємного підприємства, необхідно володіти достатнім обсягом інформації, яка давала б можливість представити зовнішнє середовище підприємства в найбільш достовірному і чіткому вигляді, щоб у подальшому визначити напрями діяльності підприємства на ринку, оцінити перспективи зростання та прибутковості, можливості розвитку підприємства, а також внутрішнє середовище, ресурсний потенціал підприємства, щоб на підставі отриманої інформації приймати рішення про стратегії дій у зовнішньому середовищі [2].

Враховуючи складність, динамічність і невизначеність зовнішнього середовища наукоємного виробництва, для прийняття ефективних негайних рішень необхідно використовувати якомога більший обсяг інформації. У зв'язку із зазначеним виникає необхідність вирішення проблеми прийняття рішення щодо розробки та виробництва високотехнологічного продукту з урахуванням інвестицій та ризикованості, використанням критеріїв оцінки економічної ефективності проекту, урахуванням особливостей зовнішнього та внутрішнього середовищ наукоємного підприємства.

Проблеми управління високотехнологічним та наукоємним виробництвом висвітлені у працях таких закордонних та вітчизняних вчених: Баєва А. Б., Дроговоза П. А., Жмаєвої І. В., Ключкова В. В., Крехівського О. В., Мельникова О. Н., Нікітіної Н. В., Устенка С. В., Фімушкіна Я. К., Хрустальова Є. Ю., Щербаківа Д. С.

До інформаційного забезпечення наукоємного підприємства належать інформаційні бази результатів діяльності, інформація про конкурентів, споживачів, постачальників, стан ринку, про новітні (перспективні) технологічні розробки, наявні виробничі потужності та бажаний обсяг продажів і виробництва тощо. Теоретичні та прикладні питання дослідження інформаційного простору підприємства відображені в роботах таких вітчизняних і зарубіжних авторів, як: Т. Закупень, Т. Кричел, С. Парінова, І. Швецова, А. Калініна, Т. Єршова та ін.

Разом з тим навіть повний аналіз інформації не є гарантією успіху. Вміння використовувати отримані відомості для прийняття найкращого при сформованих обставинах рішення характеризує такий ресурс, як знання. Носіями цього ресурсу виступають, перш за все, кваліфіковані кадри. Саме цей ресурс дає найбільшу віддачу [2]. Таким чином, виникає також проблема врахування ролі висококваліфікованих кадрів у процесі прийняття рішення про доцільність розробки високотехнологічного продукту.

Отже, метою роботи є розробка механізму прийняття рішення щодо доцільності виробництва високотехнологічного товару з урахуванням факторів зовнішнього середовища, інвестицій та ризикованості.

Для прогнозування динаміки зовнішнього середовища застосовуються методи екстраполяції, множинна регресія, вибір кривої тренда, аналіз конкурентоспроможності, метод "Дельфі", аналіз загроз і можливостей, інші методи. На основі запропонованих у роботі [2] можливих методів прогнозування та моделювання зовнішнього середовища, а також аналізу наслідків прийнятих рішень залежно від рівня динаміки зовнішнього оточення підприємства можна зробити висновки про те, що для прогнозування перспективних розробок і тенденцій ринку високотехнологічних товарів, враховуючи досить високий ступінь його динаміки, доцільно буде використовувати в сукупності метод сценаріїв, метод "Дельфі", аналіз конкурентоспроможності, аналіз загроз і можливостей. Інші методи не прийнятні в умовах високого ступеня динамічності зовнішнього середовища, нелінійності багатьох її параметрів, складності її структури та непередбачуваності поведінки.

Говорячи про ефективність прийняття рішення у високотехнологічному та наукоємному виробництві, потрібно відмітити необхідність присутності вагомого чинника у цьому процесі – високої кваліфікації осіб, які приймають рішення, – наукового, інженерно-технічного і виробничого персоналу. Роль висококваліфікованих кадрів важко перебільшити, як на глобальному, так і на локальному рівнях.

Таким чином, у розроблену автором у роботі [3] структуру інформаційного забезпечення прийняття складного рішення про розробку нового приладу високотехнологічного підприємства необхідно ввести процедуру прогнозування зміни факторів зовнішнього середовища підприємства. Ця процедура дозволить урахувати вплив тенденцій міграції висококваліфікованої робочої сили та перспективних технологічних розробок на ресурсний потенціал підприємства, а також буде сприяти прийняттю ефективних рішень на високотехнологічному підприємстві в процесі стратегічного планування його діяльності і, зокрема, при розробці інноваційного приладу. Так, інформація про існуючі передові технології, наукові розробки та нові прилади дозволить визначити ступінь новизни розроблюваного приладу, а база даних висококваліфікованих кадрів дасть можливість вирішити питання про необхідність залучення додаткових фахівців у разі нестачі власних.



Процедура тенденцій міграції висококваліфікованої робочої сили увійде в блок моделювання варіантів виконання приладу, а процедура прогнозування тенденцій у технологічних розробках, у тому числі конкурентів, – у блок аналізу унікальності приладу та існуючих розробок.

Тому механізм прийняття рішення щодо доцільності виробництва високотехнологічного товару включає такі етапи:

1. Постановка завдання згідно з замовленням на прилад: визначення необхідних технічних характеристик і властивостей.

2. Аналіз існуючих та перспективних технологічних розробок (аналіз кон'юнктури ринку та прогнозування тенденцій в технологічних розробках). Оцінка рівня НДДКР у цій галузі в країні та світі. Аналіз макроекономічної і політичної ситуації. Аналіз законодавчих актів і нормативів.

3. Ідентифікація приладу відповідно до ступеня його інноваційності виходячи із потрібних характеристик та інформації про існуючі розробки.

4. Перевірка наявності розробок приладу-аналога у конкурентів, аналіз впливу постачальників компонентів виробу, відповідності потребам ринку, особливостей правового забезпечення розробки та оцінка попередньої доцільності розробки приладу виходячи з інформації про розробки конкурентів, наявності заділу наукових ідей у заданому напрямі, заділів приладу, повноти лінійки.

5. Аналіз фінансово-економічного стану підприємства.

6. Аналіз виробничих, техніко-технологічних, науково-дослідних та трудових можливостей підприємства. Оцінка відповідності виробництва цілям реалізації інноваційного приладу.

7. Аналіз матеріально-технічного забезпечення.

8. Генерація можливих варіантів виконання виробу.

9. Вибір найбільш доцільного регіону розміщення виробництва.

10. Аналіз змін у тенденціях міграції, зростання/зниження показників, наявності висококваліфікованої робочої сили.

11. Розрахунок вартості вкладеної праці та обґрунтування доцільності залучення додаткових фахівців за кожним з варіантів.

12. Попередній розрахунок собівартості та інших фінансово-економічних показників за кожним варіантом виконання приладу.

13. Узгодження функцій управління при прийнятті рішень під час розробки та дослідного виробництва наукоємного продукту.

14. Перевірка відповідності кожному з варіантів існуючого програмного забезпечення, оснащення, корпусів тощо.

15. Розрахунок витрат на розробку необхідних програмного забезпечення, оснащення, корпусів тощо у разі потреби за кожним з варіантів.

16. Прийняття рішення щодо конструктивних особливостей виробу.

17. Прогнозування очікуваних обсягів збуту товару виходячи з ретроспективних даних щодо продажів приладу-прототипу екстраполяційними методами з урахуванням потреб ринку та розробок конкурентів (маркетингові дослідження та застосування методів експертних оцінок).

18. Розрахунок достовірності прогнозу та її оцінка.

19. Визначення ціни приладу з урахуванням аналізу цін конкурентів і стратегії, обраної підприємством:

збільшення частки ринку/стимулювання покупок;

поліпшення фінансових показників;

позиціонування товару;

вплив на конкурентів.

20. Аналіз конкурентних переваг і якості нового приладу.

21. Розрахунок економічної ефективності розробки приладу:

розрахунок трудомісткості;

розрахунок попередньої собівартості приладу при серійному виробництві;

розрахунок основних показників ефективності розробки: чистий грошовий потік, рентабельність інвестицій, прибуток, дисконтований чистий грошовий потік, індекс прибутковості, ставка внутрішньої рентабельності, період окупності інвестицій.

22. Комплексний аналіз доцільності розробки приладу й оцінка ризиків.

23. Формування рішення про підписання або відхилення комерційної угоди.

Необхідно зауважити, що запропонований механізм розроблений для такого високотехнологічного підприємства, на якому відбувається і розробка, і виробництво високотехнологічного продукту. Коли йдеться про розробку складних інноваційних товарів високого ступеня новизни, доцільним є проведення НДДКР, розробка усіх компонент, складання виробу та його серійне виробництво на єдиному підприємстві. Розглядається "ідейна компанія", яка здійснює виробництво високотехнологічних продуктів шляхом створення оригінального інноваційного продукту та використання вже існуючих розробок.

Запропонований механізм включає найбільш доцільні методи прийняття рішень на кожному етапі та структуру послідовності прийняття рішень щодо розробки та виробництва дослідної партії високотехнологічного продукту з урахуванням елементів організаційної структури, типів прийнятих рішень, взаємодії осіб, які приймають рішення, і використовуваних методів прийняття рішень. Такі завдання, що стоять перед особою, яка приймає рішення, як аналіз тенденцій ринку високотехнологіч-



них товарів, перспективних технологічних розробок, як уже було зазначено, доцільно буде вирішувати за допомогою методу сценаріїв, методу "Дельфі", аналізу конкурентоспроможності, аналізу загроз і можливостей, а також використовуючи спеціалізовані пакети прикладних програм і системи підтримки прийняття рішень, що мають різне призначення і набір функцій для прийняття рішень, такі, як: EViews, @RISK, Decision Pro, Project Expert, "Альт-Інвест" тощо. Дані програмні пакети також можуть бути використані для оцінки ризику НДДКР та фінансового ризику.

Досліджено особливості інформаційного забезпечення високотехнологічного наукоємного підприємства, обґрунтовано необхідність урахування і прогнозування факторів зовнішнього середовища високотехнологічного наукоємного підприємства, а особливо, тенденцій міграції висококваліфікованої робочої сили та перспективних технологічних розробок.

На основі аналізу програмних пакетів та систем підтримки прийняття рішень обрано ряд програмних пакетів і оболонок, що дозволяють оптимізувати та спростити процес прийняття рішення про доцільність розробки і виробництва дослідної партії інноваційного товару шляхом автоматизації аналізу тенденцій ринку високотехнологічних товарів, перспективних технологічних розробок та оцінки ризику.

Використання запропонованого механізму прийняття рішення з розробки нового приладу, який буде утворювати на послідовності застосування окремих математичних методів, для прискорення процесу оцінки доцільності розробки, дозволить підвищити ефективність та прискорити процес прийняття рішень і, таким чином, оптимізувати організацію високотехнологічного виробництва, підвищити ефективність інноваційної діяльності підприємства та фінансово-економічні показники його діяльності.

Розрахунки, проведені за допомогою системи комп'ютерної алгебри Maplesoft Maple 15, довели ефективність впровадження розробленого механізму обґрунтування доцільності розробки високотехнологічного товару на конкретному високотехнологічному приладобудівному підприємстві.

Результати проведених досліджень планується використовувати в подальшій роботі з метою наступних досліджень у напрямі оптимізації інноваційної діяльності високотехнологічних вітчизняних підприємств.

Наук. керівн. Варталян В. М.

Література: 1. Проект Постанови про Рекомендації парламентських слухань на тему "Стратегія інноваційного розвитку України на 2010 – 2020 роки в умовах глобалізаційних викликів" № 2632-VI від 21.10.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?id=&pf3511=36677.
2. Кукушкіна В. В. Стратегическая информация и знания как элементы экономической системы [Электронный ресурс] / В. В. Кукушкіна // Актуальные вопросы современной науки и образования : материалы V Общеросс. электрон. научн. конф. – Режим доступу : <http://e-conf.nkras.ru/konferencii/2010/Kukushkina.pdf>.
3. Дронова-Варталян И. В. Модель принимаемого решения о производстве высокотехнологического товара с учетом роли высококвалифицированного труда в моделях внешней торговли в условиях построения инновационной экономики / И. В. Дронова-Варталян, Д. А. Турко // Экономика та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. – Х. : Національний аерокосмічний університет ім. М. С. Жуковського "ХАІ", 2011. – Вип. 2(14). – С. 49–64.

УДК 336.717(477)

Пульна Н. П.

Студент 1 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

СТАН СУЧАСНИХ БАНКІВ ТА ЇХ ДІЯЛЬНІСТЬ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

Анотація. Розглянуто стан сучасних банків України, роль та функції банківської системи в умовах становлення фінансового ринку.

Аннотация. Рассмотрены состояние современных банков Украины, роль и функции банковской системы в условиях становления финансового рынка.

© Пульна Н. П., 2012



Annotation. The state of modern banks of Ukraine, the role and function of the banking system under conditions of financial markets has been considered.

Ключові слова: банк, кредитно-банківська система, банківські операції, фінансовий стан.

Банківська система є фундаментом грошової стабільності країни і запорукою її успіху. Банки України залишаються одним із найбільш потужних і активних учасників ринку фінансових послуг. Їх слід характеризувати як фінансові організації або підприємства, які виробляють, зберігають, надають, розподіляють, обмінюють, контролюють грошові потоки та обіг цінних паперів. У сучасних умовах банки становлять сильний інструмент у структурній політиці і регулюванні економіки. Сьогодні зростає інтерес до різних напрямків їх діяльності та методів управління ними, тому проблеми, пов'язані з банківською системою, є актуальними.

Дослідження різних аспектів діяльності ринку банківських послуг привертало та привертають увагу багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців та практиків, що пояснюється розширенням спектра, оновленням і модернізацією банківської діяльності. Роль та функції банківської системи в умовах становлення та розвитку фінансового ринку знайшли своє відображення в наукових працях голови ради міністрів Криму, заслуженого економіста України А. Бурдюгова, академіка, доктора економічних наук, професора О. Васюренка, політика, кандидата економічних наук В. Кісільова, завідувача кафедри банківської справи Харківського національного економічного університету, доктора економічних наук О. Колодзієва та ін.

Метою цієї роботи є дослідження стану банків, їх ролі на фінансовому ринку та визначення рекомендацій щодо вдосконалення банківської системи України. На думку автора, вони є однією із найважливіших і невід'ємних складових сучасної ринкової економіки.

Банки – це кредитно-фінансові установи, що акумулюють грошові кошти та інші нагромадження (золоті запаси, цінні папери та ін.), надають кредити, здійснюють грошові розрахунки, випуск в обіг цінних паперів, операції з золотом та інші функції. Як юридичні особи вони економічно незалежні від органів державної влади у рішеннях, пов'язаних з їх оперативною діяльністю, а діють у межах чинного законодавства.

На думку багатьох авторів, банк виник, коли з'явилася потреба в мережі спеціальних установ, які б регулювали заплутаний грошовий обіг і проводили кредитні операції. Деякі вчені вважають, що банки з'явилися ще за античного і феодального господарства, коли виникла потреба в посередниках при здійсненні платежів. Перший банк у сучасному його розумінні виник в Італії у 1407 році в Генуї.

Розглянемо класифікацію та функції банківської системи в економіці ринкового типу. У такій економіці кредитно-банківська система представлена великим набором банків та пов'язаних з ними різноманітних кредитно-фінансових установ [1, с. 27]. Класифікація банківської системи наведена на рис. 1.

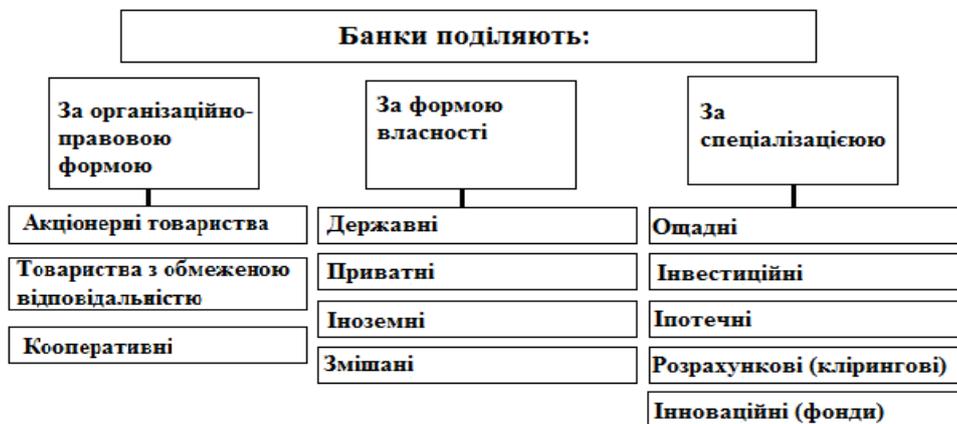


Рис. 1. Класифікація банківської системи України

Досліджуючи питання ролі і місця банківської системи на фінансовому ринку, перш за все вчені виділяють дві основні її функції: забезпечення економіки необхідною кількістю засобів платежу за рахунок ефекту мультиплікатора і перетворення заощаджень в інвестиції.

Банк відповідно до наданої йому Національним банком України ліцензії та за Законом України "Про банки і банківську діяльність" має право здійснювати такі операції:

- приймання депозитів від фізичних і юридичних осіб;
- відкриття та ведення поточних рахунків клієнтів;
- факторингові та лізингові операції;
- надання послуг з відповідального зберігання цінностей та документів в орендованих сейфах;
- випуск банківських платіжних карток і здійснення операцій з використанням цих карток (а також чеків, векселів та інших оборотних платіжних інструментів);
- надання консультаційних та інформаційних послуг щодо банківських операцій.

Але головне завдання будь-якого банку – це підтримка економічної безпеки, тобто здатність протистояти деструктивним впливам на фінансовому ринку та забезпечити виживання в конкурентній боротьбі банківського бізнесу. Підтримка економічної безпеки на гідному рівні та її постійне вдосконалення – це основа стратегічного менеджменту в банку. Отже, їх основне завдання, яке існує і сьогодні, – забезпечення фінансової стійкості, платоспроможності та ліквідності банківської системи загалом.

Сьогодні в Україні більше половини фінансового ринку контролюють 6 найбільших рейтингових банків: Промінвестбанк, Ощадбанк, Приватбанк, "Україна", Укрсоцбанк і "Аваль". Станом на 1 травня 2011 року кількість банків в Україні з ліцензією НБУ 177, і більшість з них – публічні акціонерні товариства. Країна не має потреби в такій кількості банків, тому 18 банків перебувають у стані ліквідації за рішенням НБУ [2, с.151].

У 2010 році до банківської системи населення країни принесло понад 60 мільярдів гривень [3]. Відновлювальна програма МВФ дозволила суттєво наростити резервні активи. На кінець 2010 року їх обсяг досяг 34,6 млрд дол. США. Загалом за 2010 рік за капітальним і фінансовим рахунком сформувалася нестача у розмірі 7,7 млрд дол. США (на відміну від 12 млрд дол. у 2009 році) [4, с. 3].

Економічна безпека – це такий стан держави, коли вона функціонує в оптимальному режимі, тобто з найбільшою надійністю. Перші позиції в рейтингу надійності депозитних внесків зайняли такі банки – Укрексімбанк, ОТП Банк та Ощадбанк. Ці установи мають високі показники достатності власного капіталу і рентабельності, а також прийнятний рівень боргів. Приватбанк закінчив 2010 рік з найбільшим у системі прибутком, а Райффайзен Банку Аваль дещо відстав через спад роздрібно-депозитного портфеля на 6 % за 2010 рік. УкрСиббанк теж вважається надійним, але вже другий рік поспіль демонструє великі збитки. Незважаючи на це, банк на 30 % збільшив обсяг залучених депозитів населення та спирається на потужну фінансову підтримку з боку акціонерів [3]. Оцінка та поділ деяких банків на рівні зображені на рис. 2.

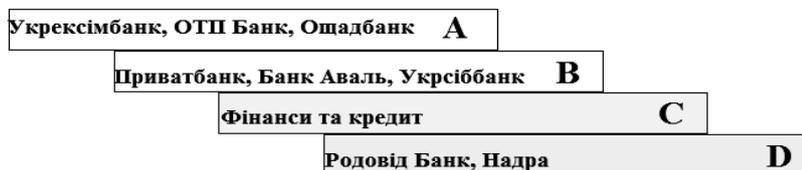


Рис. 2. Фінансова оцінка деяких банків, поділ на рівні:
 А – "надійний", В – "стабільний", С – "задовільний", D – "поганий"

Аналіз фінансових результатів діяльності будь-якого банку дозволяє не тільки контролювати дотримання норм встановлених законом, але й управляти фінансовою стійкістю. За даними рейтингу банків України за 2011 рік, за показником "Фінансовий результат" на 01.12.2011 р. у п'ятірці лідерів за цим показником опинилися Приватбанк, "Дельта", ОТП Банк, Ощадбанк та ВТБ Банк. Ці банки отримали найбільший прибуток від реалізації своїх послуг. Вони мають додатні показники прибутковості статутного капіталу та прибутковості активів. Загалом ураховуючи дані близько 150 банків, Україна має від'ємні показники в рейтингу за фінансовими показниками. Загальний прибуток від'ємний і дорівнює 2 млрд грн [5].

Минулий рік виявився досить стабільним для вкладників банків. Страх втрати заощаджень під час кризи поступився бажанню зберегти гроші від інфляції, про що свідчать дані, подані на рис. 3.

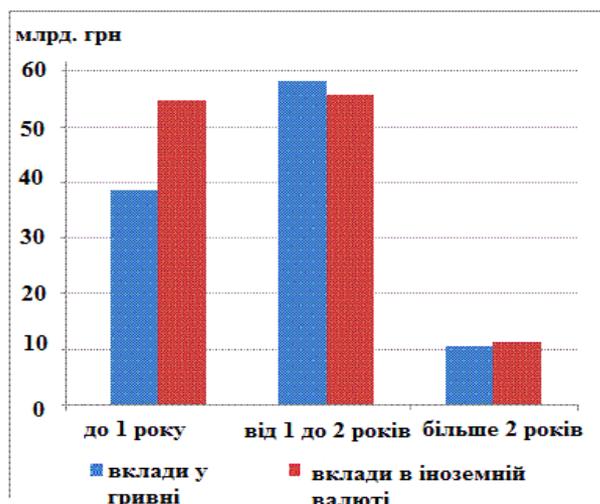


Рис. 3. Депозити фізичних осіб в українських банках за строками і валютами в липні 2011 р. [3]



Капітал українських банків за останні чотири місяці 2011 року зріс приблизно на 6 %. Аналізуючи стан ринку банківських послуг у аспекті залучення коштів від фізичних осіб, динаміка грошових вкладів у населення за останні кілька років свідчить про зростання довіри громадян до банків і зацікавленості банкірів до збільшення частки залучених коштів населення у своїх активах.

Ринок банківських послуг є дуже потужним сегментом вітчизняного фінансового сектору. 95 % від загальних активів фінансових установ України припадає на нього. Вивчення стану банківського ринку дає підстави стверджувати, що він в основному сформований і відповідає вимогам нинішнього періоду, у тому числі рекомендаціям Базелівського комітету з питань банківського нагляду. Протягом останніх років підвищилась конкурентоспроможність українських банків. Про стабільність їх розвитку свідчить збільшення відношення основних показників діяльності банків до ВВП. За 2006 – 2010 рр. відношення активів до ВВП збільшилося до 86,8 %, кредитних операцій – 68,1 %, зобов'язання – до 74,3 %, балансового капіталу – до 9,8 % [2, с.150]. Динаміка приросту капіталів та активів наведена на рис. 4.

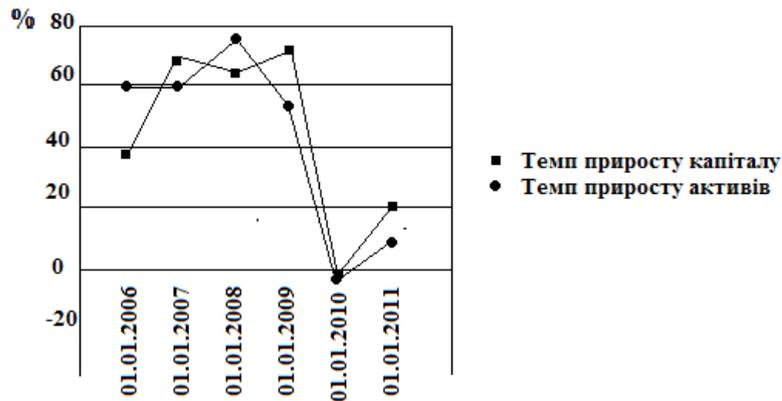


Рис. 4. Динаміка приросту капіталу та активів з 2006 по 2011 роки

Проблема ринку фінансових послуг України полягає у відсутності фінансових ресурсів на цьому ринку для забезпечення інвестиційного попиту відносно реального сектору економіки. І вирішення цієї проблеми передбачає створення умов, які б дозволили додатково залучити внутрішні фінансові ресурси, зокрема заощадження населення та "тіньовий капітал", до інвестиційної діяльності, а також створити привабливі умови для іноземних інвесторів.

До жовтня 2011 року зведений платіжний баланс був з дефіцитом у 1,7 млрд дол. США. Цей же показник на початку року був значно гіршим. Це відбулося через зниження припливу капіталу за фінансовим рахунком, у той час як дефіцит поточного рахунку продовжував зростати. Основним фактором зростання дефіциту поточного рахунку до 2,7 млрд дол. США був високий інвестиційний попит. Таке збільшення значною мірою було спричинене урядом, який суттєво збільшив свої капітальні видатки через необхідність підготовки до Євро-2012.

Необхідно виділити пріоритети, які можуть забезпечити сталий розвиток банківського ринку та економіки загалом і сформувати заходи щодо їх досягнення. Для ефективного виходу українських банків на світовий фінансовий ринок необхідно вжити комплекс заходів нормативно-правового, економічного та інституціонального характеру. Основними з них є:

- визначення незадоволених потреб клієнтів щодо банківського обслуговування та їх задоволення на основі пропозиції нових банківських продуктів і різних форм та способів надання послуг;
- створення умов прискореного розвитку регіонів та вирівнювання їх стану через збільшення фінансування та кредитування перспективних напрямів господарської діяльності;
- налагодження законодавчого і судового захисту прав та інтересів банкірів;
- налагодження системи гарантування вкладів населення [2, с. 154–155];
- при застосуванні законодавства про банкрутство підходи не повинні бути занадто жорсткі: населенню не потрібні масові банкрутства банків;
- створення територіальних банківських спілок для відстоювання своїх прав на місцевому та всеукраїнському рівнях.

За останній час значно загострилась конкуренція банків за вкладників. Постійно зростаюча кількість банків, фінансових компаній, небанківських кредитних установ веде боротьбу за місце на фінансових ринках. Банкам доводиться постійно переглядати умови надання кредитів та депозитів, свої плани розширення і зростання, оцінювати рівні прибутковості і ризику в нових конкурентних умовах.

Істотне підвищення ефективності діяльності фінансового ринку та ринку банківських послуг – головна мета українських банків. Розширення сфери банківських послуг дозволить залучити більшу кількість клієнтів і реалізувати нові продукти ринку. А приплив нових клієнтів зумовлює збільшення навантаження на існуючу філіальну мережу та підтримку високих стандартів обслуговування.

Банківські установи працюють на ринку банківських послуг із різною ефективністю. Людина шукає ті банки, які бездоганно обслуговують клієнтів і роблять це з мінімальними витратами. Також багато хто віддає перевагу банкам, які дають більше інформації про банківські операції та діяльність усього банку загалом. Підвищення довіри до банків – це актуальне завдання загальнодержавної ваги. І зволікання з її вирішенням гальмує розвиток ринку.



Державна політика має бути спрямована на формування інформаційного виходу банків у світовий фінансовий простір. Вона потребує: здійснення комплексу заходів, спрямованих на виявлення фактів недобросовісної конкуренції на внутрішньому ринку; проведення банками України за кордоном аналізу зовнішніх ринків для виявлення можливостей розширення присутності на них.

Нерозвиненість банківського сектору стримує входження України в глобальний конкурентний простір. Про це свідчить показник банківської платоспроможності, який залишається досить низьким порівняно банками інших країн протягом останніх років. Зростання іноземного капіталу на національному фінансовому ринку є поштовхом до розвитку конкуренції на ринку капіталів, покращення рівня обслуговування, підвищення ставок за депозитами. Важливим напрямом валютної політики України повинно стати прогнозування курсів валют, а також докладання всіх зусиль для досягнення конвертованості національної валюти – гривні.

Особлива увага повинна приділятися реструктуризації багатьох банківських установ з метою злиття слабких банків, з одного боку, та підтримки ефективних і стійких банків у виході на міжнародний рівень – з іншого. Одне з найважливіших завдань – підтримання стійкості та надійності банківської діяльності при одночасному забезпеченні необхідного рівня дохідності банківських операцій [1, с. 29]. Потужна банківська система є необхідною умовою забезпечення сталого економічного зростання в Україні.

Головною функцією банківського нагляду є виявлення проблемних банків і застосування відповідних заходів щодо них. Критерії проблемної діяльності ґрунтуються на аналізі основних показників фінансового стану комерційного банку. Ці показники узагальнені в системі CAMEL (рис. 5).



Рис. 5. Структура оцінювання фінансового стану банків за системою CAMEL

Після оцінки всіх п'ятих компонентів системи виводять сукупний рейтинг банку. Високі оцінки мають надійні банки, виявлені проблеми яких можна вирішити в процесі звичайної роботи. Їх фінансовий стан стійкий до змін та не викликає в органів нагляду приводу до занепокоєння. Найнижчі оцінки мають банки з великими недоліками у фінансовій діяльності та нестабільним становищем. Ці банки не здатні самостійно підтримувати працездатність, їх рівень економічної безпеки дуже низький.

У разі невідповідності вимогам Національний банк застосовує заходи впливу: письмові застереження, розпорядження щодо обмеження або припинення здійснення окремих видів операцій з високим рівнем ризику, розпорядження щодо відсторонення посадової особи, розпорядження щодо примусової реорганізації банку, скликання загальних зборів учасників, ради правління банку з метою прийняття програми фінансового оздоровлення [6, с.138].

Програма фінансового оздоровлення містить:

аналіз причин, унаслідок яких погіршився фінансовий стан і платоспроможність; визначення показників діяльності банку, яких передбачається досягти після виконання заходів; конкретні заходи, спрямовані на покращення фінансового стану банку.

Вони включають:

формування резервних фондів;

ліквідація збиткових філій;

внесення потрібних змін до системи управління підрозділами центрального апарату банку та його установами;

продаж інших активів, які не приносять прибутку, з метою підвищення ліквідності банку;

проведення реорганізації банку через приєднання іншого [6, с.145–147].

Сьогодні стан розвитку економіки України потребує постійної уваги до комерційних банків та всієї системи загалом, проведення політики, спрямованої на створення сприятливих умов для їх стабільного та ефективного функціонування.

Наук. керівн. Зайцева І. С.

Література: 1. Васюренко О. В. Банківські операції / Васюренко О. В. – К. : Вид. "Знання", 2006. – 311 с. 2. Шевцова М. Ю. Ринок банківських послуг: динаміка розвитку та сегментації / Шевцова М. Ю., Солодовник Ю. О. // Вісник Дніпропетровського університету. Серія "Економіка". – Дніпропетровськ : ДНУ, 2011. – №5 (2). – С. 149–155. 3. Форіншурер : Інтернет-журнал про страхування в Україні та СНД. Рейтинг банків України. – Режим доступу : <http://forinsurer.com/ratings/nonlife/>. 4. Фінансовий ринок України / гол. ред. Б. Фещенко. – К. : Вид. ЗАТ "Українське агентство фінансового розвитку", 2011. 5. Офіційний сайт НБУ. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>. 6. Грушко В. І. Банківський нагляд / Грушко В. І., Лаптев О. С., Любунь К. Є. – К. : Центр навчальної літератури, 2004 – 264 с. 7. Офіційний сайт газети "Економічна правда". – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/publications/2011/02/11/270916/>.

Зміст

Андрущенко В. В. Місце жаргонної лексики у структурі соціальних діалектів	3
Витнова В. В. Місце лексичних запозичень у сучасній українській мові	4
Бабич С. В. Суржик як актуальна проблема комунікативної культури	6
Дідоренко Н. М. Сленг та жаргон: проблема дефініції	7
Крилас В. В. Особливості мовного білінгвізму в Україні	8
Лях Я. В. Мовна політика в Україні: стан та напрями оптимізації	10
Єршова І. С. До проблеми правового регулювання мовної політики в Україні	11
Ткач М. І. Наслідки російсько-українського білінгвізму	13
Руденко А. О. Про деякі особливості мови українського законодавства	14
Кунченко А. А. Прагматика діалогу в контексті ділового спілкування працівників податкової служби	16
Купіна С. В. Оказіоналізми в сучасних рекламних текстах	17
Панченко І. М. Використання неологізмів у засобах масової інформації	19
Свйч Д. А. Суржик як соціолінгвістичний феномен української мови	21
Струкова Н. В. Комп'ютерний сленг: лінгвокреативний аспект	22
Ахмадуліна А. А. Місце запозичень у сучасній українській економічній термінології	24
Фролова Н. С. Інтерактивна комунікація: функціональні характеристики та ефективність	25
Ковальчук А. А. Особливості семантики та вживання віддієслівних іменників у термінології	27
Полупан С. М. Основні функції українського мовленнєвого етикету	28
Щербаківа О. М. До проблеми українського перекладу американської кінопродукції	30
Брижатюк С. Г. Роль молоді в представленні української науки у мовному світовому віртуальному просторі	31
Шаповалов В. В. Інвестиційна привабливість підприємства	33
Удовиченко Г. М. Розвиток фондового ринку в Україні	35
Ляшенко Д. В. Основні тенденції розвитку ринку деривативів у структурі вітчизняного ринку цінних паперів	37
Верзіліна Л. В. Розвиток податкової системи як окремої частини фінансової політики України	40
Дудко Н. В. История страхования и развитие страхового рынка в Украине	42
Черный И. С. Проблемы регулирования финансового рынка Украины	44
Логвінов Б. Ю. Дослідження конкурентоспроможності торговельного підприємства в сучасних умовах господарювання	45
Вітрук Н. В. Удосконалення матеріальної мотивації на підприємствах	47
Нікітенко Г. М. Аналіз та управління кредитними ризиками комерційними банками	49
Гойко М. В. Аналіз портфеля цінних паперів комерційних банків України	51
Царенко І. М. Аналіз кредитного портфеля комерційних банків України	54

Голозубова Ю. В. Теоретичні підходи до визначення поняття "механізм управління фінансовою безпекою"	56
Погорелова С. В. Бюджетна політика України: стан та перспективи розвитку	59
Зав'ялова К. С. Роль інтелектуальної власності в економічній діяльності	62
Гарнат Д. С. Цілі й інструменти грошової політики та аналіз її застосування в Україні	64
Селезньова Є. С. Недосконалість пенсійної системи України. Проблеми та шляхи вирішення	68
Дробахин А. В. Сотрудничество Украины и России в экономической сфере	71
Воронович К. О. Проблема доларизації економіки України	77
Зайка О. С. Шляхи зниження витрат на виробництво продукції	79
Шалімова Т. О. Бізнес-планування як інструментарій стратегічного управління	82
Філон В. В. Вплив зовнішніх чинників на конкурентоспроможність підприємства залежно від стадії життєвого циклу підприємства	84
Іваночко І. М. Критерії вибору технології управління для підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства	87
Пренко-Самаріна Н. В. Якість продукції як необхідна умова підвищення конкурентоспроможності продукції підприємства	89
Дехтяренко І. В. Дослідження методів визначення виробничого потенціалу підприємства	91
Балаж Д. В. Інноваційний розвиток на основі національних інноваційних систем	93
Гагарінов О. В. Дослідження методичних підходів щодо оцінки ефективності інноваційних проектів	96
Котляр А. А. Методичний підхід щодо оцінки ризику інвестиційного проекту	100
Бойченко А. С. Застосування таксономічного аналізу для визначення інтегрального показника ефективності податкового контролю	103
Біденко К. Р. Стратегічний аналіз зовнішнього середовища функціонування підприємства як інструмент антикризового управління	107
Горова О. О. Визначення таксономічного показника рівня розвитку для оцінки фінансового потенціалу підприємства	109
Іваніна А. В. Вітчизняний та зарубіжний досвід оцінки ефективності використання фінансових ресурсів підприємства	112
Шапошник Ю. О. Функціонально-структурна модель управління витратами підприємства	115
Давтян Н. Т. Ідентифікація стадії фінансового розвитку підприємства та побудова стратегічної карти в рамках розробки заходів щодо підвищення його вартості	119
Нагієва С. Ф. Прогнозування податкових надходжень у бюджет України	123
Присяга Т. А. Визначення напрямків розвитку підприємств на основі аналізу позиції підприємства у матриці фінансових стратегій	126
Буркун О. І. Стратегічна карта як інструмент процесу управління кредитним ризиком банку	129
Коцур С. М. Стратегічне управління витратами з використанням методу дерева цілей	132
Старков Ю. В. Картографування як інструмент ефективного управління фінансовою стійкістю банку	135



Лимар Ю. В. Шляхи створення нової вартості підприємств на основі побудови стратегічної карти.....	137
Бугайов Р. В. Визначення фінансової стратегії розвитку підприємства.....	140
Шкарлат І. С. Управління інвестиційною стратегією як складова стратегічного розвитку підприємства.....	143
Барковська А. Ю. Управління портфелем цінних паперів банку як основна складова комплексної системи стратегічного управління його інвестиційною діяльністю.....	147
Бусургіна М. А. Вибір оптимальної стратегії забезпечення інвестиційної привабливості будівельного підприємства.....	150
Макаренко Ю. В. Стратегічне управління підприємством на основі визначення стадії його фінансового розвитку	153
Ледовська О. В. Визначення фінансової стратегії розвитку підприємства	155
Киця Д. К. Оптимізація структури власних доходів місцевого бюджету із використанням матриці Бостонської консультаційної групи.....	158
Чинник М. І. Визначення стадії фінансового розвитку підприємства в процесі розробки антикризової фінансової стратегії.....	161
Кобелев М. П. Обов'язкові резерви як засіб управління грошовою позицією банку	164
Юрченко О. О. Формування стратегії підприємства на основі матриці Фронсона - Романа.....	167
Бабенко А. О. Менеджмент анімаційної діяльності	170
Вейцев С. В. Визначення пріоритетних напрямів програми антикризового управління на підприємствах вугільновидобувної промисловості в Україні.....	172
Абраамян Г. Г. Фінансовий лізинг виробничого обладнання	175
Турко Д. О. Розробка механізму прийняття рішення про доцільність виробництва високотехнологічного товару.....	178
Пульна Н. П. Стан сучасних банків та їх діяльність на фінансовому ринку України.....	181