

*Управління
розвитком
Харківський національний
економічний університет*

Збірник наукових статей

видається 2 рази на рік

№ 3' 2009

Харків. Вид. ХНЕУ, 2009

Засновник і видавець

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

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

Затверджено на засіданні вченої ради університету.

Протокол №7 від 12.01.2009 р.

Редакційна колегія

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Редакція збірника наукових статей

Зав. редакції **Сєдова Л. М.**

Редактор **Грицай І. М.**

Дуднік О. М.

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

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

Телефони:

(057)702-03-04 — головний редактор

(057)758-77-05 — зав. редакції

E-mail: vydav@ksue.edu.ua

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

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

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

При передрукуванні матеріалів посилання на збірник обов'язкове.

Підписано до друку 10.02.2009 р.

Формат 84×108 1/16. Папір MultiCopy.

Ум.-друк. арк. 19,75. Обл.-вид. арк. 24,88. Тираж 500 прим. Зам. № 69.

Ціна договірна.

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

Видавництво ХНЕУ.

- © Харківський національний економічний університет, 2008
- © Видавництво ХНЕУ, 2008
- дизайн, оформлення обкладинки
- © Управління розвитком, 2008

ФІНАНSOVA БЕЗПЕКА ЯК ОСНОВНА СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Економічна безпека як практичне завдання, що стоїть перед українськими суб'єктами господарювання, було породжене транзитивними явищами у процесі переходу від соціалістичної до ринкової економіки, появою приватної власності. Як відомо, за умов соціалістичної економіки, проблема економічної безпеки не стояла перед керівником підприємства, оскільки її вирішення було завданням власника – держави. Тому, за роки радянської влади не спостерігалось жодного випадку банкрутства, присвоєння ресурсів одного підприємства іншим, розкрадання комерційної таємниці і обертання цього ресурсу на користь викрадача і т. д.

Сьогодні ситуація змінилася докорінно. Сучасний етап ринкової трансформації, властивий йому економічна й суспільно-політична нестабільність обумовлюють зростаючу актуальність проблем забезпечення безпеки підприємницьких структур. Підприємство, яке виступає основним структуроутворюючим елементом економіки, що є джерелом задоволення потреби суспільства в товарах і послугах, а також місцем роботи більшості працездатного населення країни, поєднує для виробництва продукції трудові, матеріальні, інформаційні, фінансові та інші ресурси. Саме тому перед національними підприємствами виникає актуальне завдання внутрішньої самооцінки й прогнозування свого стану з погляду виконання властивих їм виробничо-господарських функцій, вживання заходів захисту цих функцій від різних проявів зовнішнього й внутрішнього походження, що впливають на потенціал підприємства (тобто забезпечення економічної безпеки), створення системи моніторингу індикаторів безпеки, обґрунтування й установаження їх граничних значень, вживання заходів протидії загрозам.

Основною складовою економічної безпеки є фінансова безпека. Одним з істотних компонентів фінансової безпеки підприємства є наявність у нього фінансових ресурсів, достатніх для розвитку конкурентоспроможності виробництва. У свою чергу, самі фінансові ресурси можуть бути в необхідному обсязі сформовані тільки за умови ефективної роботи підприємства, яка може забезпечити одержання прибутку. За рахунок прибутку в ринковій економіці підприємство створює фінансову базу як для самофінансування поточної діяльності, так і для здійснення розширеного відтворення. Використовуючи прибуток, підприємство може не лише погасити свої зобов'язання перед бюджетом, банками та іншими підприємствами й організаціями, а й інвестувати засоби в нове будівництво, реконструкцію чи модернізацію наявного устаткування або заміни його більш прогресивним. При цьому для досягнення і підтримання фінансової безпеки важливий не тільки абсолютний обсяг прибутку, а й його рівень щодо вкладеного капіталу підприємства або затрат [1].

Найвища ознака фінансової безпеки підприємства – його здатність функціонувати й розвиватися в умовах внутрішнього і зовнішнього середовища, які істотно змінюються. Для цього підприємство повинно володіти гнучкою структурою фінансових ресурсів і при необхідності мати можливість залучати позичкові засоби, тобто бути кредитоспроможним.

Найбільш простою і розповсюдженою формою втрат для підприємства є обмеження ринку і доходів. Більш радикальною формою втрат є втрата ресурсів у всіх формах, руйнування організаційних структур, втрата статусу [2].

Успішне функціонування підприємства за умов ринкової системи господарювання обумовлене існуванням секретів і таємниць, що дозволяють ефективно реалізувати цілі власної економічної діяльності, підвищувати конкурентну спроможність, отримувати достатні доходи, зміцнювати імідж на ринку і в суспільстві. Але, конкурентний механізм ринкової економіки стимулює неабиякий інтерес до цих секретів і таємниць, які дозволяють підприємству бути конкурентоспроможним, щоб використовувати їх на власну користь.

Окрім цього, в нашій країні широке розповсюдження отримало застосування методів недобросовісної конкуренції в ринковому суперництві між окремими суб'єктами господарювання. У цьому зв'язку підвищилась криміналізація економіки. Усі підприємства більшості галузей економіки, які більш-менш ефективно працюють, є об'єктом інтересу кримінальних і тінювих структур [3].

Таким чином, формування конкурентного механізму і криміналізація економіки створюють небезпечні умови функціонування суб'єктів господарювання, породжують об'єктивну необхідність захисту.

Іноді поняття безпеки зводять до незалежності економічної системи, здатності її керівництва приймати самостійні рішення і т. д. Однак, безпека може забезпечуватися не тільки за умов неза-



лежності, але і навпаки – залежності. Іноді слабкі суб'єкти економічних відносин з метою захисту вступають у нерівноправні союзи з більш могутніми, сильними. У практиці такі випадки нерідкі [4].

Деякі автори поняття економічної безпеки зводять до комплексу заходів, що забезпечують безпечне функціонування системи. Розглядаючи економічну безпеку на національному рівні, В. Мунтіян, наприклад, стверджує, що економічна безпека – це загальнонаціональний комплекс заходів, спрямованих на постійний і стабільний розвиток економіки держави, що включає механізм протидії внутрішнім та зовнішнім загрозам [5].

У даному випадку економічна безпека звужується до комплексу заходів протидії загрозам. Але не враховується стан і здатність системи забезпечити ці заходи. Тому, на думку автора, більш обґрунтованим є підхід до визначення економічної безпеки будь-якої системи, що спирається на її стан і здатність гарантувати стабільність розвитку і досягнення цілей цього розвитку.

Економічна безпека підприємства характеризується її спроможністю найбільш ефективно використовувати власні ресурси для здійснення місії, раціонального використання ресурсів для досягнення довго- і короткострокових цілей розвитку.

Цілі розвитку визначаються місією фірми. Місія фірми фіксується її Статутом, який реєструється державними органами влади. Отже, економічна безпека суб'єкта господарювання – це його стан і здатність протистояти будь-яким чинникам небезпеки, що руйнують організаційні структури та обмежують спроможність реалізувати суспільну місію [6].

У найзагальнішому значенні предметом економічної безпеки підприємства є керування ризиками. Кожне підприємство – свідомо чи ні – намагається управляти ризиками, тобто захищатися за умов небезпеки. Але цей процес, його ефективність залежать від усвідомлення проблеми безпечного функціонування бізнесу [2].

До складу економічної безпеки входить фінансова, технологічна, інформаційна та інші види безпеки. Але саме фінансова безпека відіграє найважливішу роль у забезпеченні стабільного функціонування підприємства, оскільки відображає стан фінансових ресурсів і такий ступінь їх використання, при якому підприємство, вільно маневруючи грошовими засобами, здатне забезпечити безперебійний процес виробництва й реалізації продукції. Як наслідок – отримання прибутку для подальшого розвитку своєї діяльності. Через це у подальшому планується розглянути класифікацію факторів впливу на фінансову безпеку підприємства.

У ринкових умовах діяльність підприємства становить комплекс взаємопов'язаних господарських процесів, що залежить від численних і різноманітних факторів [7].

Як правило, будучи тісно пов'язаними, фактори нерідко по-різному впливають на результати функціонування підприємства, а, значить, і на його фінансову стійкість. Негативна взаємодія одних факторів здатна знизити чи навіть повністю знищити позитивний вплив інших. Наявність факторів потребує групування.

Література: 1. Орлов П. І. Основи економічної безпеки фірми. – Харків: ТОВ Прометей-Прес, 2004. – 145 с. 2. Мунтіян В. І. Економічна безпека України. – К.: КІВЦ, 1999. – 78 с. 3. Куркин О. А. Управление экономической безопасностью развития предприятия. – Днепропетровск: АРТ-ПРЕСС, 2004. – 170 с. 4. Гончаров А. Б. Фінансовий менеджмент. – Харків: ВД "ІНЖЕК", 2003. – 260 с. 5. Фомин Я. А. Диагностика кризисного состояния предприятия. – М.: ЮНИТИ, 2003. – 215 с. 6. Заюкова М. С. Теорія фінансової стійкості. – Вінниця: УНІВЕРСУМ, 2004. – 267 с. 7. Клебанова Т. С. Моделі і методи соціально-економічного прогнозування. – Харків: ВД "ІНЖЕК", 2005. – 195 с. 8. Василенко В. О. Антикризове управління підприємством. – К.: ЦУЛ, 2003. – 435 с.

Бондар Н. С.

УДК 336.71.(477)

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

АНАЛІЗ КАПІТАЛІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

На сучасному етапі в Україні рівень капіталізації комерційних банків досить низький. Проблеми банківської сфери є водночас проблемами фінансової безпеки держави. Низький рівень капіталізації посилює ризики у діяльності банків, зменшує їхню здатність до перерозподілу коштів у масштабах економіки. Частка інвестиційних кредитів комерційних банків у 2007 р. становила лише 9% від суми інвестицій в основний капітал.

© Бондар Н. С., 2009



На сьогодні загальний капітал банківської системи країни, за розрахунками автора, становить 4,9% офіційного валового внутрішнього продукту (для порівняння: у країнах Центральної та Східної Європи цей показник становить близько 40%). Загальні депозити на душу населення в Україні дорівнюють лише 48 дол. США (в Росії — 306, Естонії — 796, Польщі — 1 318, Чехії — 3 198 дол. США). Лише приблизно 75% банків функціонують у відносно нормальному режимі, спостерігається стійка тенденція до зниження прибутковості робочих активів у цілому по банківській системі. Питома вага проблемних (прострочених та сумнівних) кредитів і сьогодні залишається значною і складає 4,5%.

В Україні банківські ресурси комерційних банків дуже обмежені, але в останні роки поступово збільшуються. Як зазначено в Інструкції НБУ "Про порядок регулювання діяльності банків" для забезпечення реальної капіталізації українських банків їх поділено за рівнем достатності капіталу на: добре капіталізовані; достатньо капіталізовані; недокапіталізовані; значно недокапіталізовані; критично недокапіталізовані.

За кожним комерційним банком стоїть велика кількість клієнтів, для яких неспроможність комерційного банку надавати їм певні види послуг означає нестабільність їхньої діяльності [1]. Тому потреба у подальшому зростанні капіталу банків посилюється.

Банківський капітал прагне до найбільш прибуткових операцій. Але вони пов'язані з великим ризиком. Одночасно покриття ризиків власним капіталом банку захищає кредиторів банку від ризиків банківських операцій, а також дає уявлення НБУ (й іншим зацікавленим особам) про надійність банку. Тим самим, зростання власного капіталу банку є привабливим для вкладників та інших кредиторів.

До основних напрямів капіталізації банківської системи і підвищення ефективності функціонування банківського капіталу слід віднести:

регулювання дивідендної політики — вона має бути збалансованою і стабільною;

регулювання розміру капіталу державою; таке регулювання здійснюється в основному з метою зменшення ризику банкрутств;

підтримку довіри населення до банківської системи країни (за останні чотири роки кількість вкладників населення, не враховуючи Ощадбанк, збільшилася в 2,5 рази — майже до 12 млн осіб);

прискорення переходу банків на акціонерну форму власності (нині більш як 40% українських банків пайові). Це сприятиме введенню нового порядку збільшення капіталу і полегшить виконання низки економічних нормативів.

На даний момент, в Україні протягом останніх років можна спостерігати значне збільшення капіталу комерційних банків (таблиця). Це безумовно позитивно характеризує роботу банківської системи в цілому та свідчить про розширення можливостей діяльності банків зокрема у сфері кредитування.

Таблиця

Динаміка капіталу комерційних банків

Показники	01.01.2003 р.	01.01.2004 р.	01.01.2005 р.	01.01.2006 р.	01.01.2007 р.
Балансовий капітал, млн грн	6 507	7 915	9 983	12 882	18 241
Темп зростання, %	-	121,6	126,1	129,0	143,0
Статутний капітал, млн грн	3 671	4 573	5 998	8 116	11 605
Темп зростання, %	-	124,5	131,2	135,3	143,0
Адекватність регулятивного капіталу, %	15,53	20,69	18,01	15,11	16,81

Балансовий капітал банків на 1 квітня 2007 р. збільшився на 7,3% і становив 19 759,6 млн грн (на 01.04.2006 р. — на 5,2%). Збільшення зазначеного показника відбулося за рахунок зростання статутного капіталу, який сягнув 11 605,4 млн грн. Регулятивний капітал банків на 1 квітня 2007 р. збільшився на 11,8% і дорівнював 20 329,2 млн грн, тоді як на 01.01.2007 р. — 18 241,4 млн грн. Норматив адекватності регулятивного капіталу становив на 01.01.2004 р. 15,11% (при нормативному значенні не менше 8%), а на 01.01.2005 р. 16,81%. Це свідчить, що рік тому банки мали подвійний запас щодо збільшення активних операцій, на що банківська система відреагувала адекватним чином.

Отже, банкам України слід продовжувати процес накопичення власного капіталу, збільшувати акціонерний капітал, раціонально управляти власним капіталом. Успішність подальшої капіталізації банківської системи нашої країни залежить від обраних самими банками методів і способів управління капіталом.

Література: 1. Волкова Н. И. Управление банковской деятельностью: Учеб.-практ. пособие для магистрантов экономической специальности вузов / Н. И. Волкова, Л. М. Герасименко, Т. А. Чашко; [Под общ. ред. П. В. Егоров. — Донецк: Юго-Восток, 2003. — 336 с. 2. Лаврушин О. И. Деньги, кредит, банки. — М.: Финансы и статистика, 2000. — 590 с. 3. Формування статутного капіталу комерційних банків // Фінанси України. — 2005. — №4.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВ

Успішний соціально-економічний розвиток України можливий за умови ефективного функціонування підприємств. Підвищення результативності їхньої діяльності забезпечує зростання економічного потенціалу держави і, навпаки, виникнення кризових явищ на окремих підприємствах негативно відбивається на економічній системі в цілому.

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

Вагомий внесок у розвиток теорії і практики управління фінансовими ресурсами підприємств зробили такі вчені, як І. А. Бланк [1], Є. Ф. Брігхем [2], В. В. Ковальов [3] Г. В. Савицька [4] та ін.

Фінансові ресурси підприємства – грошові доходи і нагромадження, які формуються у юридичних осіб у процесі їх господарської діяльності за рахунок власних, позикових і залучених джерел фінансування і використовуються для формування активів підприємства, грошових резервів, виконання фінансових зобов'язань, стимулювання працівників підприємства, а також для здійснення інших заходів з метою забезпечення ефективності розвитку підприємства.

Успішна діяльність підприємства неможлива без ефективного управління фінансовими ресурсами. Воно може бути спрямоване на досягнення таких цілей: виживання фірми в умовах конкурентної боротьби; уникнення банкрутства і великих фінансових невдач; лідерство в боротьбі з конкурентами; збільшення ринкової вартості фірми; зростання обсягів виробництва і реалізації, прийнятних темпів зростання економічного потенціалу фірми; збільшення прибутку; зменшення витрат; забезпечення рентабельності і т. д. Для досягнення перерахованих цілей та отримання бажаного прибутку слід сформувати оптимальну структуру джерел фінансових ресурсів, а саме шляхом оптимізації структури капіталу.

Уперше теорія структури капіталу була описана американськими економістами Франком Модільяні та Мертоном Міллером. В економічній літературі ця теорія дістала назву "теорія Модільяні – Міллера". Проте існує й інша теорія, що названа традиційною [1; 3; 4].

Основоположники першої теорії вважають, що ціна капіталу не залежить від його структури, отже її не можна оптимізувати. При обґрунтуванні цього методу вони наводять ряд обмежень: наявність ефективного ринку, відсутність податків, однакові величини відсоткових ставок для фізичних осіб, раціональна економічна поведінка, можливість ідентифікувати підприємство з однаковими ступенями ризику тощо.

Прибічники традиційної теорії [1; 3; 4] стверджують протилежне – ціна капіталу залежить від його структури, і цю структуру можна оптимізувати. Під ціною капіталу розуміють загальну суму коштів, які потрібно сплатити за використання відповідного обсягу фінансових ресурсів, виражену у відсотках до цього обсягу.

Усю сукупність фінансових ресурсів, що знаходяться в розпорядженні підприємства, можна класифікувати за характером формування на власні та залучені [6]. Дослідження показали, що з підвищенням частки залучених ресурсів у загальній сумі джерел довгострокового капіталу ціна власного капіталу підвищується зростаючими темпами, а ціна залученого залишається спочатку практично незмінною, потім також починає зростати.

Існує ряд методів, розроблених прибічниками другої теорії для оцінки структури капіталу [1; 3; 4]: максимізація рівня дохідності власного капіталу; мінімізація середньозваженої вартості загального капіталу; мінімізація рівня фінансових ризиків. Згідно з даною методикою, оптимізація структури капіталу за першим критерієм здійснюється за розрахунком "фінансового левериджу".

Процес оптимізації структури капіталу за критерієм мінімізації його середньозваженої вартості здійснюється розрахунком середньозваженої ціни всього капіталу.

Оптимізація структури капіталу за критерієм мінімізації фінансових ризиків полягає у виборі джерел фінансування різних частин активів підприємства. При цьому може бути три підходи до фінансування різних груп активів підприємства (таблиця).

Фінансування активів підприємства

Склад активів підприємства	Підхід до їх фінансування		
	консервативний	помірний	агресивний
Змінна частина оборотних активів	КПК	КПК	КПК
Постійна частина оборотних активів	ДПК + ВК	ДПК + ВК	
Необоротні активи			ДПК + ВК

Умовні позначення:

КПК – короткострокові позикові кошти;

ДПК – довгострокові позикові кошти;

ВК – власні кошти [1, с. 246].

Підприємства, а особливо якщо вони працюють у різних галузях, мають різні ступені ризику, і це може залежати від сезонності виробництва, конкуренції на ринку певної галузі, управлінського персоналу тощо, тому ця теорія не має підґрунтя на ринку України.

Розглянуті показники тією чи іншою мірою визначають розмір коефіцієнта фінансового леве-риджу. Загального показника, який би відображав співвідношення власних та залучених коштів, не існує, тому що не можна підходити до його визначення для різних галузей і підприємств. Таким чином, серед усіх розглянутих показників найповнішим є коефіцієнт фінансового леве-риджу. Частина власного капіталу і рівень фінансового леве-риджу у формуванні активів підприємства залежать від особливостей галузі, в якій функціонує підприємство. Там, де швидкість обертання капіталу низька, а частка необоротних активів висока, коефіцієнт фінансового леве-риджу високим бути не повинен. Навпаки, де швидкість обороту капіталу висока і частка основного капіталу низька, він може бути значно вищим.

Виходячи з вищенаведеного, слід відзначити, що в Україні оптимізація структури фінансових ресурсів за методикою Модільяні – Міллера недоречна. Тобто оптимізувати структуру капіталу доцільно за традиційним методом, враховуючи податки, наявність різних відсоткових ставок для фізичних осіб та наявність різних ступенів ризику.

Література: 1. Бланк І. А. Фінансовий менеджмент: Учебн. курс. – К.: Ника-Центр, 1999. – 386 с. 2. Брігхем С. Ф. Основи фінансового менеджменту. – К.: Вид. "Молодь", 2001. – 524 с. 3. Ковалев В. В. Фінансовий аналіз: управління капиталом. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 385 с. 4. Савицкая Г. А. Анализ хозяйственной деятельности предприятий. Учебник. – Мн.: Новое издание, 2002. – 687 с. 5. Ванькович Д. В. Удосконалення механізму реорганізації управління фінансовими ресурсами підприємств // Фінанси України. – 2004. – №9. – С. 112 – 117. 6. Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємств: Підручник. – К.: КНЕУ, 2002. – 571 с.

УДК 336.773:338.3

Дюбанькова А. О.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ОРГАНІЗАЦІЯ ТА АНАЛІЗ КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР КОМЕРЦІЙНИМ БАНКОМ

Кредит – це сукупність відповідних економічних відносин між кредитором та позичальником з приводу поворотного руху вартості. Оскільки надання кредиту є специфічною, відокремленою формою грошових відносин, воно має свої власні особливості, пов'язані з обслуговуванням усього процесу розширеного відтворення та забезпеченням його безперервності. У цьому плані база функціонування кредитних відносин – тимчасове вивільнення грошових коштів та поява тимчасової потреби в них [1, с. 76].

© Дюбанькова А. О., 2009



Необхідність кредиту пов'язана з об'єктивною розбіжністю у часі руху матеріальних грошей і грошових потоків, що виникає у процесі відтворення суспільного продукту. Потреба в кредиті пояснюється різницею у величині і термінах повернення капіталу, авансованого у виробництво, а також у зв'язку із необхідністю одночасної інвестиції великих грошових коштів для розширення виробничого процесу на підприємницьких структурах. Об'єктивна необхідність кредиту зумовлена також підприємницькими структурами в умовах ринку, коли на кожному підприємстві у процесі безперервного обігу індивідуального капіталу виникає потреба в додаткових коштах або, навпаки, тимчасово вивільнюються ресурси. За допомогою кредитного механізму ці коливання гнучко регулюються, і підприємства отримують кошти, потрібні їм для нормальної роботи [2, с. 166].

Актуальність теми пов'язана з тим, що ефективно кредитування на сьогоднішній день – це одне з найважливіших і найактуальніших завдань банківської системи України. Кожній фінансово-кредитній установі саме кредитні операції приносять найбільші доходи, і від того, наскільки правильно будуть обрані методи і дотримані умови кредитування, значною мірою, залежить результат кредитної операції. Аналіз ситуації, що склалася у банківській сфері, свідчить, що більшість банків зазнає фінансового краху у зв'язку з надзвичайно ризиковою кредитною політикою.

У зв'язку з цим актуального значення набуває вирішення проблеми вдосконалення кредитної діяльності комерційних банків. Банки повинні організовувати кредитні операції таким чином, щоб вони давали максимально можливий прибуток, одночасно намагаючись знизити ризик, безпосередньо пов'язаний з механізмом надання і погашення банківських кредитів.

Кредитування підприємств в Україні потребує подальших наукових досліджень і розробок. Зокрема актуальною сьогодні є розробка теоретичних пропозицій і рекомендацій з удосконалення банківського кредитування підприємств, широке практичне використання котрих допоможе банківській системі України підвищити ефективність діяльності всіх кредитних інститутів у процесі кредитування підприємств.

Удосконалення методики оцінки кредитоспроможності банку може відбуватися шляхом аналізу грошових потоків підприємства, це дає змогу банку в процесі оцінювання кредитоспроможності клієнта розв'язати такі основні завдання:

- прийняття принципового рішення про можливість надання кредиту;
- визначення орієнтовного розміру кредиту, який може бути надано підприємству;
- диференціація умов організації кредитних відносин із позичальниками;
- оцінювання ефективності господарської діяльності клієнта за різними напрямками діяльності [3, с. 200].

Вирішення цих завдань є важливим напрямом роботи з оптимізації методики оцінювання кредитоспроможності позичальників – юридичних осіб, створюючи тим самим умови щодо мінімізації кредитного ризику через отримання об'єктивної інформації про діяльність клієнта. Завдяки цьому може бути створене підґрунтя і для сприяння розв'язанню більш глобального завдання – активізації кредитної діяльності банку, спрямованої на забезпечення потреб економіки.

Також для вдосконалення оцінки кредитоспроможності підприємства-позичальника необхідно використати конкурентний аналіз. Для здійснення якісної оцінки кредитоспроможності доцільно використати також аналіз зовнішнього середовища, конкурентного та галузевого аналізів. Після їх проведення банківський аналітик зможе зробити висновок щодо стану та ступеня впливу на кредитоспроможність підприємства-позичальника зовнішнього середовища його існування, що надасть можливість на етапі первинного розгляду кредитного проекту ідентифікувати та визначити рівень кредитного ризику операції [3, с. 201].

Отже, мінімізувати кредитний ризик банку можливо лише на основі комплексного багатofакторного аналізу кредитоспроможності клієнтів банку, що дозволить створити надійну базу даних для оцінки ризику конкретного позичальника.

Література: 1. Банківські операції: Підручник / За ред. А. М. Мороза. – 2-ге вид., виправ. і доп. – К.: КНЕУ, 2000. – 324 с. 2. Карташян О. Роль кредиту в розвитку підприємницьких структур та національної економіки в цілому // Регіональна економіка. – 2004. – №1. – С. 165 – 169. 3. Мельниченко Л. Оцінка кредитоспроможності позичальника банку // Регіональна економіка. – 2005. – №2. – С. 200 – 205.

Кендись О. В.

УДК 336.777

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ БАНКУ "ГРАНТ"

Беручи до уваги умови стрімкого зростання обсягів банківських кредитів та зниження доходності кредитних операцій, які можуть призвести до серйозних проблем у банківській сфері, актуальним питанням є аналіз доходів та видатків банку, виявлення його слабких та сильних сторін для усунення проблем та пошуку шляхів їх розв'язання.

© Кендись О. В., 2009

Оскільки зараз більшість комерційних банків України переживають тяжкі часи, а 37 – знаходяться на стадії ліквідації [1], на цьому фоні успішна робота банку "Грант", "нетонучого", за визначенням щотижневика "Бізнес", сприймається, як позитивний феномен.

Нетонучий банк "Грант" [2], який в 1999 році зміг своєчасно та в повному обсязі виконати зобов'язання з другого муніципального займу, а здійснювалось це на фоні атаки, яку провадили деякі депутати, через невпевненість у фінансовому положенні банку. А вже в 2000 році після скандального розриву з одним із своїх найбільших корпоративних клієнтів — об'єднанням "Турбоатом" — "Грант" зміг не тільки повністю розрахуватися з підприємством, а й отримати прибуток в 1,5 млн грн.

Тому, для розв'язання проблем доцільно буде на прикладі даних фінансової звітності банку "Грант", оприлюдненої в засобах масової інформації, провести аналіз доходів та витраток банку. Аналізуючи доходи та витрати банку "Грант" за 2006 – 2007 роки (таблиця 1) необхідно зазначити, що динаміка прибутків з кожним роком зростає, що є позитивною тенденцією для розвитку банку "Грант".

Таблиця 1

Структура доходів банку "Грант" за 2005 – 2007 роки

Показники	01.01.2005 р.		01.01.2006 р.		01.01.2007 р.	
	Сума, тис. грн	Питома вага,%	Сума, тис. грн	Питома вага,%	Сума, тис. грн	Питома вага,%
1. Процентний дохід	24 559	51,99	24 551	57,9	27 336	62,5
2. Комісійний дохід	9 408	19,9	9 978	23,5	10 856	24,8
3. Дивідендний дохід	2	0,004	0	0	0	0
4. Чистий торговий дохід	3 247	6,8	3 571	8,5	2 685	6,1
5. Інший операційний дохід	352	0,8	304	0,7	131	0,3
6. Чистий процентний дохід	570	1,206	3 982	9,4	2 753	6,3
Разом	47 253	100	42 386	100	43 761	100

Найбільший прибуток в період з 2005 по 2007 роки банк отримував від процентних операцій. При цьому 48,99% цього прибутку в 2005 році є проценти за кредити та аванси клієнтам, а 3% – на видані міжбанківські кредити. Майже четверту частину прибутку склали комісійні прибутки за послуги клієнтам – 19,9%. У їх складі 90% – це доходи від розрахунково-касового обслуговування.

Найбільший дохід у 2006 році – 54,8% прибутку – становлять також проценти за кредити, з них 3,1% – це видані міжбанківські кредити. Майже 24% доходів становили комісійні прибутки за послуги клієнтам.

У 2007 році 60,5% цього прибутку відносяться до процентів за кредити та аванси клієнтам, а 2% – на видані міжбанківські кредити. Майже 25% прибутку складають комісійні прибутки за послуги клієнтам.

Аналіз структури витрат банку "Грант" у динаміці за три роки (2005 – 2007) наведений у табл. 2.

Таблиця 2

Структура витрат банку "Грант" за 2005 – 2007 роки

Показники	01.01.2005 р.		01.01.2006 р.		01.01.2007 р.	
	Сума, тис. грн	Питома вага,%	Сума, тис. грн	Питома вага,%	Сума, тис. грн	Питома вага,%
1. Процентні витрати	23 989	66,7	23 469	59,8	22 970	57,7
2. Комісійні витрати	524	1,5	795	2	509	1,3
3. Загально-адміністративні витрати	7 656	21,3	8 387	21,4	8 381	21,1
4. Витрати на персонал	2 635	7,3	4 581	11,7	6 724	16,9
5. Інші витрати	1 109	3,05	1 343	3,4	1 047	2,6
6. Непередбачені доходи/витрати	0	0	0	0	0	0
7. Витрати на резерви	60	0,15	664	1,7	170	0,4
Разом	35 973	100	39 239	100	39 801	100

Розглядаючи витрати, які здійснював банк "Грант" в період з 2005 по 2007 роки, необхідно зауважити, що в структурі витрат в 2005 році перше місце займають процентні витрати. Комісійні витрати та витрати на формування резервів були мінімальними. У 2006 році головне місце знову займають процентні витрати, порівняно з минулим роком вони зменшились майже на 7%, тоді як процентні доходи збільшились майже на 6%, що є позитивною тенденцією для розвитку банку. Комісійні витрати зросли на 0,5%, але це зростання було незначним і істотно не вплинуло на результати діяльності банку. За 2007 рік процентні витрати також зайняли перше місце. Порівняно з



2006 роком вони зменшились на 2,1%, тоді як проценті доходи зросли майже на 5%. Комісійні витрати були мінімальними.

Необхідно відмітити, аналізуючи витрати та прибутки банку "Грант", що максимальний чистий дохід був отриманий завдяки комісійним послугам, в основному від розрахунково-касового обслуговування клієнтів.

Чистий прибуток банку зростав з кожним роком і у 2007 році становив 810 тис. грн.

Відмічаючи сильні сторони банку, необхідно зазначити, що найбільший прибуток отриманий від процентних операцій та розрахунково-касового обслуговування. Необхідно розвивати ці джерела отримання прибутку шляхом розширення та спрощення отримання послуг розрахунково-касового обслуговування клієнтів, за допомогою введення новітніх інформаційних технологій та розширення мережі філій, запропонувати нові послуги клієнтам і розробити нову програму для залучення нових клієнтів.

Негативною тенденцією для банківської діяльності є відсутність дивідендного доходу. Розглядаючи витрати, які здійснював "Грант" за 2006 – 2007 роки, необхідно виділити, що нараховані і неотримані доходи на звітну дату складають 519 тис. грн, прострочені та сумнівні до повернення доходи складають 137 тис. грн (або 26,40% зазначених доходів). Станом на початок року нараховані доходи з негативною класифікацією склали 57,87% у складі нарахованих та неотриманих доходів.

Вирішити проблеми нарахованих і неотриманих доходів, прострочених та сумнівних кредитів, доходів з негативною класифікацією можна за допомогою впровадження таких заходів:

нарощування власного капіталу, збільшення обсягів розміщення у кредитний портфель коштів, залучених на строкові вклади (банку необхідно залучати кошти, які будуть направлені на тривалий термін, це дасть змогу використовувати їх для кредитування капітальних вкладень, а також мінімізувати ризики);

необхідно більш жорстко та чітко визначити норми та заходи при оцінюванні рівня ризику за кожною окремою кредитною операцією, що дасть можливість підвищити надійність рішень про надання кредиту;

необхідно також здійснювати більш чіткий та уважний контроль за кредитними операціями, станом кредитного портфеля, для того, щоб вчасно і якісно відреагувати на проблеми, які виникають (здійснення кредитного моніторингу для усунення якомога більшої кількості проблемних кредитів);

необхідна також чітка законодавча база для більш чіткого визначення зобов'язань клієнтів перед банком та їх відповідальності перед ним.

Виконання цих умов приведе до покращення діяльності не тільки банку "Грант", а й усієї банківської системи країни, а, як наслідок, – розвитку загальної економіки України.

Література: 1. Структура балансового капіталу, активів та зобов'язань банків України станом на 01.10.2007 р. // Офіційний сайт НБУ в мережі Інтернет. – www.bank.gov.ua. 2. Структура балансового капіталу, активів та зобов'язань банку "Грант" станом на 01.10.2007 р. // Офіційний сайт банку "Грант" в мережі Інтернет. – www.grant.kharkov.ua. 3. Вожжов А. Капітал комерційних банків як складова ресурсів банківської системи / А. Вожжов, О. Клименко // Банківська справа. – 2003. – №4. – С. 83. 4. Гроші та кредит: Підручник / За заг. ред. М. І. Савлука. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2002. – 598 с. 5. Гроші та кредит: Підручник / За ред. Б. С. Івасіва. – К.: КНЕУ, 1999. – 402 с. 6. Кредит і кредитні правовідносини: економічна природа і практика законодавчого регулювання / М. Олексієнко, В. Ольшанський, Д. Лилак, Е. Першиков. – К.: Кошки, 1997. – 144 с.

Зубкова Ю. С.

УДК 658.15

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОБ'ЄКТ УПРАВЛІННЯ

В умовах ринкової економіки фінансові ресурси підприємства є визначальним чинником процесу ефективного функціонування підприємств. Спроможність підприємства досягнути успіху на ринку залежить від ефективності управління його фінансовими ресурсами. Управління фінансовими ресурсами підприємства повинно базуватися на загальних принципах управління економічними си-

© Зубкова Ю. С., 2009

стемами і, в той же час, враховувати особливості об'єкта управління, що вимагає застосування відповідного механізму й організації процесу управління. Добре організоване управління є необхідною складовою для їх успішної роботи в умовах жорстокої ділової конкуренції. Тому дослідження економічної сутності фінансових ресурсів та формування ефективної системи управління фінансовими ресурсами є дуже актуальним на сьогоднішньому етапі економічного розвитку України.

Фінансові ресурси суб'єктів господарювання є однією з найважливіших ланок фінансової системи України. З метою покращення фінансової діяльності на підприємстві доцільним є здійснення всебічного аналізу фінансових ресурсів як в цілому, так і окремих їх видів.

Вагомий внесок у розвиток теорії та практики управління фінансовими ресурсами підприємств зробили такі вчені, як: А. М. Поддєрьогін [1], В. Г. Белоліпецький [2], В. М. Опарін [3], О. І. Волков [4], І. В. Зятковський [5], К. В. Павлюк [6], Н. В. Колчина [7], В. В. Буряковський [8].

В економічній літературі немає єдиної думки щодо визначення фінансових ресурсів, їх змісту та ролі у відтворювальному процесі. Існує безліч точок зору, що мають як спільні риси, так і істотні відмінності. Різноманітні точки зору на поняття "фінансові ресурси" наведені в таблиці.

Таблиця

Визначення поняття "фінансові ресурси"

Автор	Визначення
А. М. Поддєрьогін [1]	"Під фінансовими ресурсами слід розуміти грошові кошти, що є в розпорядженні підприємств. Таким чином, до фінансових ресурсів належать усі грошові фонди й та частина грошових коштів, яка використовується в нефондовій формі"
В. Г. Белоліпецький [2]	"Фінансові ресурси – це частина грошових коштів у формі доходу і зовнішніх надходжень, призначених для виконання фінансових зобов'язань та здійснення витрат із забезпечення розширеного відтворення"
В. М. Опарін [3]	"Фінансові ресурси – це сума коштів, спрямованих в основні засоби та обігові кошти підприємства"
О. І. Волков [4]	"Фінансові ресурси – це грошові кошти, які є в розпорядженні підприємства і призначені для здійснення поточних витрат і витрат з розширеного відтворення, для виконання фінансових зобов'язань і економічного стимулювання працівників"
І. В. Зятковський [5]	"Фінансовими ресурсами підприємства можна вважати сукупність грошових фондів цільового призначення, сформованих у процесі розподілу і перерозподілу валового внутрішнього продукту, створеного на підприємстві, якими воно розпоряджається на правах власності або повного господарського відання і використовує на статутні потреби"
К. В. Павлюк [6]	"Фінансові ресурси – це грошові нагромадження і доходи, які утворюються у процесі розподілу й перерозподілу валового внутрішнього продукту і зосереджуються у відповідних фондах для забезпечення безперервності розширеного відтворення і задоволення інших суспільних потреб"
Н. В. Колчина [7]	"Фінансові ресурси підприємства – це сукупність власних грошових доходів і надходжень ззовні (залучені і позикові кошти), призначених для виконання фінансових зобов'язань підприємства, фінансування поточних витрат і витрат, пов'язаних з розширенням виробництва"
В. В. Буряковський [8]	"Фінансові ресурси – це грошові кошти, що акумулюються у фондах цільового призначення для здійснення певних витрат"

Таким чином, усіх вчених, які досліджують економічну сутність фінансових ресурсів, можна поділити на тих, що розглядають дану категорію на макрорівні, тобто на рівні державних фінансів, та на тих, які розглядають дану категорію на мікрорівні, тобто фінансів підприємств. Такий поділ є правильним. Об'єднувати в одному визначенні фінанси підприємств та держави при характеристиці їх економічного змісту недоцільно, тому що існують суттєві відмінності фінансових ресурсів як макроекономічної категорії від фінансових ресурсів на мікроекономічному рівні.

Розглядаючи поняття "фінансові ресурси" більшість авторів ототожнюють їх із грошовими коштами.

Ураховуючи всю різноманітність думок на визначення сутності фінансових ресурсів, автори сходяться у поглядах щодо їх призначення – вони необхідні для виконання підприємствами своїх фінансових зобов'язань, здійснення розширеного відтворення й економічного стимулювання.

Відсутність однозначності у визначенні категорії "фінансові ресурси" обумовлена також тим, що її розглядають фахівці з різних галузей економічної науки.

Формування й ефективне використання фінансових ресурсів здійснюється у процесі фінансової діяльності підприємства, у результаті якої постійно відбуваються зміни в розмірах і структурі засобів, що залучаються з внутрішніх та зовнішніх джерел.

Система управління фінансовими ресурсами підприємства може вважатися достатньо ефективною лише у тому випадку, коли вона дає можливість не тільки раціонально використовувати наявні ресурси, але й забезпечувати активний системний пошук можливостей подальшого розвитку підприємства.



Таким чином, фінансові ресурси – це засоби, що акумулюються підприємством із внутрішніх і зовнішніх джерел з метою забезпечення процесу розширеного відтворення шляхом перетворення їх в інші види ресурсів, а також задля досягнення оптимальних фінансових результатів.

Література: 1. Фінанси підприємств: Підручник / Кер. авт. кол. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогіна. – 4-те вид., перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2002. – 572 с. 2. Белоліпецький В. Г. Фінанси фірми: Курс лекцій. Учебн. посіб. / Под ред. В. І. Мерзлякова. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 296 с. 3. Опарін В. М. Фінансові ресурси та суспільний капітал // Вісник НБУ. – 2001. – №7. – С. 26 – 28. 4. Економіка підприємств: Учебник для студентів вузів, навчаючихся по екон. спец. / Под ред. О. І. Волкова. – 2-е изд. перероб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 518 с. 5. Зятковський І. В. Фінанси підприємств: Навч. посібн. для екон. спец. ВНЗ. – Тернопіль: Економічна думка, 1999. – 244 с. 6. Павлюк К. В. Фінансові ресурси держави: Монографія. – К.: НІОС, 1997. – С. 24. 7. Фінанси підприємств: Учебник для вузів по екон. спец. / Под ред. Н. В. Колчиной. – 2-е изд. перероб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 528 с. 8. Буряковский В. В. Фінанси підприємств: Учебн. посіб. / В. В. Буряковский, В. Я. Кармазин, С. В. Каламбет. – Днепропетровск: Пороги, 1998. – 246 с.

Кравець А. С.

УДК 336.717

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ВИЗНАЧЕННЯ РОЛІ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМИ РИЗИКАМИ ПРИ ОПТИМІЗАЦІЇ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Провідна роль у вирішенні значних проблем належить саме управлінню кредитними операціями банків, що пояснюється не лише збільшенням їхньої ролі в розвитку економіки, але й наявною можливістю швидко і ефективно реагувати на впроваджені нові механізми господарювання [1 – 6].

Дослідженнями фінансового стану банку займався вчений М. А. Гольцберг. Він розглядав можливість визначення тенденції управління кредитними операціями, особливу увагу звертав на слабкі місця діяльності банку, пропонував посилити розвиток ефективних напрямів роботи банку, а також детальніше розглянути методи удосконалення управління кредитними операціями за допомогою кредитних ризиків.

Є багато методів для визначення впливу окремих факторів на формування кредитного ризику, тобто в принципі можливо оцінити кредитний ризик з окремих сторін, а вивести одну агрегатну оцінку на математичному рівні практично неможливо через те, що фактори впливу мають різну природу.

Специфіка кредитного ризику полягає в тому, що його дуже важко обчислити за допомогою математичного апарату і виразити в цифрах. Це пояснюється тим, що існує велика кількість факторів, що формують кредитний ризик, і вплив цих факторів можна оцінити лише на логічному рівні, а вираженню математично вони не підлягають.

У цьому випадку необхідно використовувати експертний метод оцінки, який базується на опитуванні думок певної кількості фахівців (експертів) з подальшою обробкою отриманих результатів. Цей метод дає можливість об'єднати результати аналізу відокремлених факторів та досвіду експертів із зазначеного питання.

Кредитний ризик може бути визначений як непевність кредитора в тому, що боржник буде, що в змозі й збереже наміри виконати свої зобов'язання у відповідності зі строками й умовами кредитної угоди.

Підходи банку спрямовані на мінімізацію потенційних втрат при проведенні активних операцій на відкритих ринках капіталу, регламентацію процедур, методик і механізмів управління обмеження його негативного впливу на діяльність банку, що є однією з ключових задач стратегічного управління кредитними операціями банку.

Вплив поділу ризиків має місце в тому випадку, коли сума по планованому або укладеному кредитному договору ділиться на "однорідні" частини між декількома кредиторами.

Необхідно відмітити, що успіх діяльності комерційного банку залежить від того, наскільки ефективно банк сформує комплексну систему, спрямовану на максимальну концентрацію функцій управління ризиками на рівні головного банку. Такий підхід реалізується за допомогою регламентованих процедур та нормативно-правових актів, якими передбачено для регіональних установ комплекс лімітів та правила здійснення операцій.

© Кравець А. С., 2009



Головним завданням науково обґрунтованого управління ризиковими операціями банку є визначення ступеня допустимості та виправданості того чи іншого ризику і прийняття практичного рішення, спрямованого або на використання ризикових ситуацій, або на вироблення системи засобів, що зменшують небезпеку виникнення збитків банку від проведення тієї чи іншої операції.

Для аналізу ризику, яким обтяжена кредитна операція, корисними можуть стати дані про наслідки впливу несприятливих чинників ризику подібних за суттю кредитних операцій, що були виконані раніше.

Необхідно також, щоб регулярно публікувались коментарі до тенденцій у найважливіших зонах ризику. За цими даними можна зробити певні висновки загального характеру.

Слід зазначити, що більшість експертів вважають, що навіть у найпростіших і найвідоміших випадках невдалого кредитування досить важко створити вичерпний та реалістичний перелік сценаріїв можливих невдач. Для більшості можливих невдач та зумовленого ними ризику характерні такі особливості: причини з часом нашаровуються одна на одну, має місце тривалий інкубаційний період їх визрівання; ці невдачі якісно відрізняються між собою; їх ефект проявляється як результат складної суперпозиції ряду негативних причин.

Метод поділу ризиків банку необхідно використовувати при операціях з дуже великих кредитів, тому що в цих випадках розмір окремого кредиту часто перевищує можливість, а значить і готовність кредитора прийняти на себе відповідний ризик. Крім того існують певні обмеження на видачу великих кредитів, у яких припустимий розмір кредиту ставиться в залежність від власного капіталу банку.

Теорію нормування ризику банку слід базувати на тому, що банк не додержується принципу компенсації кредитного ризику. В свою чергу, це збільшується шляхом збільшення премій, що втримуються в процентних ставках, а також здійснюють селекцію кредитів таким чином, що вони зберігають готовність прийняти на себе ризику по кредитних операціях до певного рівня. Зміст даної фрази полягає в тому, що банк хоча і приймає на себе окремі ризику, але лише в тому випадку, якщо ймовірність непогашення кредиту не перевищує визначеної, загально визначеної норми, причому ця норма не залежить від рівня процентної ставки.

З'ясуємо те, що вагоме значення для зниження ризиків банку є метод, який полягає у організації роботи з проблемними кредитами. Незважаючи на елементи страхування, які банк включає у свої програми кредитування, деякі кредити неминуче переходять у підрозділ проблемних. Звичайно це означає, що позичальник не зробив вчасно один або більше платежів, або те, що вартість забезпечення з кредиту значно знизилася. Незважаючи на те, що кожний проблемний кредит має свої особливості, усім їм властиві певні загальні риси, які говорять про те, що виникли певні труднощі.

Найбільш прийнятним варіантом для банку є перегляд умов кредитного договору, що дає банку і його клієнтові можливість відновити нормальну діяльність. Навіть при наявності серйозних проблем із кредитним договором у банку, подібних проблем з клієнтом може і не бути. Це означає, що у випадку правильно розробленого кредитного договору невирішені проблеми виникають рідко. Отже, банку слід зважати на те, що неправильно складений кредитний договір може збільшити фінансові проблеми позичальника й послужити причиною невиконання зобов'язань з кредиту.

Специфіка кредитного ризику полягає в тому, що його дуже важко обчислити за допомогою математичного апарату і виразити в цифрах. Це пояснюється тим, що існує велика кількість факторів, які формують кредитний ризик, і вплив цих факторів можна оцінити лише на логічному рівні, а вираженню математично вони не підлягають.

Проблема основана на специфіці кредитного ризику, полягає в тому, що на нього прямо чи опосередковано впливає велика кількість економічних факторів та ризиків, цей вплив настільки неоднорідний, що поєднати його в один кількісний показник практично неможливо. Це здатна зробити лише людина з названими вище якостями на логічному, а інколи і на інтуїтивному рівні. Дефіцит саме таких спеціалістів у більшості випадків був причиною необґрунтованої кредитної політики, яка призвела багато українських банків до банкрутства.

Побудова економіко-статистичних моделей дозволяє дати кількісну характеристику зв'язку, залежності і взаємній обумовленості економічних показників. Хоча модель може претендувати лише на більш-менш спрощене відображення дійсності, вона забезпечує строгий математичний підхід до дослідження сформованих економічних взаємозв'язків, до з'ясування питань про те, чи істотна досліджувана залежність, у якій формі вона виявляється тощо. Саме внаслідок математичної завершеності, кількісної певності своїх характеристик і оцінок економіко-статистична модель служить не тільки засобом аналізу попереднього розвитку, але й стає важливим інструментом планових розрахунків.

Важливість даних питань полягає у тому, що в процесі активних кредитних операцій формується елемент ліквідності кредитного портфеля банків, а за правильно розміщені кредитні ресурси вони одержують відсотки, що є основним джерелом прибутку, формування якісного кредитного портфеля банку має вирішальне значення для його рентабельної роботи і надійності як партнера у фінансово-господарській діяльності. Запропонована система аналізу може бути використана як робітниками банку для розробки оптимальних систем керівництва кредитними ризиками і на цій основі удосконалювання кредитної діяльності, так і відповідними контрольно-ревізійними службами при проведенні перевірочних заходів щодо вивчення діяльності банку.

Таким чином, встановлено основні стратегії активної політики управління кредитними ризиками банку. Основною ідеєю в дослідженні цього питання в роботі є систематичний підхід, необхідність якого очевидна, коли мова йде про такі комплексні проблеми як кредитні ризики. У банківській



практиці керуючі зобов'язані мати чітке подання як про структуру специфічних кредитних ризиків, так і про методи керування ними. Тільки в цьому випадку можна говорити про здатності банку тримати характерні для нього ризики під постійним контролем. Банк повинен визначити всі можливі ризики, які можуть бути пов'язані з кожною кредитною операцією.

У цілому необхідно відмітити, що в банку необхідна чітка організація керування кредитними операціями, що дозволить знизити ризикованість кредитних операцій і проводити кредитну політику банку у взаємодії з іншими операціями банку.

Література: 1. Балабанов И. Т. Финансовый менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 346 с. 2. Банковский портфель-1 / Под ред. Ю. М. Коробова, Ю. Б. Рубина, В. И. Солдतिकина. – М.: Сомитекс, 2005. – 746 с. 3. Кочетков В. Н. Керування комерційним банком: функціональні органи й організаційна структура: Навч. посібн. – К.: УФІМБ, 2006. – 42 с. 4. Масленченко Ю. С. Финансовый менеджмент в коммерческом банке: фундаментальный анализ. – М.: Перспектива, 2007. – 160 с. 5. Панова Г. С. Анализ состояния коммерческого банка. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 272 с. 6. Синки Дж. мл. Управление финансами в коммерческих банках. – М.: Catallaxy, 2006. – 820 с.

Кириленко Р. І.

УДК 658.155

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ПРОГНОЗУВАННЯ ГРОШОВОГО ПОТОКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Прогнозування та планування є ключовими елементами фінансового менеджменту, що забезпечує адекватність моделі управління фінансами суб'єкта господарювання потребам мінливого ринкового середовища та ефективність його діяльності. Таке твердження абсолютно справедливе і для моделі управління грошовими потоками підприємства, що дає нам право виділити окреме питання для розгляду базових положень організації прогнозування та планування грошових потоків суб'єкта господарювання в результаті його операційної, інвестиційної та фінансової діяльності.

Проблеми з потоком коштів часто застають власників малого бізнесу зненацька. Точне прогнозування потоку коштів може запобігти такій ситуації. Прогнозування потоку коштів передбачає суму грошей, яку ваше підприємство припускає одержувати й виплачувати щомісяця за поточний 6 або 12-місячний період. Цей прогноз бере до уваги час затримки між виставленням рахунків вашим клієнтам та їх оплатою, виникненням витрат і їх компенсацією, і сплату податків до встановленого законодавством крайнього строку. Добре підготовлене прогнозування потоку коштів допоможе вам спланувати передбачуваний потік коштів у часі. Це дозволить вам вчасно виявити недостачі й вжити заходів, запобігти кризі потоку коштів. Також прогнозування потоку коштів може допомогти вам визначити тенденції продажів, затримки виплат клієнтами, спланувати покупку основних активів. Проблемне прогнозування грошових потоків викладене у працях таких вчених, як В. М. Опарін, Г. О. Партин, І. Л. Пашенко, Ю. В. Петленко [1 – 4].

Нижче наведено опис поетапного процесу підготовки прогнозування потоку коштів:

Етап 1. Наявні кошти. Підраховується готівка на початку першого місяця прогнозування. Ця сума – "наявні кошти". У наступні місяці кошти наприкінці одного місяця будуть перенесені як стартові кошти наступного місяця.

Етап 2. Облік коштів. Ведеться облік продажів за готівкою продажів за кредитними картками, будь-яких доходів у вигляді відсотків. Ключ до успішного виконання цього – у реєстрації продажу в тому місяці, коли очікується одержання грошей, а не коли продаж фактично був зроблений.

Етап 3. Дебіторська заборгованість. Ведеться облік очікуваних виплат заборгованостей за місяцями їх передбачуваної сплати. Якщо ви не вели облік, що показав би вам, як довго ваші клієнти оплачують рахунки, обчисліть "середній період збору заборгованостей", розділивши ваші загальні продажі протягом попереднього року на 365. Це покаже середній щоденний обсяг продажів. Потім розділіть грошову цінність поточної дебіторської заборгованості на середній щоденний обсяг загальних продажів. Отримане число – середня кількість днів, що буде потрібна, щоб зібрати платежі за рахунками. Використовуючи це число як основу, реєструються оплати в міру їх надходження протягом наступного року.

© Кириленко Р. І., 2009



Етап 4. Різні додаткові наявні прибутки. Ведеться облік очікуваних різних грошових уливаних, включаючи нові позички від банків або членів родини, чи доходи від продажу акцій на біржі.

Етап 5. Загальна сума готівки. Протягом кожного місяця у своєму прогнозуванні складаються суми, отримані на етапах один – чотири. Це число - загальна сума вашої готівки в кожному місяці.

Етап 6. Видатки наявних коштів. Обчислюється скільки готівки очікується витратити в кожному місяці вашого поточного прогнозування. Спочатку оцінюються поточні витрати. Секрет полягає в тому, щоб визначити всі видатки в тому місяці, у якому вони будуть оплачені, а не в якому виникли.

Етап 7. Інші витрати. Підраховуються інші поточні витрати підприємства. Включаються такі пункти:

виплата позичок – на транспортні засоби, закупівлі устаткування й т. д.;

капітальні витрати – здатні знецінитися видатки, такі, як устаткування, транспортні засоби, будівництво нових або вдосконалення існуючих будинків, і вдосконалення орендованих приміщень та офісів;

початкові видатки – видатки, понесені до першого місяця роботи й оплачувані протягом наступного року (років);

резерв або відповідальне зберігання – гроші, відкладені щомісяця на сплату податків наприкінці року, плюс будь-які гроші на відповідальному зберіганні, наприклад, на виплату страховки або оплати рахунків за встаткування;

відрахування власникові – оплата прибуткового податку власника, страхування життя й здоров'я і т. д.

Етап 8. Загальна сума витрат. Після внесення до списку всіх інших витрат на ведення бізнесу, підсумуються всі поточні витрати. Це число – "загальна сума витрат" – відображає припущення про всю готівку, яку потрібно будете витратити щомісяця.

Етап 9. Визначається ваш щомісячний наявний оборот. Віднімається загальна сума витрат (Етап 8) із суми коштів (Етап 5). Різниця – це щомісячний стан наявних коштів або потік коштів. При плануванні потоку коштів перевіряється, щоб наприкінці місяця він був позитивним. У протилежному разі, негайно вживаються заходи з перекриття цих передбачуваних недостач. Обновляти прогноз необхідно щомісяця, вносячи зміни щоразу, коли виникають несподівані видатки або доходи. Коли провадяться фактичні продажі й виплати, вносяться до списку фактичні суми поруч із запланованими. Якщо необхідно, перевіряються точність прогнозів і вносяться зміни на майбутні місяці. Після закінчення місяця враховується наступний місяць у своє поточне прогнозування.

Викладений підхід реалізовано на ТОВ "ТАССО". Результати наведено в аналітичних таблицях 1 та 2.

Вихідні дані для розрахунку впливу на прибутковість діяльності підприємства подано в табл. 1

Таблиця 1

Аналіз прибутковості підприємства

Показники	Код рядка	Попередній (базисний) рік (* о)	Звітний рік (х і)	Зміни (Ах)
1. Виручка від реалізації продукції без ПДВ, акцизного збору	035	115 398,2	123 539	8 140,8
2. Собівартість реалізованої продукції (С)	040	92 364,5	98 731,2	6 366,7
3. Адміністративні витрати	070	7 315	8 308,1	993,1
4. Витратит на збут (ВЗ)	080	7 145,2	6 559	-586,2
5. Інші операційні витрати	090	67 839,9	62 675,8	-5 164,1
6. Фінансові прибутки (ФП)	130	199,5	98,5	-101
7. Фінансові витрати (ФВ)	140	94,4	170,8	76,4
8. Податок на прибуток	180	3 101,3	2 651,3	-450
9. Чистий прибуток (ЧП)	220	370,3	1 160,6	790,3

Таблиця 2 ілюструє розрахований вплив факторів на зменшення або збільшення розміру чистого грошового потоку.

Таблиця 2

Вплив факторів на розмір чистого грошового потоку

Показники	Сума, тис. грн
Зміни цін	8 933,4
Об'єм реалізованої продукції	8 139,75
Об'єм виробленої продукції	1 664,5
Адміністративні витрати	4 757,2
Фінансові прибутки (ФП)	-101
Фінансові витрати (ФВ)	-76,4
Податок на прибуток	-450
Усього	22 867,45



При використанні поетапного процесу підготовки прогнозування потоку коштів підприємство може збільшити виготовлення продукції, її реалізації, збільшити свої активи та прибуток, вийти на новий рівень співпраці з контрагентами та покращити свою конкурентоспроможність.

Література: 1. Опарін В. М. Фінансові ресурси: проблеми визначення та розміщення // Вісник НБУ. – 2000. – №5. – С 11 – 14. 2. Партин Г. О. Фінанси підприємств: Навч. посібн. для вузів. – Львів: ЛБ НБУ, 2003. – 265 с. 3. Пашенко І. Л. Прогнозування фінансової діяльності підприємства // Фінанси України. – 2001. – №4. – С. 45 – 50. 4. Петленко Ю. В. Оптимізація джерел фінансових ресурсів підприємств // Фінанси України. – 2000. – №6. – С. 91 – 95.

Кришталь Д. Б.

УДК 368.021

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ФОРМУВАННЯ СТРАХОВИХ ПЛАТЕЖІВ

Цілі й завдання сучасного етапу розвитку страхового ринку України потребують удосконалення напрямів і методів формування страхових послуг та страхових платежів за ними (найактуальнішими з яких на сьогоднішній день є впровадження й формування страхових платежів з обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів (ОСАЦВ).

З появою цього виду обов'язкового страхування в суспільстві виникли протиріччя власників наземних транспортних засобів. Багато водіїв не розуміють вигідності й доцільності ОСАЦВ. Можливо це через неосвіченість, неповну проінформованість, нестачу коштів, впевненість у тому, що нічого не станеться, недовіру до страховиків, особисті переконання, а також вплив інших факторів. За статистикою кількість дорожньо-транспортних пригод (ДТП) в Україні з кожним днем зростає і у період з 01.01.2007 р. по 01.06.2007 р. відбулось близько 15 тисяч ДТП з вини водіїв, загинуло більше 1 тисячі чоловік, поранено більше 10 тисяч людей [1].

Крім загальних питань впровадження ОСАЦВ виникають питання формування страхових платежів з цього виду страхування. Страховий платіж формується з базової ставки 291,49 грн та семи коригуючих коефіцієнтів. Розглянемо приклад формування страхових платежів при страхуванні транспортного засобу ВАЗ 21099і фізичною особою, водійський стаж більше 10 років за умови, що транспортний засіб буде використовуватися на різних територіях (один із семи коригуючих коефіцієнтів). Для наочності прикладу наведено таблицю та рисунок.

Таблиця

Вартість платежу залежно від території переважного використання транспортного засобу

Територія переважного використання	Київ	Більше 1 млн	500 тис. – 1 млн	100 тис. – 500 тис.	Менше 100 тис.
Кінцевий платіж, грн	279	224	186	149	93

Як видно з таблиці відповідний коригуючий коефіцієнт суттєво впливає на формування кінцевого страхового платежу, що не є коректним чинником, адже не факт, що водій "Х" в м. Києві потрапить в ДТП з більшою вірогідністю, аніж водій "У" в місті Зміїв (населення менше 100 тис. мешканців). При цьому вартість платежу водія "Х" – 279 грн, що майже втричі більше платежу водія "У" – 93 грн.

© Кришталь Д. Б., 2009

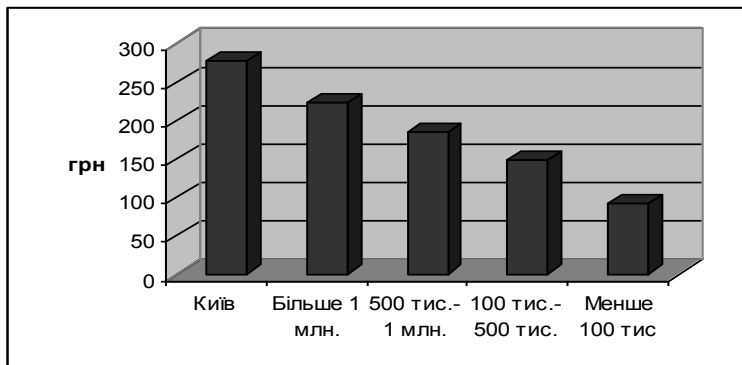


Рис. Вартість платежу залежно від території переважного використання транспортного засобу

Дослідивши проблеми впливу коригуючого коефіцієнта на розмір страхових платежів, необхідно запропонувати не використовувати зазначений коефіцієнт, а замість нього використовувати більш коректний коефіцієнт водійської історії, де перший рік коефіцієнт буде дорівнювати 1, а у випадку здійснення страховальником ДТП на наступний рік даний коефіцієнт буде зростати (наприклад 1,1) і навпаки, при відсутності ДТП коефіцієнт буде дорівнювати (0,9) незалежно від зміни страховальником страхової компанії.

Таким чином, наукова новизна дослідження полягає у пропозиції змінити існуючий недосконалий механізм формування страхових платежів зі страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів на механізм формування страхових платежів запропонованих автором із заміною коефіцієнта переважного використання транспортного засобу на коефіцієнт водійської історії.

Література: 1. Закон України "Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників транспортних засобів від 1 січня 2005 р. // www.rada.gov.ua 2. Закон України "Про страхування" від 7 березня 1996 р. / www.rada.gov.ua 3. Постанова Кабінету Міністрів №1175 "Про порядок і умови проведення обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів" від 28 вересня 1996 р. // www.rada.gov.ua 4. Страхування: теорія та практика: Навч.-метод. посібник / Н. М. Внукова, В. І. Успаленко, Л. В. Временко; [За заг. ред. проф. Н. М. Внукової. – Харків: Бурун Книга, 2004. – 371 с.

УДК 336.14:352

Любімова О. В.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ЗЕМЕЛЬНИЙ ПОДАТОК ЯК ОДИН З ОСНОВНИХ ДЖЕРЕЛ ВЛАСНИХ НАДХОДЖЕНЬ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

Економічний розвиток України значною мірою залежить від ставлення її громадян до такого природного ресурсу, як земля. Земля – національне багатство і повинна перебувати під особливою охороною держави. Бюджети більшості країн світу наповнюються переважно за рахунок податків на нерухомість і землю. Вирішення проблем справляння плати за землю за умов ринкової економіки стає особливо актуальним.

Цій проблемі присвячені праці П. Гайдуцького, М. Дем'яненка, В. Кравченка, Ю. Лупенка, М. Орлатого, Г. П'ятченко, П. Каблука, А. Соколовської, М. Федорова, І. Чугунова та інших дослідників.

Метою даного дослідження є аналіз впливу платежів за землю на формування дохідної частини місцевих бюджетів у контексті зростання податкової ставки.

Ставки земельного податку встановлюються Законом України "Про плату за землю" окремо для кожної категорії земель, визначених Земельним кодексом України (таблиця). Розмір земельного податку, який підлягає сплаті, безпосередньо залежить від площі земельної ділянки, що є об'єктом оподаткування.

© Любімова О. В., 2009

Зведена таблиця ставок земельного податку

Статті Закону України "Про плату за землю" [1]	Вид земельної ділянки	Ставки земельного податку з 1 га землі у процентах від їх грошової оцінки
Ст. 6	Рілля, сіножать, пасовище	0,10
	Багаторічні насадження	0,03
Ч. 1, ст. 7	Землі населених пунктів	1,00
Ч. 1, ст. 8	Земельні ділянки підприємств промисловості, транспорту, зв'язку та іншого призначення	5,00
Ч. 2, ст. 8	Земельні ділянки, надані для залізничного транспорту, військових формувань, створених відповідно до законодавства України, крім Збройних Сил України та Державної прикордонної служби України	0,02
Ст. 9	Земельні ділянки, надані в тимчасове користування на землях природоохоронного, оздоровчого, рекреаційного та історико-культурного призначення	50,00
Ч. 1, ст. 10	Земельні ділянки, надані на землях лісового фонду	Справляється як складова плати за використання лісових ресурсів, що визначається лісовим законодавством
Ч. 2, ст. 10	Земельні ділянки, що входять до складу земель лісового фонду і зайняті виробничими, культурно-побутовими, жилими будинками та господарськими будівлями і спорудами	0,30
Ст. 11	Земельні ділянки, надані на землях водного фонду	0,30

Грошова оцінка землі застосовується з метою економічного регулювання земельних відносин при укладанні цивільно-правових угод, передбачених законодавством України. Вона проводиться органами Державного комітету України із земельних ресурсів за методикою, затвердженою постановою Кабінету Міністрів України.

По сплаті за землю на населені пункти припадає порівняно невелика частка території держави (11,8%), але за грошовою оцінкою – більше половини загальної вартості землі. На цих землях проживає основна маса населення, розміщена переважна більшість виробничих та соціальних об'єктів, вони найкраще облаштовані з точки зору інфраструктури. Тому їх ринковий потенціал дуже високий, що визначає пріоритетність і першочерговість включення таких земель в економічний оборот.

Законодавством передбачено єдиний порядок проведення щорічної індексації грошової оцінки земель та доведення її до відома власників земельних ділянок і землекористувачів. Грошова оцінка сільськогосподарських угідь, земель населених пунктів та земель сільськогосподарського призначення індексується станом на 1 січня поточного року на коефіцієнт K_i . Даний коефіцієнт визначений Постановою Кабінету Міністрів України №783 від 12.05.2000 "Про проведення індексації грошової оцінки земель" і розраховується за формулою:

$$K_i = (I-10):100,$$

де I – середньорічний індекс інфляції року, за результатами якого проводиться індексація. Якщо значення K_i не перевищує одиниці, індексація не проводиться [2]. З 2000 року індексація грошової оцінки земель проводилась лише в 2000 р. ($K = 1,182$), 2001 р. ($K = 1,02$) та у 2005 р. ($K = 1,035$). Дана формула була б більш ефективною за умови не зменшення середньорічного індексу інфляції на 10%. Це може призвести до підвищення грошової оцінки земель і, таким чином, вплине на зростання земельних податкових надходжень до місцевих бюджетів.

При визначенні податкового зобов'язання із земельного податку на 2007 рік необхідно врахувати, що оскільки коефіцієнт індексації, який розраховано виходячи із середньорічного індексу

інфляції за 2006 рік – 109,1%, не перевищує одиниці, грошова оцінка земель станом на 01.01.2007 р. не індексується. Ставка земельного податку в 2007 році залишилась на рівні 2006 року – 3,1 [3].

Плата за землю є другим за обсягом джерелом доходів місцевих бюджетів. За даними Державного Казначейства України, за січень – грудень 2006 року до місцевих бюджетів надійшло 2 718,2 млн грн, що на 424,9 млн грн, або на 18,5%, більше, ніж за 2005 рік (приріст надходження цього податку за результатами 2005 року порівняно з бюджетом 2004 року становив 12,8%) [4, с. 25].

Зростання абсолютних обсягів надходжень від плати за землю пояснюється поступовим зростанням податкової ставки, а саме в 1,29 раза порівняно з 2000 роком, збільшенням орендних платежів за земельні ділянки державної та комунальної власності на 26 703,8 тис. грн від юридичних осіб та на 37 470,3 тис. грн від фізичних осіб [5, с. 6], що зумовлено змінами її адміністрування, впровадженими змінами до Закону України "Про державний бюджет України на 2005 рік", згідно з яким податковим органам передано функцію контролю за нарахуванням і сплатою орендної плати за землю.

Орендна плата визначальною мірою впливає на суму податкових земельних надходжень, оскільки права на оренду землі щорічно розширюються, а відповідно і зростають надходження цієї плати до місцевих бюджетів. Так, порівняно з 2005 роком, орендна плата за землю у 2006 році на одного платника – фізичної особи – зросла з 385 грн до 457 грн, а сума земельного податку на одного платника – фізичної особи – з 14 грн до 18 грн.

Плата за землю має поступово стати головним джерелом наповнення міських бюджетів. Статистика останніх років свідчить, що через збільшення податкової ставки від 2,40 до 3,10 надходження від плати за землю населених пунктів України стабільно зростають. Це також пояснюється реалізацією заходів, спрямованих на включення більших площ до фіскальних стосунків: міста здійснюють інвентаризацію і розмежування земель, покращують облік землекористувачів, починають використовувати нові форми розпорядження земельними ресурсами – продаж на аукціонах прав власності та прав користування ділянками, які надають громадам можливість отримати більше коштів.

Література: 1. Закон України "Про плату за землю" // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – №45. – С. 238. 2. Постанова Кабінету Міністрів України "Про проведення індексації грошової оцінки земель" // Київ. – 12.05.2000. – №783. 3. Всесвітня декларація місцевого самоврядування // Міське та регіональне самоврядування України. – 2004. – № (6-7). – 69 с. 4. Василик О. Д. Державні фінанси України. – К.: НІОС, 2002. – 608 с. 5. Закон України "Про систему оподаткування" від 18.02.07 р. // Вісник податкової служби. – 2007. – №4. – С. 6. 6. Закон України "Про Державний бюджет України на 2006 рік" // Відомості Верховної Ради України. – 2006. – №9; 10 – 11. – С. 256. – Ст. 96. 7. Калінюк Н. Податок на нерухомість – джерело бюджетних доходів // Вісник Української академії державного управління при Президентові України. – 2003. – №1. – С. 141 – 150. 8. Бюджетний моніторинг: аналіз виконання зведеного та Державного бюджету України за 2003 – 2006 роки / Проект "Реформа місцевих бюджетів в Україні". – К.: RTI 2005. – 135 с. 9. <http://sta.knu.gov.ua/>.

УДК 658.155

Машкіна М. В.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У сучасних економічних умовах особливого значення набуває аналіз фінансової стійкості підприємства як однієї з головних характеристик його фінансового стану. Ознайомившись з методичними підходами вчених до проведення аналізу фінансової стійкості, можна зробити висновок, що різні дослідники приділяють увагу різним характеристикам фінансової стійкості підприємства. Однак слід відзначити, що якщо враховувати всі запропоновані показники оцінки фінансової стійкості підприємства, то аналіз буде мати дуже трудомісткий характер та займатиме дуже багато часу.

Тому з метою удосконалення оцінки фінансової стійкості пропонується сформувати відповідний комплекс, який умістить обмежену кількість найбільш значущих показників. Для відбору показників проводиться аналіз літературних джерел [1 – 5], що містять представлені підходи вчених-економістів до оцінки фінансової стійкості підприємства. Проведені дослідження показали, що показниками оцінки фінансової стійкості підприємства, які найчастіше використовуються, є такі:

коефіцієнт фінансової автономії;
коефіцієнт фінансового ризику;

© Машкіна М. В., 2009



маневреність власного капіталу;
коефіцієнт фінансової залежності;
коефіцієнт забезпечення власними коштами.

Тому на основі визначених показників з використанням таксономічного методу доцільно сформувати єдиний інтегральний показник, за допомогою якого може бути проведена комплексна оцінка фінансової стійкості підприємства.

Проведення розрахунку інтегрального показника оцінки фінансової стійкості для ТОВ "С.К.С.М." дало змогу отримати такі результати (рисунок).

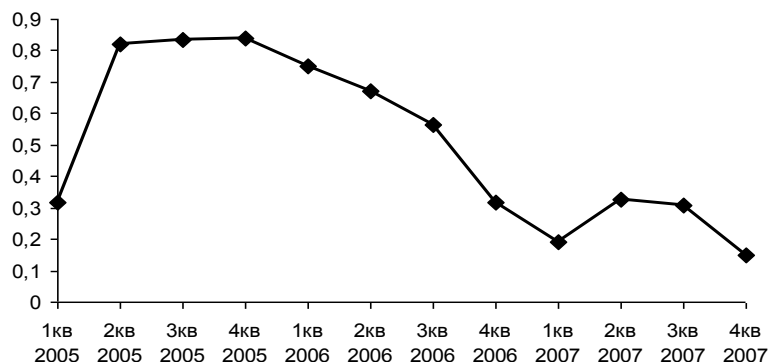


Рис. Динаміка інтегрального показника фінансової стійкості ТОВ "С.К.С.М." у 2005 – 2007 роках

Аналіз динаміки інтегрального показника дав можливість визначити, що з початку 2006 року фінансова стійкість підприємства почала знижуватися, і така тенденція спостерігалась до кінця 2007 року, коли інтегральний показник склав 0,1489 – це найменше його значення за весь досліджуваний період. Таке погіршення фінансової стійкості ТОВ "С.К.С.М." пов'язане, у першу чергу, зі зростанням питомої ваги зобов'язань у загальному обсязі капіталу підприємства.

Таким чином, використання комплексного підходу до оцінки фінансової стійкості підприємства дає змогу об'єктивно оцінити фінансовий стан підприємства. Оцінка фінансової стійкості за допомогою розрахованого інтегрального показника повинна бути підставою для формування подальших управлінських рішень, спрямованих на підвищення її рівня на підприємстві.

Література: 1. Цал-Цалко Ю. С. Фінансова звітність підприємства та її аналіз: Навч. посібн. – К.: ЦУЛ, 2002. – 359 с. 2. Білик М. Д. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. / М. Д. Білик, О. В. Павловська, Н. М. Притуляк, Н. Ю. Невмержицька. – К.: КНЕУ, 2005. – 592 с. 3. Илясов Г. Оценка финансового состояния предприятия // Экономист. – 2004. – №6. – С. 50 – 54. 4. Азарова А. О. Комплексное оценивание финансового статуса предприятия / А. О. Азарова, Л. Л. Леонтьева // Вісник. – 2005. – №3. – С. 17 – 24. 5. Латинін М. А. Фінансова стійкість як основа економічної безпеки підприємства // Актуальні проблеми державного управління. – 2003. – №2. – С. 33 – 39. 6. Сайгіна Т. Б. Комплексная методика оценки финансовой устойчивости предприятия // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: Економічна. – 2004. – №75. – С. 134 – 138.

Кулик І. О.

УДК 336.14

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

УДОСКОНАЛЕННЯ ФОРМУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

Економічна сутність місцевих бюджетів виявляється у формуванні грошових фондів, які є фінансовим забезпеченням діяльності місцевих рад та використання цих фондів на фінансування, утримання й розвиток соціальної інфраструктури, місцевого господарства тощо. Тобто місцеві бюджети – це

© Кулик І. О., 2009

фонди фінансових ресурсів, призначені для реалізації завдань і функцій, покладених на органи місцевого самоврядування. Як складова бюджетної системи держави і основа фінансової бази діяльності органів місцевого самоврядування, місцеві бюджети забезпечують необхідними коштами фінансування економічного й соціального розвитку, що здійснюються органами влади й управління на відповідній території [1].

Склад доходів місцевих бюджетів, форми мобілізації ресурсів до місцевих бюджетів залежать від системи і методів господарювання, а також від завдань, що вирішуються суспільством у той чи інший період. Сукупність усіх видів доходів місцевих бюджетів, які формуються різними методами, їх взаємопов'язане застосування становить систему доходів місцевих бюджетів. Ця система покликана вирішувати не тільки фіскальні, а й регулюючі завдання: стимулювати зростання виробництва і підвищення його ефективності, забезпечувати соціальний захист населення та розвиток соціальної сфери. У сучасних умовах доходи місцевих бюджетів повинні дозволяти у повному обсязі вирішувати завдання, покладені на органи місцевого самоврядування [2].

Практика свідчить про недостатність дохідної бази місцевих бюджетів для забезпечення виконання функцій, покладених на місцеве самоврядування. Тому проблеми формування доходів місцевих бюджетів залишаються вкрай актуальними.

Питання місцевих бюджетів, зокрема їх дохідної частини, висвітлювалися у працях відомих вчених: С. А. Буковинського, О. П. Кириленко, В. І. Кравченка, В. М. Опаріна та ін.

Метою статті є визначення сучасного стану формування доходів місцевих бюджетів і пошук шляхів їх удосконалення.

Податки посідають центральне місце в системі доходів бюджетів, у тому числі й місцевих. Податкові надходження зведеного бюджету Дергачівського району з 17171,3 тис. грн у 2005 році зросли до 33104,2 тис. грн у 2007 році (таблиця).

Таблиця

Структура доходів бюджету Дергачівського району в 2005 – 2007 роках, тис. грн

Статті доходів	Роки		
	2005	2006	2007
Податкові надходження, у тому числі:	17171,3	23739,9	33104,2
Прибутковий податок з громадян	11683,9	17144,4	25699,3
Податок на прибуток підприємств	188,4	96,7	263,6
Податок із власників транспортних засобів	634,7	866,9	979,3
Плата за землю	1199,4	2385,8	2497,1
Плата за торговий патент	423,2	463,9	410,2
Місцеві податки і збори	269,9	275,0	378,2
Єдиний податок	2311,0	2133,9	2262,0
Неподаткові надходження, у тому числі:	2040,5	2455,4	2409,6
Державне мито	389,8	467,1	522,3
Доходи від операцій з капіталом, у тому числі:	1483,9	1548,5	3878,9
Надходження від продажу землі та нематеріальних активів	1438,9	1100,0	3353,7
Цільові фонди, у тому числі:	49,6	46,3	50,8
Збір за забруднення навколишнього природного середовища	49,6	46,3	50,8
Разом доходів	20745,3	27790,1	39443,5

Чільне місце серед податкових надходжень посідає податок на доходи з фізичних осіб, обсяги якого мають стійку тенденцію до зростання. Його величина збільшилась з 11683,9 тис. грн у 2005 році до 25699,3 тис. грн. у 2007 році. Надходження плати за землю з кожним роком зростає: з 1199,4 тис. грн до 2497,1 тис. грн, проте відбувається зменшення плати за торговий патент з 423,2 тис. грн у 2005 році до 410,2 тис. грн у 2007 році. Місцеві податки та збори займають незначне місце в податкових надходженнях місцевого бюджету, їх величина складає 378,2 тис. грн у 2007 році.

Неподаткові надходження збільшуються за рахунок зростання власних надходжень бюджетних установ, які утримуються за рахунок коштів місцевих бюджетів. В останні роки в доходах місцевих бюджетів зростають доходи від операцій з капіталом. В 2005 році їх частка складала 1483,9 тис. грн, а у 2007 році зросла до 3878,9 тис. грн.

В умовах побудови дійового, правового економічного середовища та формування прогресивних засад з мобілізації податків, зборів і обов'язкових платежів важливу роль має відігравати запровадження єдиної системи формування доходів бюджету. У запропонованій схемі (рисунок) показано етапи проходження формування доходів у розвитку та взаємозв'язку на стадіях бюджетного процесу. За таких умов функціонування податкових зобов'язань, їх нарахування та мобілізація має стати основою мобілізації доходів бюджету як єдиного неподільного процесу формування доходів бюджету.

Запропонована схема державного регулювання доходів бюджету має на меті побудову дійового єдиного механізму формування доходів бюджету в контексті виконання зобов'язань та забезпечення відтворення державних коштів.



Оснoву власних доходів місцевих бюджетів повинні становити місцеві податки та збори. Принципово важливе значення має закріплення за місцевими бюджетами таких податків, які гарантуватимуть органам місцевого самоврядування стабільні надходження доходів та їх рівномірний горизонтальний розподіл. Для розширення фінансової бази місцевого самоврядування необхідно законодавчо забезпечити статус місцевої та регіональної власності, врегулювати орендні відносини і проведення процедури відчуження.

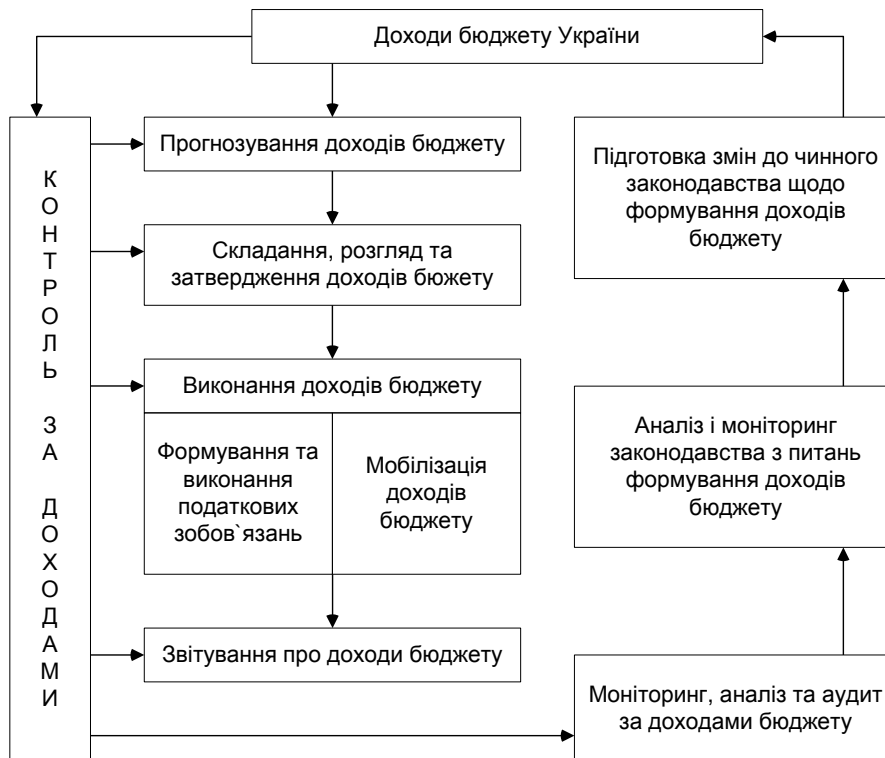


Рис. Система формування та функціонування доходів бюджету України

В Україні до місцевих податків можна було б віднести податок на майно; плату за землю; надбавку на податок із доходів фізичних осіб та податки на бізнес (плату за ліцензії і плату за патент). Зазначені податки відповідають критеріям рівня адміністративних видатків, високої прибутковості та стабільності надходжень і можливості індексації податкових надходжень, що має забезпечити достатню фінансову самостійність місцевого самоврядування.

Важливим напрямом розв'язання проблем фінансового забезпечення місцевих бюджетів є посилення зв'язку між соціально-економічним і бюджетним плануванням адміністративно-територіальних одиниць. На розрахунок доходів місцевих бюджетів практично не впливає соціально-економічна ситуація на території місцевого самоврядування та виконання програм розвитку адміністративно-територіальних одиниць.

Для підвищення зацікавленості органів місцевого самоврядування у збільшенні надходження доходів до місцевого бюджету, розвитку місцевої економічної бази потрібно виділяти їм кошти пропорційно значенню показника, що відображав би внесок територіальних об'єднань у досягнення встановлених державою цілей. У ролі такого показника повинен використовуватися або обсяг додатково зібраних доходів із територій конкретних територіальних громад, або порівняльні темпи економічного зростання. Слід зазначити, що той самий ефект дає закріплення за місцевими бюджетами єдиних нормативів відрахувань від регулюючих податків на довготривалий термін.

Для збільшення в місцевих бюджетах частки власних доходів, зменшення залежності від фінансової допомоги, досягнення збалансованості бюджетів, підвищення ефективності управління місцевими фінансами необхідно:

чітко законодавче закріплення бюджетних повноважень і відповідальності влади різних рівнів при формуванні доходів;

наділення органів місцевого самоврядування одним-двома вагомими місцевими податками, ставки та базу яких вони зможуть регулювати самостійно;

формування дохідної частини місцевих бюджетів на основі об'єктивної оцінки їхнього податкового потенціалу й визначення видаткових зобов'язань регіональної влади;

застосування стабільних базових нормативів відрахувань від державних податків до місцевих бюджетів;

посилення контролю за повнотою надходження доходів до місцевих бюджетів;
забезпечення правових гарантій для безумовного виконання фінансових зобов'язань учасниками міжбюджетних відносин.

Література: 1. Зайчикова В. В. Місцеві фінанси України. – К.: НДФІ, 2007. – 299 с. 2. Кириленко О. П. Місцеві бюджети України. Історія, теорія, практика. – К.: НІПС, 2000. – 151 с.

УДК 336.146

Колодько М. А.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ ЗА ВИКОРИСТАННЯМ БЮДЖЕТНИХ КОШТІВ

Одним з важливих завдань будь-якого фінансового управління є визначення пріоритетів при розподілі фінансових ресурсів та забезпечення контролю за цільовим і ефективним використанням бюджетних коштів. Така проблема є актуальною при виконанні бюджету будь-якого рівня [1 – 4], це пов'язано з тим, що бюджетна політика України здійснюється загалом в умовах обмежених фінансових ресурсів. Тому особливої актуальності набувають питання організації фінансового контролю за використанням наявних бюджетних коштів.

В останні роки проблема невизначеності цілісної системи державного фінансового контролю надзвичайно загострилася. Порушення законодавства при розподілі суспільних благ набули критичної маси. І цьому сприяло не лише здійснення наймасштабніших оборудок з державною власністю за участю найвищих державних посадовців, а й споглядальницька позиція органів державного фінансового контролю, в тому числі й Державної контрольно-ревізійної служби, позбавлених права на здійснення дієвого, незалежного і водночас неупередженого контролю.

В Україні функціонує низка державних органів, основним або одним з відокремлених напрямів діяльності яких є контроль за фінансово-господарською діяльністю підприємств, установ і організацій, що не належать до сфери їх управління. До органів так званого спеціалізованого, або централізованого контролю належать, зокрема, Рахункова палата, НБУ, Міністерство фінансів, Міністерство економіки, Головне контрольно-ревізійне управління, Державна митна служба, Державне казначейство, Державна податкова адміністрація, Державна комісія з цінних паперів і фондового ринку, Фонд державного майна. Їх діяльність частково регулюється окремими законами та переважно численними підзаконними нормативно-правовими актами, де окреслено контрольні повноваження і процедури.

Водночас в Україні не прийнято закони про фінансовий контроль та про державний внутрішній фінансовий контроль, які визначали б єдині правові та організаційні засади здійснення контролю, базову структуру, суб'єкти та об'єкти контролю, зокрема в державному секторі. Економічні процеси в державі та здійснення контрольно-наглядових функцій за ними зупинити не можливо. Їх необхідно постійно вдосконалювати. Назріла загальна необхідність прийняття системного закону щодо регулювання державного фінансового контролю. Державний внутрішній фінансовий контроль в органах державного сектора, що функціонує на сьогодні в Україні, не враховує основні принципи систем державного внутрішнього фінансового контролю країн Європейського Союзу.

Зокрема, на законодавчому рівні не визначено навіть саме поняття внутрішнього контролю. Централізований внутрішній аудит здійснюється лише в частині дослідження ефективності виконання бюджетних програм. При цьому аудит фінансової та господарської діяльності небюджетних установ на практиці не проводиться.

У Бюджетному кодексі України визначено, що "бюджетна програма - це систематизований перелік заходів, спрямованих на досягнення єдиної мети та завдань, виконання яких пропонує та здійснює розпорядник бюджетних коштів відповідно до покладених на нього функцій". Зокрема використання бюджетної програми спрямоване на:

- 1) чітке визначення цілей і завдань, на досягнення яких витрачаються бюджетні кошти;
- 2) встановлення джерел фінансування заходів, спрямованих на досягнення даних цілей та термінів їх виконання;



3) забезпечення оцінки діяльності учасників бюджетного процесу щодо досягнення поставлених цілей та виконання завдань;

4) чітке розмежування відповідальності за використання бюджетних коштів.

З огляду на свій зміст і обсяги залучених фінансових ресурсів виконання бюджетних програм є пріоритетним об'єктом державного фінансового контролю.

При цьому необхідність здійснення такого контролю в Україні підсилюється двома чинниками:

слабкою фінансовою дисципліною, що спричиняє нецільове використання бюджетних коштів, спрямованих на виконання бюджетних програм;

недоліками в організації виконання бюджетних програм, що не сприяє досягненню запланованих цілей.

Так, протягом 2004 – 2007 рр. у ході реалізації заходів, передбачених урядом та Мінфіном для виконання законів про державний бюджет, органами державної контрольно-ревізійної служби було встановлено безліч фінансових порушень у використанні бюджетних коштів, що призвели до збитків. Але не лише такий стан справ характеризує стан бюджетної дисципліни в державі.

В Україні не створено систему попередження фінансових правопорушень. Відсутній орган з гармонізації фінансового управління і контролю та внутрішнього аудиту.

Однією з важливих ознак готовності країни – кандидата до вступу в ЄС – є обов'язкове охоплення системою державного внутрішнього фінансового контролю всіх державних ресурсів та ресурсів ЄС, наявність процедури відшкодування втрачених ресурсів.

Однак внаслідок прогалин у вітчизняному законодавстві залишаються поза системним державним внутрішнім фінансовим контролем процес формування і виконання дохідної частини бюджетів усіх рівнів, діяльність державних та комунальних підприємств, інших суб'єктів господарювання з часткою державної власності, формування і використання коштів та майна державних цільових фондів тощо.

Не здійснюється незалежний фінансовий контроль ефективності реалізації економічних та соціальних проектів, що підтримуються міжнародними фінансовими організаціями.

Система державного внутрішнього фінансового контролю в Україні не має достатнього наукового, інформаційно-технічного та кадрового забезпечення в частині впровадження у практику сучасного вітчизняного та зарубіжного досвіду роботи у сфері державного внутрішнього фінансового контролю, розроблення та реалізації новітніх інформаційно-програмних проектів, задоволення потреб у підготовці кадрів та підвищення їх кваліфікації. Тому ідеологія розвитку фінансового контролю повинна формуватися одночасно за двома взаємопов'язаними і взаємодоповнюючими напрямками, які умовно можна назвати "українським" та "європейським".

ДКРС була чи не єдиною структурою в державі, вертикальна побудова та кадрова база якої дозволяли забезпечувати Уряд системним і комплексним аналізом питань загальнодержавного характеру, оперативною, до того ж незалежною від корпоративних інтересів головних розпорядників бюджетних коштів інформацією про стан фінансової дисципліни в окремих сферах соціальної та економічної діяльності, проблеми в забезпеченні ефективного управління фінансовими і матеріальними ресурсами, а також надавати пропозиції щодо активізації наявних резервів і подолання негативних тенденцій. Тобто фактично Служба виступала в ролі незалежного урядового фінансового контролера. Але Президент України В. А. Ющенко та новий Уряд з перших днів їх діяльності чітко окреслили європейські прагнення та європейський вибір України. Зокрема, завданнями розвитку державного внутрішнього фінансового контролю визначено таке:

а) розроблення Концепції розвитку та реструктуризації системи урядового фінансового контролю та аудиту в Україні;

б) створення нормативно-правової бази державного фінансового контролю;

в) поступова гармонізація з міжнародно визнаними стандартами (IFAC, IIA, INTOSAI) та методиками, а також з найкращою практикою ЄС щодо контролю та аудиту за державними надходженнями, витратами, активами та зобов'язаннями.

Слід зазначити, що питання вдосконалення фінансового контролю в системі діяльності нового Уряду, його наближення до європейських норм і правил уже давно стало предметом обговорення Кабінету Міністрів України з міжнародними фінансовими інституціями.

Автор вважає, що в Україні за умови здійснення державного фінансового контролю органами ДКРС доцільно запровадити інститут державних контролерів, аналогічний французькому. Для цього необхідно:

1) прийняти декілька законів, наприклад, закон "Про Кабінет Міністрів України", "Про управління об'єктами державної власності", "Про фінансовий контроль", "Про державний внутрішній фінансовий контроль", "Про внесення змін до деяких законодавчих актів (щодо запобігання фінансовим правопорушенням, забезпечення ефективного використання бюджетних коштів, державного і комунального майна)";

2) необхідно розробити механізми та порядки, що впливають з положень цих законів;

3) Указом Президента України створити при Голові КРУ урядовий орган – Агентство з державного аудиту, основною функцією якого була б незалежна оцінка ефективності менеджменту державних підприємств та інших суб'єктів господарювання, які становлять державний інтерес.

На думку автора, порядок діяльності державних контролерів повинен визначати Кабінет Міністрів України, а координацію їх роботи, методологічне забезпечення та оцінку діяльності – Голові КРУ. З метою забезпечення принципу незалежності доречно, щоб вони функціонували в умовах подвійного підпорядкування (підзвітності): міністру відповідного галузевого міністерства, у сфері управління якого перебуває підприємство державного сектора економіки, та Голові КРУ.

Врахування вищевикладених рекомендацій забезпечить створення умов для того, щоб з'явилися можливості попереджати фінансові та бюджетні зловживання, а не просто констатувати їх, як це робиться нині в Україні.

Література: 1. Бюджетний кодекс України // www.gov.ua. 2. Чечетов М. В. Бюджетний менеджмент: Навч. посібн. Ч. 2 / М. В. Чечетов, Н. Ф. Чечетова, А. Ю. Бережна. – Харків: ВД "ІНЖЕК", 2004. – 448 с. 3. Юрій С. І. Бюджетна система України / С. І. Юрій, Й. М. Бескид. – К.: НІОС, 2000. – 400 с. 4. Юрій С. І. Державний бюджет України: Навч. посібн. / С. І. Юрій, Й. М. Бескид. – Тернопіль, 1997.

УДК 336.773

Курило А. Є.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

УСТАНОВЛЕННЯ ЛІМІТУ КРЕДИТУВАННЯ НА ПОЗИЧАЛЬНИКА

Установлення лімітів один із найважливіших елементів кредитної політики банку [1 – 3]. Практики знають, що після аналізу фінансового стану позичальника і прийняття рішення щодо можливості надання кредиту неодмінно постає питання про його оптимальні обсяги та строки.

Тому буде доцільно розглянути процес встановлення ліміту та рівень довіри до позичальника. Розробленою методикою передбачено три етапи процесу встановлення ліміту на позичальника:

- 1) обирається вид забезпечення, яке гарантуватиме відшкодування збитків у разі неповернення кредиту;
- 2) проводиться аналіз історії вартості забезпечення і складається прогноз її найгіршої вартості на момент погашення кредиту або на момент можливої реалізації застави;
- 3) обчислюється ліміт кредитування.

Стосовно вибору виду забезпечення, то його визначають, передусім, розроблена і впроваджувана банком кредитна політика і конкретний механізм відшкодування можливих збитків у разі неповернення позички.

Поняття "рівень довіри" передбачає ймовірність того, що ринкова вартість забезпечення виявиться більшою від нарощеної суми за кредитом. Інакше кажучи, воно означає, що реалізація забезпечення може повністю відшкодувати збитки за кредитом. Вимоги ж до нього, по суті, є використаним кредитним лімітом. Таким чином, рівень довіри характеризує кредитоспроможність забезпечення (спроможність забезпечення відшкодування збитків від наданого кредиту), а отже — і кредитний рейтинг.

Підтвердженням цієї тези може слугувати застосування як забезпечення загальних активів позичальника. Упевненість у тому, що ринкова вартість його активів виявиться більшою, ніж зобов'язання, є водночас імовірністю того, що позичальник не збанкрутує.

Беручи до уваги вищесказане, можна зробити такі висновки:

1. Ліміт кредитування позичальника залежить від зовнішніх, екзогенних факторів — виду забезпечення, змін (у часі) його ринкової вартості. Якість забезпечення характеризується поточною (на момент надання кредиту) вартістю забезпечення, її напрямом руху і волатильністю. Ці чинники характеризують стан ринкової кон'юнктури. Чим менша волатильність забезпечення і чим швидше зростає вартість забезпечення, тим вища його якість. Саме від неї (за однакового кредитного рейтингу, або за однакового рівня довіри) найбільше залежить розмір ліміту.

2. Кредитний рейтинг визначається не лише зовнішніми, екзогенними факторами (передусім, ринковою якістю забезпечення), а й внутрішніми, ендогенними (насамперед лімітом). Як показують розрахунки, між лімітом кредитування та обраним рівнем довіри (кредитним рейтингом) існує тісний зв'язок. Чим менший розмір ліміту встановлює банк, тим вищим виявляється кредитний рейтинг позичальника.

Література: 1. Антонов Н. Г. Банковское дело / Н. Г. Антонов, М. А. Пессель // Деньги и кредит. – 2000. – №10. – С. 5 – 8. 2. Заїка А. Проблеми взаємовідносин банку і позичальника // Економіка України. – 1999. – №6. – С. 23 – 26. 3. Лексис В. Кредит и банки. — М.: Перспектива, 1994. – 120 с.

© Курило А. Є., 2009

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

АСПЕКТИ РОЗПОДІЛУ МІЖБЮДЖЕТНИХ ТРАНСФЕРТІВ

Формування системи міжбюджетних трансфертів в Україні визначено необхідністю створення механізму фінансового вирівнювання місцевих бюджетів в умовах наявності фінансових диспропорцій між "багатими" та "бідними" територіальними громадами. Сьогодні система міжбюджетних трансфертів вже здійснює загальний перерозподіл фінансових ресурсів всередині бюджетної системи, але її роль у стимулюванні процесу регіонального розвитку та здатність забезпечувати відповідним обсягом бюджетних коштів економічні та соціальні потреби регіонів і територіальних громад залишаються низькими.

Подальший розвиток та удосконалення системи міжбюджетних трансфертів вимагають: 1) її наближення до головних принципів та засад функціонування систем міжбюджетних трансфертів у економічно розвинутих країнах; 2) врахування національних, регіональних особливостей та умов формування місцевих бюджетів та специфіки завдань, що постають перед ними.

Дослідження системи міжбюджетних трансфертів має для України велике теоретичне та практичне значення, що визначається необхідністю наукового обґрунтування комплексного підходу щодо розв'язання проблем фінансового забезпечення регіонального розвитку в контексті реформування системи державного управління в Україні у напрямі її децентралізації. Розвиток цього напрямку наукового пошуку йшов від теорії природних прав громади до сучасних наукових шкіл: державної та громадської, від емпіричних пошуків ефективної моделі міжбюджетних відносин до втілення сучасних поглядів на міжбюджетні відносини в концептуальній "Європейській Хартії про місцеве самоврядування", до якої у 1996 р. приєдналася Україна.

Проблематика теорії і практики міжбюджетних відносин та залучення до процесу управління соціально-економічним розвитком місцевої влади постійно привертала увагу науковців. Тому тема даної статті є актуальною.

Тематику міжбюджетної взаємодії, і зокрема трансфертів, досліджували ще в радянські часи, такі вчені, як Д. Аллахвердян, І. Бородін, М. Васильєва, Г. Поляк, Н. Ширкевич. В Україні науковими дослідженнями з питань місцевих фінансів, зокрема аспектами міжбюджетних відносин, займалися відомі науковці: О. Барановський, С. Булгакова, О. Василик, М. Деркач, О. Кириленко, В. Кравченко, І. Луніна, В. Опарін, В. Федосов, М. Чумаченко. Активно працюють в напрямі вивчення міжбюджетних відносин зарубіжні вчені, зокрема О. Богачова, А. Ігудін, В. Пансков, М. Ходорович, В. Христенко, М. Яндієв у Росії; Ж.-П. Годме, Б. Гурне, Ж. Зіллер у Франції; Г. Райт, Р. Страйк, Е. Харлоф, Г. Холліс у Великій Британії; Х. Валь, В. Гізевіус, Т. Кун, Е. Мюнстерман, Х. Ріссе, В. Фосс у Німеччині, К. Кронваль, Л. Мейєр, К. Рюдебек, С. Хаттрут у Швеції, Р. Агранофф, В. Аллан, Н. Кейдн у США.

Віддаючи належне науковим напрацюванням вітчизняних та зарубіжних вчених з даної проблематики, слід зауважити, що існує потреба у її подальшому дослідженні. Це зумовлено недостатнім рівнем розробки теоретичних аспектів сутності і особливої ролі механізму міжбюджетних трансфертів у процесі регіонального розвитку; наявністю дискусійних питань, що пов'язані з децентралізацією управління бюджетною системою в умовах зміни парадигми державного регулювання; відсутністю досліджень, в яких аналізується управлінський потенціал місцевих бюджетів та його зв'язок із фінансовим потенціалом територіальних громад.

Бюджетне регулювання в Україні з 1999 року привело до того, що міжбюджетні трансферти передбачені бюджетами всіх адміністративно-територіальних одиниць. Автор підтримує думку Ю. А. Глуценка, який вважає, що "розширення географії дотаційних територій перетворює міжбюджетні трансферти із засобу надання фінансової допомоги у важіль для здійснення перерозподільчих процесів" [1, с. 259]. Таким чином, за існуючої методики розподілу, бюджетні трансферти не вирішують повною мірою завдань щодо надання фінансової допомоги та збалансування місцевих бюджетів територій, які мають менший податковий потенціал.

Розподіл міжбюджетних трансфертів між районним бюджетом та бюджетами міст районного значення, сіл та селищ відбувається згідно з "Методикою розподілу обсягу міжбюджетних трансфертів між районним бюджетом та бюджетами міст районного значення, сіл, селищ" [2]. При застосуванні існуючого формульного підходу, було виявлено тенденцію, що бюджети, які весь час були дотаційними, стали донорами, а бюджети, які передавали частину фінансових ресурсів, отримали дотацію вирівнювання. Саме такі наслідки були спричинені недосконалістю формул, що визначали загальний обсяг доходів і видатків місцевих бюджетів.

Для подолання таких диспропорцій у розподілі міжбюджетних трансфертів, використано практику щорічного запровадження коригуючих коефіцієнтів при розрахунках доходів та видатків, які не мають достатнього економічного обґрунтування та математичного зв'язку з наявними формулами, що підтверджує існування практики "ручного управління".

Дослідження міжбюджетних відносин в Україні показало, що основна частка в доходах місцевих бюджетів припадає на регулюючі податки. Такий метод міжбюджетного регулювання є, на відміну від трансфертів, прийнятнішим як для органів місцевого самоврядування, так і для місцевих органів влади. Він дає змогу суттєво скоротити зустрічні фінансові потоки між центром і регіонами, стимулювати зацікавленість органів місцевого самоврядування у збільшенні обсягів податкових надходжень.

Подальший розвиток міжбюджетних відносин потребує зміни чинного порядку забезпечення бюджетів різних рівнів ресурсами і розподілу між ними джерел доходів. Для цього потрібно взяти додаткових заходів, а саме: підвищити роль місцевих податків і зборів шляхом розширення та удосконалення їх видового складу за рахунок податків на нерухомість; на промисел; плати за землю; зборів за користування природними ресурсами місцевого значення; плати за патент на деякі види підприємницької діяльності; єдиного податку на підприємницьку діяльність; податку з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів; майнових податків; усунути необґрунтовану дотаційність бюджетів місцевого самоврядування за рахунок запровадження ефективних методів формульних розрахунків.

Література: 1. Глушенко Д. А. Міжбюджетні відносини та фінансове забезпечення регіонів // Наукові праці НДФІ. – 2004. – №3 – 4. 2. Постанова КМУ "Методика розподілу обсягу міжбюджетних трансфертів між районним бюджетом та бюджетами міст районного значення, сіл, селищ" від 24.12.2003 р. №1994 // Державний вісник України. – 2004. – №3. 3. Постанова ВРУ "Про основні напрями бюджетної політики на 2006 рік" від 21.06.2005 р. №2678 – IV // Державний вісник України. – 2005. – №13. 4. Демків О. І. Новий методичний підхід до розподілу міжбюджетних трансфертів на основі формульного підходу // Регіональна економіка. – 2006. – №1. 5. www.ukrstat.gov.ua.

УДК 658.152

Разінькова М. Ю.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ОРГАНІЗАЦІЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Найважливішою проблемою економічного розвитку країни є перехід до формування ринкового господарства, яке ґрунтується на широкому використанні товарно-грошових відносин і притаманних їм ринкових механізмів. Запровадження ринкових методів господарювання вимагає докорінно змінити інвестиційну політику держави з метою посилення її впливу на економіку через ринкові регулятори. Модифікуються також функції інвесторів та учасників інвестиційного процесу, принципи їх діяльності, які ґрунтуються на повній свободі в розпорядженні майном та наявності вільної конкуренції на ринку. Починає створюватися інфраструктура ринку (фондові, товарні й валютні біржі, аналітичні, консалтингові, інжинірингові організації), без якої неможливе його повноцінне функціонування.

Ці та інші проблеми передбачають теоретичний аналіз основоположних категорій, притаманних ринковим відносинам, їх взаємодії та виконуваних ними функцій.

Поняття "інвестиції" виступає первинною категорією, яка є базою побудови ієрархії решти категорій, що відображають відтворення основного та оборотного капіталів [1, с. 76].

Проблемі організації інвестиційної діяльності підприємства приділяється багато уваги. Серед відомих спеціалістів, які вивчали цю тему, – І. А. Бланк, І. В. Липсиц, В. В. Коссов, Е. М. Ильїнська, А. Е. Когут, Н. Н. Котова та ін.

Метою роботи є розробка методологічних підходів для удосконалення оцінки ефективності інвестицій.

Досягнення поставленої мети вимагало вирішення таких завдань:

Оцінка інвестиційної діяльності та фінансового стану підприємства.

Визначення напрямків підвищення ефективності інвестиційної діяльності підприємства.

© Разінькова М. Ю., 2009



Об'єктом дослідження є ефективність інвестиційної діяльності підприємства.

Предметом дослідження є економічні відносини, які виникають у процесі розробки та впровадження методики оцінки ефективності інвестиційної діяльності в умовах невизначеності і ризику.

Інвестиційна діяльність тією чи іншою мірою властива будь-якому підприємству. При великому виборі видів інвестицій підприємство постійно зіштовхується із завданням вибору інвестиційного рішення. Ухвалення інвестиційного рішення неможливе без обліку таких факторів: вид інвестиції, вартість інвестиційного проекту, множинність доступних проектів, обмеженість фінансових ресурсів, доступних для інвестування, ризик, пов'язаний з прийняттям того чи іншого рішення, та ін. [2, с. 64].

Ступінь відповідальності за прийняття інвестиційного проекту в рамках того чи іншого напрямку не є однаковим. Так, якщо мова йде про заміщення наявних виробничих потужностей, рішення може бути прийняте досить безболісно, оскільки керівництво підприємства ясно уявляє собі, у якому обсязі й з якими характеристиками необхідні нові основні кошти. Завдання ускладнюється, якщо мова йде про інвестиції, пов'язані з розширенням основної діяльності, оскільки в цьому випадку необхідно врахувати цілий ряд нових факторів: можливість зміни положення фірми на ринку товарів, доступність додаткових обсягів матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, можливість освоєння нових ринків та ін. [3, с. 16].

Сучасна економічна ситуація в Україні нестабільна, характеризується підвищеним рівнем ризику, як правило, незадовільним фінансовим станом і недосконалим управлінням виробничими підприємствами, відсутністю платіжної дисципліни, майнової відповідальності дирекцій за фінансові результати своєї роботи. Усе це впливає на технологію розробки й аналізу ефективності інвестицій.

Існують численні методи аналізу ефективності інвестицій, але ці методи не містять строго обґрунтованих правил, що пояснюється, зокрема, тим, що опрацьовані дотепер методи ґрунтуються на досить абстрактних концепціях, які складно виразити кількісно. На думку автора, розглянуті проблеми ще тривалий час залишатимуться актуальними.

Література: 1. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент. – К.: ИТЕМ лтд, 1995. – 300 с. 2. Когут А. Е. Управление инвестиционной деятельностью предприятия. – М.: Перспектива, 1997. – 237 с. 3. Котова Н. Н. Инвестиционная деятельность фирмы. – М.: Перспектива, 1996. – 191 с. 4. Ильинская Е. М. Инвестиционная деятельность. – СПб.: Финансы и статистика, 1997. – 288 с. 5. Липсиц И. В. Инвестиционный проект: методы подготовки и анализ: Учебн.-справ. пособ. / И. В. Липсиц, В. В. Коссов. – М.: Бек, 1996.

Трамбовкіна С. В.

УДК 336.144

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ДОСЛІДЖЕННЯ ЗАКОНОДАВЧОЇ БАЗИ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕСУ ТА МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

Розв'язання проблем, що нагромадилися в бюджетному процесі та системі міжбюджетних взаємовідносин, з одного боку, сприятиме досягненню фінансової та соціальної стабільності в суспільстві, а з іншого – посилить авторитет влади як основи розвитку суспільства в цілому. Тому пошук напрямів усунення суперечностей у бюджетному процесі та системі міжбюджетних взаємовідносин в Україні з метою досягнення їх гармонійного збалансування є актуальним сьогодні, і це зумовило вибір теми дослідження.

У вітчизняній та зарубіжній літературі досить широко висвітлена практика взаємовідносин бюджетів різних рівнів та бюджетного процесу у працях багатьох вчених, зокрема: В. Андрущенко, С. Буковинського, О. Василика, В. Кравченка, О. Кириленко, І. Луніної, В. Лебедева, В. Опаріна, С. Слухая, І. Озерова, М. Сірінова, Е. Селігманова, В. Твердохлебова, В. Федосова, С. Юрія та ін.

Проте ряд проблем у сфері бюджетного процесу України та міжбюджетних відносин потребує додаткових досліджень, зокрема удосконалення законодавчої бази, яка регламентує бюджетний процес та міжбюджетні відносини в Україні.

© Трамбовкіна С. В., 2009

У дослідженні було поставлено за мету здійснення аналізу законодавчої бази бюджетного процесу та міжбюджетних відносин на місцевому рівні в Україні.

Основними законодавчими актами, які регламентують бюджетний процес та міжбюджетні відносини на рівні місцевих бюджетів в Україні, є: Закон України "Про місцеве самоврядування в Україні"; Закон України "Про Державний бюджет України"; Бюджетний Кодекс України; Розпорядження Кабінету Міністрів України від 23 травня 2007 року №308-р "Про схвалення Концепції реформування місцевих бюджетів" та ін.

Прийняття Бюджетного кодексу України безумовно є одним з головних досягнень у становленні фінансової системи країни.

Необхідно відзначити, що як під час розробки Бюджетного Кодексу України, так і після його введення виконавчими органами постійно вносилися пропозиції, спрямовані на зміцнення фінансових позицій органів місцевого самоврядування. Але слід зазначити, що вже після затвердження перших бюджетів на підставі норм Бюджетного кодексу України було зрозуміло, що вказаний документ потребує доопрацювання, оскільки йому притаманні багато недоліків, основні з яких проаналізуємо.

Так, у Бюджетному кодексі немає визначення бюджетного устрою. Відмова від наукового визначення цього поняття призвела до викривленого викладання основних положень кодексу.

Викладене у статті 5 Бюджетного кодексу під назвою "Структура бюджетної системи України" по суті підпадає під поняття бюджетного устрою. Тому бюджетний кодекс слід було б доповнити статтею про бюджетний устрій, давши йому таке визначення: "Бюджетний устрій – це організація і принцип побудови бюджетної системи. Бюджетний устрій в Україні визначається з урахуванням державного й адміністративного устроїв" [1].

Також, бюджетний кодекс передбачає принципи бюджетної системи України (стаття 7). У цій статті викладено принципи бюджетного устрою, хоч про це й не говориться, а також відображено принципи, які його не стосуються. Не може бути принципом бюджетного устрою "публічність і прозорість", його слід було б віднести до принципів бюджетного процесу. Принципи ефективності, цільового використання бюджетних коштів можна віднести до принципів бюджетної політики [2].

Суттєве протиріччя закладене у визначенні принципу самостійності. Основним у цьому принципі слід вважати, що самостійність бюджетів забезпечується закріпленням за ними відповідних джерел доходів, правом органів державної влади, органів влади Автономної Республіки Крим та органів місцевого самоврядування на визначення напрямів використання коштів відповідно до законодавства. Яка ж може бути самостійність у визначенні напрямів використання коштів, коли згідно зі статтею 83 Бюджетного кодексу частина видатків місцевих бюджетів здійснюється за рахунок трансфертів із Державного бюджету України, а стаття 97 визначає, що трансферти місцевим бюджетам надаються у формі субвенцій – на здійснення програм соціального захисту і на компенсацію витрат доходів бюджетів місцевого самоврядування на виконання власних повноважень внаслідок надання пільг, встановлених державою; на виконання інвестиційних проектів та ін. [2]. Забезпечення самостійності бюджетів, на думку економістів, має здійснюватися не лише шляхом реалізації права органів влади на самостійний розгляд і затвердження своїх бюджетів, а перш за все шляхом закріплення за бюджетами кожного рівня такого розміру доходів, якого було б достатньо для фінансування мінімально необхідних видатків, визначених відповідно до державних соціальних норм і стандартів.

До того ж, Бюджетний кодекс не визначає повного переліку учасників бюджетного процесу, передбачивши лише, що ними є органи та посадові особи, які наділені бюджетними повноваженнями. Повноваження, викладені у главі 17, стосуються тільки питань контролю за дотриманням бюджетного законодавства і передбачають такі органи, як Верховна Рада, Рахункова палата, Міністерство фінансів, Державне казначейство, Державна контрольно-ревізійна служба, Верховна Рада Автономної Республіки Крим та відповідні ради, Рада Міністрів Автономної Республіки Крим, місцеві державні адміністрації та виконавчі органи відповідних рад. Необхідно було б статтю 20 доповнити переліком органів і посадових осіб, наділених бюджетними повноваженнями [3].

Також, слід звернути увагу на розподіл видатків між ланками бюджетної системи. У статті 82 у загальному вигляді відображено види видатків, які повинні проводитись за рахунок державного та місцевих бюджетів, при цьому, критерії розподілу видів видатків між місцевими бюджетами, визначені статтею 86, не піддаються логіці.

Таким чином, на сьогодні існує багато прогалин в Бюджетному кодексі України, який є основним нормативним актом, що регламентує бюджетний процес та міжбюджетні відносини як на місцевому рівні, так і на рівні державного бюджету. Упровадження запропонованих рекомендацій щодо його удосконалення, на думку автора, сприятиме оптимізації розподільчих процесів у країні та бюджетна система України набуде своєї завершеності як система незалежної держави.

Література: 1. Гордей О. Д. Фінансування соціальних гарантій як чинник зростання суспільного добробуту // Фінанси України. – 2002. – №5. – С. 44 – 51. 2. Бюджетний Кодекс України // Офіційний вісник України. – 2001. – №29. 3. Кириленко О. П. Міжбюджетні відносини: стан і проблеми удосконалення // Фінанси України. – 2000. – №6. – С. 64 – 69.

Студент 5 курсу
 фінансового факультету ХНЕУ

УПРОВАДЖЕННЯ СЕРЕДНЬОСТРОКОВОГО ПЛАНУВАННЯ ВИДАТКІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

У сучасних економічних умовах досить актуальними постають питання економічного змісту фінансової політики як комбінованої організаційно-фінансової категорії управління бюджетним процесом. Вимагають також свого коригування методологічні основи побудови системи витрат і пріоритети фінансової політики з позицій реалізації витратного підходу при формуванні бюджетів на місцевому рівні. Не менш гострими є проблеми розробки дієвих адекватних механізмів реалізації ефективної бюджетної політики, заснованих на організації бюджетного менеджменту, розвитку методології бюджетного планування, реформуванні бюджетного устрою, бюджетної системи і системи міжбюджетних відносин, а також реструктуризації й оптимізації бюджетних витрат [1].

Програмно-цільовий метод бюджетування як інструмент підвищення якості послуг, що надаються за рахунок бюджетних коштів, у поєднанні з раціональним використанням коштів, використовує системний підхід до визначення цілей і завдань бюджетних програм, встановлюючи прямий зв'язок між використаними ресурсами та досягнутими результатами як у короткостроковій, так й у середньостроковій перспективі, оскільки реалізація більшості бюджетних програм не обмежується одним роком [2].

Завдяки кількарічному бюджетному плануванню можна запланувати видатки на виконання довгострокових програм й оцінити їх якість, продуктивність витрат і необхідний обсяг коштів на перспективу.

В українському правовому полі існують документи, якими визначаються кількарічні цілі розвитку держави, зокрема у частині бюджетної політики (рис. 1). Однак головна проблема полягає у відсутності тісного взаємозв'язку та взаємоузгодженості між ними, а також відповідної методології середньострокового бюджетного планування. Усі ці фактори впливають на практичну застосованість положень цих документів під час підготовки проекту бюджету і на якість бюджетних показників.

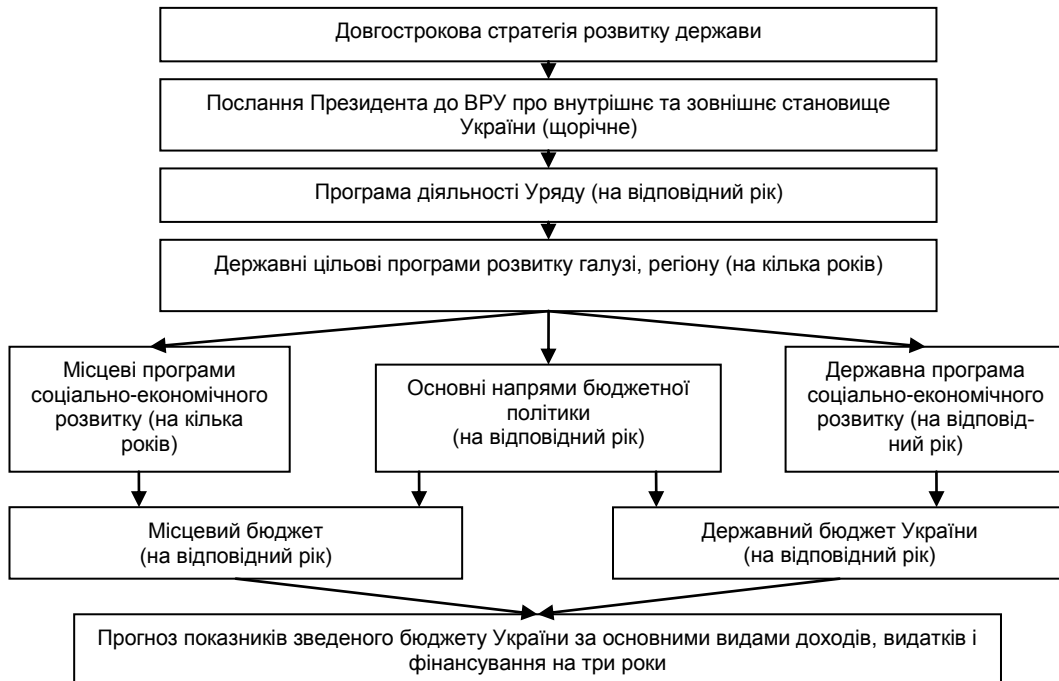


Рис. 1. Послідовність стратегічних і тактичних програмних документів, які є основою для формування бюджетів

З метою удосконалення управління видатками слід виділити таке. Бюджетний процес має бути нерозривно пов'язаний із загальноекономічним плануванням у країні. Це означає, що напрями бюджетної політики та безпосередньо бюджетні показники мають визначатися на основі стратегічних і програмних

документів Уряду. А це потребує розробки та використання відповідної методології, яка б враховувала прогресивні підходи до формування бюджету. Як механізми впровадження такої методології слід виділити систему середньострокового бюджетного планування і програмно-цільовий метод бюджетування (рис. 2).

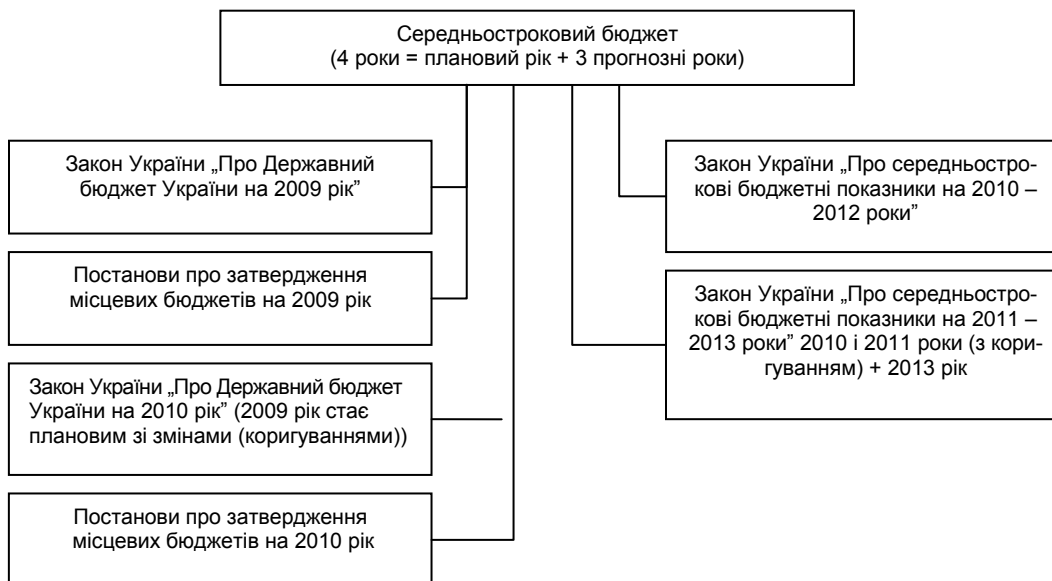


Рис. 2. Схема законодавчого закріплення здійснення середньострокового бюджетного планування

Відзначимо, що середньостроковий бюджет є комплексним пакетом законодавчих актів про Державний бюджет України (формування якого залежить від запланованих показників доходів та видатків місцевих бюджетів) на відповідний рік і про середньострокові бюджетні показники на три наступні роки. Згідно з рис. 2 схемою кожного року один із трьох прогностичних років ставатиме плановим, а до середньострокових показників додаватиметься ще один рік і т. д. Важливим елементом цього безперервного процесу має бути щорічне коригування бюджетних показників залежно від макроекономічних, політичних та інших змін. Такі критерії для коригування показників мають бути визначені Бюджетним кодексом України.

Таким чином, створення законодавчого підґрунтя для середньострокового бюджетного планування та запровадження програмно-цільового методу як елемента такого планування є одним із пріоритетних напрямів реформування бюджетної системи України, визначений у програмних документах Уряду. Зміни до бюджетного законодавства мають бути комплексними та створювати основу для розробки єдиної методологічної бази як для державного, так і для місцевих бюджетів. Вони мають ґрунтуватися на кращих здобутках світового досвіду в середньостроковому бюджетному плануванні та враховувати особливості організації бюджетного процесу в Україні.

Література: 1. Бабич Т. Середньострокове бюджетне планування – основа ефективності бюджетної політики // Ринок цінних паперів України. – 2006. – №1-2. – С. 25 – 31. 2. Буковинський С. А. Концептуальні підходи до формування перспективного бюджетного плану // Фінанси України. – 2006. – №3. – С. 21 – 28.

УДК 658.155

Пуль О. В.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ВИЗНАЧЕННЯ ВНУТРІШНІХ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ФІНАНСОВУ СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

Фінансова стійкість є найважливішою характеристикою фінансово-економічної діяльності підприємства в умовах ринкової економіки. Чим вище стабільність підприємства, тим більш воно незалежне від несподіваної зміни ринкової кон'юнктури й, отже, тим менше ризик виявитися на краю банкрутства.

© Пуль О. В., 2009



Категорія "фінансова стійкість" трактується вченими по-різному, і внаслідок цього по-різному підходять до її оцінки. Вагомий вклад в дослідження сутності категорії "фінансова стійкість" зробили Л. С. Мартюшева та К. В. Орехова [1]. У їхній праці, в якій досить детально досліджено зміст фінансової стійкості підприємства як економічної категорії, шляхом узагальнення підходів різних авторів до визначення цієї категорії викладено свою думку стосовно цього питання. Фінансова стійкість — комплексне поняття, яке перебуває під впливом різноманітних фінансово-економічних процесів. Тому її слід визначити як такий стан фінансових ресурсів підприємства, результативності їхнього розміщення й використання, за якого забезпечується розвиток виробництва чи інших сфер діяльності — на основі зростання прибутку й активів при збереженні платоспроможності й кредитоспроможності.

Фінансова стійкість є умовою життєздатності підприємства й основою його розвитку в конкурентному ринку. Розмаїття причин, що впливають на діяльність ринкового підприємства, зумовлює різні аспекти його стійкості, зокрема загальний, ціновий, фінансовий, а залежно від факторів, що впливають на неї, — внутрішній і зовнішній аспекти [2].

Внутрішня стійкість підприємства відображає такий стан його трудового потенціалу, матеріально-речової й вартісної (грошової) структур виробництва і таку його динаміку, за якої забезпечуються стабільно високі натурально-речові й фінансові результати функціонування підприємства. В основі досягнення внутрішньої стійкості підприємства лежить своєчасне й гнучке управління внутрішніми і зовнішніми факторами його діяльності.

У свою чергу, зовнішню щодо суб'єкта господарювання стійкість слід визначати на основі стабільності економічного середовища, в рамках якого здійснюються його операції. Вона досягається відповідним макроекономічним регулюванням ринкової економіки.

Можливе й виділення так званої спадкової стійкості, яка визначається наявністю певного запасу міцності, досягнутого підприємством за період його попередньої діяльності, і яка захищає від впливу несприятливих дестабілізуючих факторів [3].

Загальна стійкість підприємства може бути забезпечена лише за умови стабільної реалізації (звичайно, своєчасної оплати за поставлену продукцію, надані послуги, виконані роботи) й одержання виручки, достатньої за обсягом, щоб виконати свої зобов'язання перед бюджетом, розраховуватися з постачальниками, кредиторами, працівниками тощо. Іншими словами, загальна стійкість підприємства передбачає насамперед такий рух його грошових потоків, який забезпечує постійне перевищення доходів над витратами. Саме така ситуація виражає зміст фінансової стійкості, яка є головним компонентом (умовою) загальної стійкості підприємства. Фінансова стійкість відображає такий стан його фінансових ресурсів і такий ступінь їх використання, за якого підприємство, вільно маневруючи грошовими засобами, здатне забезпечити безперервний процес виробництва й реалізації продукції, а також затрати на його розширення й оновлення.

На фінансову стійкість підприємства впливає багато факторів, які можна умовно класифікувати таким чином: за місцем виникнення (зовнішні і внутрішні); за важливістю результату (основні і другорядні); за структурою (прості і складні); за часом дії (постійні і тимчасові).

Зважаючи на те, що підприємство має можливість безпосередньо впливати лише на внутрішні фактори, уточнимо окремо їх сутність та склад. Стійкість підприємства, насамперед, залежить від складу і структури продукції, що випускається, і послуг, що робляться, у нерозривному зв'язку з витратами виробництва. Причому важливе співвідношення між постійними і перемінними витратами. Іншим важливим фактором є оптимальний склад і структура активів, а також правильний вибір стратегії керування ними. Значним внутрішнім фактором фінансової стійкості є склад і структура фінансових ресурсів, правильний вибір стратегії і тактики керування ними. Чим більше у підприємства власних фінансових ресурсів, тим впевненіше воно може себе почувати. Великий вплив на фінансову стійкість підприємства роблять засоби, що додатково мобілізуються на ринку позичкових капіталів. Чим більше коштів може залучити підприємство, тим вище його фінансові можливості, однак зростає і фінансовий ризик.

З усього цього можна виділити такі внутрішні фактори, що впливають на фінансову стійкість підприємства:

- галузева приналежність підприємства;
- структура продукції, що випускається, її частка у платоспроможному попиті;
- розмір оплаченого статутного капіталу;
- величина витрат, їх динаміка порівняно з грошовими доходами;
- стан майна і фінансових ресурсів, включаючи запаси і резерви, їхній склад і структуру;
- ефективність управління підприємством.

Одним з істотних компонентів фінансової стійкості підприємства є наявність у нього фінансових ресурсів, достатніх для розвитку конкурентоспроможного виробництва. У свою чергу, самі фінансові ресурси можуть бути в необхідному обсязі сформовані тільки за умови ефективної роботи підприємства, яка зможе забезпечити одержання прибутку. За рахунок прибутку в ринковій економіці підприємство створює фінансову базу як для самофінансування поточної діяльності, так і для здійснення розширеного відтворення. Використовуючи прибуток, підприємство може не лише погасити свої зобов'язання перед бюджетом, банками та іншими підприємствами й організаціями, а й інвестувати засоби в нове будівництво, реконструкцію чи модернізацію наявного устаткування або заміну його більш прогресивним. При цьому для досягнення і підтримання фінансової стійкості важливий не тільки абсолютний обсяг прибутку, а й його рівень щодо вкладеного капіталу підприємства або затрат, тобто рентабельність.

Визначення меж фінансової стійкості підприємства має істотне практичне значення і належить до найважливіших економічних проблем в умовах переходу до ринку, бо недостатня фінансова стійкість суб'єктів господарювання в нашій країні багато в чому є причиною неплатежів.

Література: 1. Мартюшева Л. С. Фінансова стійкість як економічна категорія / Л. С. Мартюшева, К. В. Орехова // Економіка розвитку. – 2003. – №4. – С. 33. 2. Зятковський І. В. Фінанси підприємств: Навч. посібн. – 2-ге вид., доповн. і перероб. – Тернопіль: Економічна думка, 2002. – 400 с. 3. Забродский В. А. Диагностика фінансової устойчивости функционирования производственно-экономических систем / В. А. Забродский, Н. А. Кизим. — Харьков: Бизнес Информ, 2000. — 108 с.

УДК 658.15

Медвідь О. В.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ТА ТАКТИКИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Формування фінансових ресурсів та ефективне управління ними є важливим завданням фінансових служб всіх підприємств. Це викликано тим, що фінансові ресурси відіграють визначальну роль у формуванні виробничої й ресурсної бази підприємства, функціонуванні процесу виробництва, створенні передумов й умов для успішної реалізації кінцевого продукту, забезпеченні розширеного процесу відтворення [1].

Вагомий вклад у дослідження проблеми управління фінансовими ресурсами підприємства зробили такі дослідники, як В. М. Родіонова, В. Г. Белопіпецький, О. Д. Василик, І. В. Зятковський, В. М. Опарін та ін.

Аналіз різних підходів щодо визначення змісту фінансових ресурсів показав, що більшість авторів розуміє під фінансовими ресурсами грошові накопичення, доходи і надходження або ж фонди грошових ресурсів.

Стратегія управління фінансовими ресурсами має визначатися вибором конкретної стратегії управління підприємства в цілому. Іншими словами, для обґрунтування й вибору фінансової стратегії підприємства необхідно виходити з аналізу різних підходів до стратегічного управління підприємством у цілому, можливості й доцільності їх застосування в той чи інший період економічного розвитку.

Таким чином, можна говорити про необхідність використання комплексного підходу до управління фінансовими ресурсами підприємства. Це зумовлено тим, що прийняті рішення у сфері управління фінансовими ресурсами підприємства, з одного боку, формуються в результаті здійснення певних стратегічних цілей підприємства; з іншого – впливають на стратегію управління підприємства в цілому, тому що корегування стратегічних цілей й обґрунтування нових напрямків здійснюється з урахуванням вже ухвалених рішень у сфері управління фінансовими ресурсами підприємства.

З метою управління фінансовими ресурсами підприємства застосовується фінансовий механізм як система, призначена для організації взаємодії фінансових відносин і коштів з метою ефективного їх впливу на кінцеві результати господарської діяльності. Управління фінансовими ресурсами підприємства містить у собі стратегію й тактику управління [2].

Тактика управління фінансами спрямована на досягнення поставленої мети в конкретних умовах. У рамках поточної діяльності вирішуються завдання зниження витрат, стимулювання підприємницької ініціативи, збільшення продуктивності праці, раціоналізації витрат виробництва й обігу. Стратегічне управління фінансами спрямовано на пошук шляхів нагромадження капіталу й перерозподілу фінансових ресурсів у найбільш ефективні сфери господарської діяльності. З погляду управління фінансами підприємство повинне, з одного боку, максимізувати прибуток, а з іншого – забезпечувати нарощування обсягів виробництва й збуту готової продукції. Питанням тактики є, насамперед, розрахунок темпів розвитку для того, щоб бізнес був успішним. Швидке зростання



призводить для нового підприємства до загрози банкрутства. Виробнича й інвестиційна діяльність вимагає значних фінансових ресурсів, наявних коштів, нестача яких особливо відчутна в умовах інтенсивного розвитку [3].

Обґрунтування й вибір стратегії управління фінансовими ресурсами підприємства сприяє: по-перше, розвитку як понятійного апарату теорії стратегічного управління, так і розширює базу ефективного управління підприємством у цілому. Це зумовлено тим, що конкретизація певної стратегії або підходу до обґрунтування конкретної стратегії припускає рішення невеликого завдання. Однак це не зменшує значущості отриманих результатів, тому що різноманіття і складність економічних процесів диктує необхідність розбивки ряду завдань на декілька підзавдань;

по-друге, виявленню окремих підзавдань та їх ефективному рішенню, виходячи з умов загального завдання. При цьому таке структурування дозволяє глибше пізнати сутність досліджуваних процесів, предметів й явищ економічного життя суспільства, знайти найбільш діючі рішення у даний момент часу.

Завдання управління фінансовими ресурсами підприємства можна структурувати так, що метою кожного з них є рішення конкретного підзавдання: мінімізація витрат виробництва; підвищення якості й продуктивності праці; раціональне використання ресурсів виробництва; оптимізація податкових платежів.

При цьому сутність стратегічного управління фінансовими ресурсами підприємства полягає у досягненні найбільшого значення величини доданої вартості на кожному етапі створення вартості в рамках різних напрямків діяльності господарюючого суб'єкта [4].

Таким чином, стратегія управління полягає у виборі й обґрунтуванні політики залучення й ефективного розміщення ресурсів (у тому числі фінансових коштів) підприємства, тактика управління – у конкретизації поставлених цілей у вигляді системи планів й їх ресурсного забезпечення за різними параметрами (тимчасовий, матеріально-технічний, інформаційний, кадровий та ін.) [5].

Отже, можна зробити два основні висновки. По-перше, тією чи іншою мірою роль фінансових ресурсів важлива на всіх рівнях управління (стратегічний, тактичний, оперативний), однак особливе значення вона набуває в плані стратегії розвитку підприємства. Таким чином, фінансовий менеджмент як одна з основних функцій апарату управління здобуває ключову роль в умовах ринкової економіки. По-друге, фінансові ресурси як основний компонент системи бухгалтерського обліку – це провідна ланка між обліком і фінансовим менеджментом, що й визначає їхній тісний взаємозв'язок.

Література: 1. Череп А. В. Фінансовий менеджмент як необхідна передумова ефективного управління підприємством // Економіка. Фінанси. Право. – 2005. – №3. – С. 13 – 16. 2. Епіфанов А. О. Обґрунтування фінансового механізму підприємства / А. О. Епіфанов, В. П. Москаленко, О. В. Шипунова // Фінанси України. – 2004. – №1. – С. 3 – 11. 3. Бубенко С. П. Финансовая стратегия / С. П. Бубенко, И. В. Бубенко // Экономика, общество, рынок: Научн. зап. – Харьков: ХНУ. – 1999. – Вып. 2. – С. 25 – 32. 4. Савчук В. Стратегии в управлении финансами предприятия // Менеджмент и менеджер. – 2003. – №10. – С. 37 – 44. 5. Химяк В. Выбор финансовой стратегии деятельности предприятия // Бизнес-Информ. – 1999. – №5/6. – С. 90 – 92. 6. Зятковський І. В. Теоретичні засади фінансів підприємств // Фінанси України. – 2000. – №4. – С. 25. 7. Опарін В. М. Фінансові ресурси: проблеми визначення та розміщення // Вісник НЕУ. – 2000. – №5. – С. 11 – 26. 8. Путятин Ю. А. Формирование финансовой стратегии предприятия // Вестник Харьк. гос. политехн. ун-та. – 1999. – Вып. 27. – С. 26 – 30.

Чорна А. І.

УДК 336.14:352

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

АНАЛІЗ ВИДАТКІВ НА УТРИМАННЯ СТАТТІ "ОХОРОНА ЗДОРОВ'Я" У ВОВЧАНСЬКОМУ РАЙОНІ

На сьогодні медична допомога є недоступною для більшості населення України через високу вартість медичних послуг. Необхідність платити за високовартісне лікування часто ставить громадян на межу бідності. Разом із незалежністю на початку 90-х років Україна прийняла й нові "правила гри" ринкових відносин. Приватизаційні процеси охопили всі сфери життя країни. І лише лікува-

© Чорна А. І., 2009

льні заклади залишилися у державній або комунальній власності, як і раніше фінансуються з бюджету. Не відчула змін не тільки система фінансування, а й система функціонування медичних закладів у цілому. Змінивши напрям розвитку, держава чомусь "забула" про галузь охорони здоров'я, що продовжувала рухатися заданим ще в середині минулого сторіччя курсом.

Більшість політиків і населення негаразди в галузі охорони здоров'я найчастіше пов'язують саме з недостатністю її фінансування. Однак провідні світові експерти відзначають ще й неефективне використання існуючих ресурсів галузі. Та й вітчизняним фахівцям зрозуміло [1 – 5]: саме нерациональне використання існуючих матеріальних та нематеріальних ресурсів призводить до постійного "голоду" системи охорони здоров'я.

Галузь охорони здоров'я, зокрема медична її частина, може "проковтнути" будь-яку суму грошей. Серед усіх гравців у системі завжди знайдуться задоволені та незадоволені сторони. Яскравий приклад Франції та Німеччини доводить, що, витрачаючи на медицину навіть сотні мільярдів євро щороку, держава завжди прагнучим мінімізувати ці витрати, водночас забезпечивши необхідний для громадян рівень медичної допомоги. Саме держава покликана забезпечувати рівновагу між необмеженими потребами та обмеженими спроможностями всіх сторін у сфері охорони здоров'я, іноді всупереч їх бажанню.

Цікавими є дані стосовно розміру частки коштів на охорону здоров'я з місцевих бюджетів. У трійці лідерів за витратами (з розрахунку на 1 мешканця) м. Київ – 335 грн, Запорізька обл. – 264,16 грн, Житомирська обл. – 263,98 грн. Серед аутсайдерів (за тими самими показниками) – Дніпропетровська – 175,0 грн, Вінницька – 184,64 грн, Луганська – 205,76 грн, Харківська – 207,1 грн, області. Цікаво й те, що бідніша за економічними показниками Житомирщина виділяє на охорону здоров'я більше коштів, аніж промисловий Схід та Південь.

Скільки ж коштує охорона здоров'я українським платникам податків? Видатки на статтю "Охорона здоров'я" на утримання закладів охорони здоров'я за загальним фондом витрачено 7834,2 тис. грн при уточненому плані 7916,7 тис. грн або профінансовано на 99%. На охорону здоров'я направлено 20% коштів із ресурсів бюджету району. За спеціальним фондом витрачено 285,1 при уточненому плані 288,8 тис. грн, або 98,7%.

На утримання закладів охорони здоров'я за загальним фондом витрачено 9749,8 тис. грн при уточненому плані 9814,1 тис. грн, або профінансовано на 99,3%, фактичні видатки склали 9744,9 тис. грн. На охорону здоров'я направлено 18% коштів із ресурсів бюджету району. За спеціальним фондом витрачено 199,5 тис. грн при уточненому плані 253,0 тис. грн, або 78,8%. На інші поточні трансферти населенню при уточненому плані 46,7 тис. грн, використано на 100%. За рахунок цих коштів здійснено зубопротезування пільгової категорії громадян у сумі 25,6 тис. грн та виплата пільгової пенсії в сумі 21,1 тис. грн.

На утримання закладів охорони здоров'я за загальним фондом витрачено 12 664,1 тис. грн при уточненому плані 12720,2 тис. грн, або профінансовано на 99,6%, фактичні видатки склали 12611,5 тис. грн. На охорону здоров'я направлено 16,6% коштів із ресурсів бюджету району. За спеціальним фондом витрачено 344,4 тис. грн при уточненому плані 374,4 тис. грн, або 92%. Видатки спрямовані на забезпечення хворих на цукровий та нецукровий діабет медикаментами.

Динаміка видатків на галузь "Охорону здоров'я" за 2005 – 2007 роки наведена на рисунку.

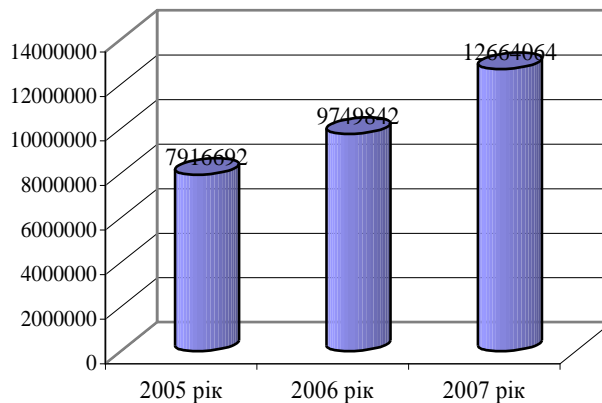


Рис. Динаміка видатків на галузь "Охорону здоров'я" за 2005 – 2007 роки

Отже, з вищенаведеного видатки на "Охорону здоров'я" зростають з кожним роком, але свідчить це про покращення ситуації в цій галузі. Дані соціологічних опитувань свідчать, що, незважаючи на абсолютне збільшення фінансування галузі охорони здоров'я, кількість незадоволених якістю медичної допомоги в Україні зростає (64% у 2005 році і понад 70% у 2006-му). А фахівці в галузі політики та економіки охорони здоров'я зі свого боку стверджують, що жодна система охорони здоров'я не може повноцінно, і навіть мінімально, функціонувати, якщо частка виділених на неї коштів становить менше 4% ВВП. Отже, напрошується єдиний адекватний висновок: частка коштів, які спрямовуються на охорону здоров'я, є більшою за декларовану. За показником залучення позабюджетних коштів із розрахунку на одного мешканця лідирують м. Київ, АР Крим, Київська, Волинська, Житомирська області.



У Житомирській області кількість їх є найменшою і становить 75,3 на 10 тис. населення. Для порівняння: в Дніпропетровській – 98,0, у Луганській – 98,1. "Найпотужніша" в цьому плані область – Чернігівська, кількість ліжок там становить 107 на 10 тис. населення. Однак саме в Житомирській області найменше скарг на обсяг та якість медичної допомоги, та й показники здоров'я там значно вищі.

Політики повинні зрозуміти, що необхідно змінити філософію фінансування галузі – фінансувати пацієнта (профілактичні заходи лікування) та створити умови для роботи медиків та їх мотивацію ефективно працювати на збереження та підтримку здоров'я населення. На сьогодні ж кошти виділяються на утримання галузі ОЗ: у загальній структурі видатків – 80% для утримання медперсоналу.

Отже, в медицині необхідно застосовувати економічні важелі:

1. Розділити замовника медичних послуг та їх виконавця – таким чином виникне своєрідний трикутник – замовник (держава), виконавець (заклад, лікар) і пацієнт.

2. Підготувати достатню кількість лікарів загальної практики – в них є нагальна потреба.

3. Виділити функції закладів охорони здоров'я I, II, III рівнів та високотехнологічних спеціалізованих закладів, центрів, інститутів, чітко визначити їх роль у наданні послуг з охорони здоров'я. Заклади охорони здоров'я I та II рівнів (лікарі загальної – сімейної практики і ЦРЛ) фінансуються з районного бюджету, заклади III рівня – з обласного бюджету, IV рівня – з державного бюджету.

4. Чітко виписати показання до шпиталізації та надання медичної допомоги в закладах різних рівнів.

5. Визначити єдиний принцип розрахунку тарифів вартості медичної допомоги та медичних послуг для всіх закладів.

6. Провести акредитацію та атестацію закладів охорони здоров'я із визначенням їхніх функцій відповідно до їх можливостей. На практиці замовник (держава, яку представляють відділи ОЗ різних рівнів) відповідно до тарифів закуповуватиме певний обсяг медичної допомоги у надавача, який здатен такий обсяг забезпечити. Особливістю такого підходу є те, що в принципі не важливо, в чиєму саме підпорядкуванні перебуває заклад. Держава або місцева громада змушені будуть контролювати ефективність використання власних коштів.

Держава повинна визначити базовий гарантований рівень медичної допомоги. Громадяни повинні знати, за що, скільки і яким шляхом вони мають доплачувати за отримання медичної допомоги. Таким чином забезпечується контроль з боку громадян. Базовий гарантований рівень медичної допомоги має змінюватися щороку відповідно до можливостей бюджету, структури захворюваності тощо.

Зрештою, хоч би якого напрямку змін не торкалися, всі вони сьогодні зводяться до єдиного можливого шляху: змін правил гри в галузі. Адже ні побудова нових центрів, ні збільшення кількості лікарів чи ліжок не поліпшать здоров'я населення України. Потрібна реструктуризація та зміна принципів фінансування системи охорони здоров'я.

Література: 1. Жемеренко Є. В. Використання коштів місцевих бюджетів України // *Фінанси України*. – 2005. – №8. – С. 12. 2. Запатрина І. В. Стабілізаційний фонд і видатки розвитку // *Фінанси України*. – 2006. – №6. – С. 3. 3. Економічна демократія та розвиток місцевого самоврядування в Україні: Зб. наук. ст. / За ред. Я. А. Жаліла. – К.: НІСД, 2003. – С. 26. 4. Кириленко О. П. Місцеві бюджети України (історія, теорія, практика). – К.: НІОС, 2000. – С. 323. 5. Павлюк К. В. Видатки бюджетів на розвиток людського капіталу як чинник економічного зростання // *Фінанси України*. – 2006. – №9. – С. 30.

Лутченко М. О.

УДК 658.15

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ МОДЕЛІ ФІРМИ "DUPONT"

Функціонування будь-якої соціально-економічної системи відбувається в умовах складної взаємодії комплексу внутрішніх і зовнішніх чинників – причин, рушійної сили якого-небудь процесу або явища, що визначає його характер або одну з основних меж. Визначення таких чинників дає змогу побачити їх вплив – зміна одного з них суттєво впливає на кінцевий результат.

© Лутченко М. О., 2009

Метою даної роботи є розкриття сутності моделі фірми "DuPont" щодо використання задля розрахунку показників рентабельності підприємства й надання можливості визначити вплив показників на його фінансовий стан. Перевагами цієї моделі є те, що декілька показників ув'язуються разом з метою оцінити ступінь впливу чинників на відміну від інших моделей, де ці показники використовувалися безсистемно, тобто самостійно, без ув'язки з чинниками виробництва.

Модель "DuPont" доцільно розглядати з позиції її історичного походження, адже протягом суттєвого часу вона не тільки не втратила своєї доречності, а й є актуальною за наших днів.

Ще на початку XX ст. у розвитку аналізу звітності істотну роль зіграв Олександр Уолл (Alexander Wall), який у 1912 році почав дослідження в цій області, помітивши вчасно, що практично все більш потребують системи різноманітних аналітичних коефіцієнтів, доповненої критеріальними значеннями. Результати досліджень Уолл узагальнив у відомій статті "Статистичний аналіз критеріїв кредитоспроможності" (Study of Credit Barometrics), опублікованої в 1919 році. У дослідженні він проаналізував систему з 7 аналітичних коефіцієнтів за даними звітності 981 компанії. Відібрані для аналізу компанії класифікувалися за 2 ознаками – виробничою і географічною з виділенням 9 підгруп в кожній класифікації. Унаслідок аналізу була виявлена істотна варіація значень коефіцієнтів.

Однак, Уолл, намагаючись піти далі в цьому напрямі, дійшов висновку, що велика кількість показників, які розглядаються у процесі аналізу, можуть дати зворотний ефект – розпилюється увага, важко ухвалювати рішення, оскільки багато коефіцієнтів змінюються у різних напрямках [1, с. 113].

Що стосується безпосередньо факторного аналізу, на який слід звернути увагу, то тут необхідно виділити, передусім, схему факторного аналізу, запропоновану в 1919 році фахівцями фірми Дюпон (The DuPont System of Analysis). До цього часу вже досить широке поширення отримали показники рентабельності продажу і оборотність активів. Однак, у моделі фірми "Дюпон" вперше декілька показників ув'язуються разом з метою оцінити ступінь впливу чинників на ефективність функціонування підприємства. З безлічі показників ефективності був вибраний, на думку фахівців фірми, найбільш значущий – рентабельність власного капіталу (ROE). На рисунку наведена їх модель у вигляді деревовидної структури, у вершині якої знаходиться показник рентабельності власного капіталу, а в основі – ознаки, що характеризують чинники виробничої та фінансової діяльності підприємства.

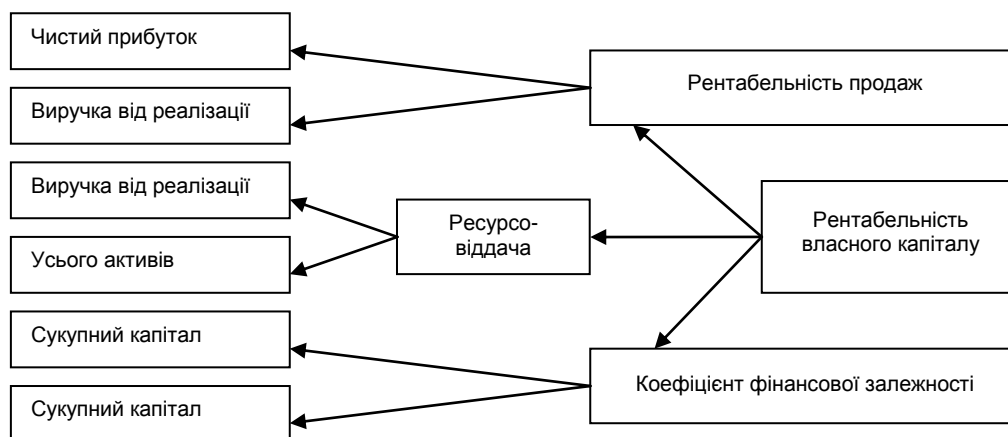


Рис. Модифікована схема факторного аналізу фірми "DuPont" [2, с. 80]

В основу наведеної схеми аналізу покладено таку детерміновану модель:

$$RROA = \frac{ЧП}{BK} = RNPM \times P_{г} \times K_{зал} = \frac{ЧП}{BP} \times \frac{BP}{\Sigma A} \times \frac{\Sigma K}{BK},$$

- де ЧП – чистий прибуток;
- БК – власний капітал;
- BP – виручка від реалізації;
- ΣA – усього активів;
- ΣK – усього джерел коштів;
- $P_{г}$ – ресурсовіддача;
- $K_{зал}$ – коефіцієнт залежності.

З представленої моделі видно, що рентабельність власного капіталу підприємства залежить від трьох факторів: чистої рентабельності продаж, ресурсовіддачі та структури джерел коштів, інвестованих у підприємство.



Значущість даних показників пояснюється тим, що вони узагальнюють всі сторони фінансово-господарської діяльності підприємства: перший фактор узагальнює звіт про фінансові результати, другий – актив балансу, третій – пасив балансу.

Розглянемо цю модель на прикладі фінансової звітності "Українського науково-дослідного інституту екологічних проблем".

Для проведення факторного аналізу рентабельності підприємства можна використати різноманітні способи елімінування (виключення з розгляду в процесі аналізу, розрахунку, контролю ознак, чинників, показників, свідомо не пов'язаних з процесом, що вивчається). Автор використав один з найбільш простих – метод ланцюгової підстановки.

Для зручності розрахунку впливу факторів на коефіцієнт рентабельності власного капіталу скористаємося допоміжною табл. 1.

Таблиця 1

Зміна коефіцієнта рентабельності власного капіталу й факторних показників у динаміці

Показник	2005 рік	2006 рік	2007 рік
Рентабельність власного капіталу	0,117	0,066	0,252
Чиста рентабельність продаж	0,085	0,051	0,197
Ресурсовіддача	0,257	0,254	0,285
Коефіцієнт фінансової залежності	1,464	1,455	1,803

Загальну зміну рентабельності власного капіталу визначимо за формулою:

$$\Delta R_{ROE (загал.)} = R^1_{ROE} - R^0_{ROE} = 0,066 - 0,117 = -0,051;$$

$$\Delta R_{ROE (загал.)} = 0,252 - 0,066 = 0,186.$$

Як видно з розрахунків, рентабельність власного капіталу в 2006 році знизилася на 0,051 пункти, а у наступному звітному періоді, навпаки, збільшилася на 0,237 пункти й склала 0,186.

Далі слід прослідити вплив різних коефіцієнтів на рентабельність власного капіталу. Для цього зробимо необхідні розрахунки.

Отже, вплив на зміну коефіцієнта рентабельності власного капіталу зміни показників чистої рентабельності продаж визначимо за формулою:

$$\Delta R_{ROE (RNPM)} = R^1_{NPM} K^0_{зал} P^0_{відд} - R^0_{NPM} K^0_{зал} P^0_{відд} = 0,051 \times 0,257 \times 1,464 - 0,117 = -0,0978;$$

$$\Delta R_{ROE (RNPM)} = 0,197 \times 0,254 \times 1,455 - 0,066 = 0,0068.$$

Таким чином, зміна коефіцієнта чистої рентабельності продаж призвела до зменшення коефіцієнта рентабельності власного капіталу у 2006 році на 0,0978 пункти. У 2007 році цей показник збільшився на 0,1048 пункти і склав 0,0068.

Зміна коефіцієнта рентабельності власного капіталу за рахунок зміни показника ресурсовіддачі:

$$\Delta R_{ROE (P_{відд})} = R^1_{NPM} K^1_{зал} P^0_{відд} - R^1_{NPM} K^0_{зал} P^0_{відд} = 0,051 \times 0,254 \times 1,464 - 0,051 \times 0,257 \times 1,464 = -0,0002;$$

$$\Delta R_{ROE (P_{відд})} = 0,197 \times 0,285 \times 1,455 - 0,197 \times 0,254 \times 1,455 = 0,0089.$$

Отже, в 2006 році зміна показника ресурсовіддачі призвела до зменшення коефіцієнта рентабельності власного капіталу на 0,0002 пункти, а у наступному році знову спостерігається його зростання на 0,0091 пункт.

Зміна коефіцієнта рентабельності власного капіталу за рахунок зміни коефіцієнта фінансової залежності:

$$\Delta R_{ROE (K_{зал})} = R^1_{NPM} K^1_{зал} P^1_{відд} - R^1_{NPM} K^1_{зал} P^0_{відд} = 0,066 - 0,051 \times 0,254 \times 1,464 = 0,047;$$

$$\Delta R_{ROE (K_{зал})} = 0,252 - 0,197 \times 0,285 \times 1,455 = 0,1703.$$

Таким чином, зміна коефіцієнта фінансової залежності призвела до збільшення показника рентабельності власного капіталу на 0,047 пункти. У наступному році цей показник також збільшився на 0,1233 пункти і склав 0,1703.

Сума визначених показників рентабельності власного капіталу за рахунок кожного фактора дає можливість отримати загальну зміну значення коефіцієнта:

$$\Delta R_{ROE (загал.)} = \Delta R_{ROE (RNPM)} + \Delta R_{ROE (P_{відд})} + \Delta R_{ROE (K_{зал})} = -0,0978 + (-0,0002) + 0,047 = -0,051;$$

$$\Delta R_{ROE (загал.)} = 0,0068 + 0,0089 + 0,1703 = 0,186.$$

Це означає, що сума всіх проаналізованих коефіцієнтів призвела до зменшення показника рентабельності власного капіталу у 2006 році на 0,051 пункт, а у 2007 році, навпаки, збільшили коефіцієнт до 0,186.

Узагальнення, які наведено в табл. 2, дають можливість наочно побачити вплив факторів на рентабельність власного капіталу.

Таблиця 2

Зведена таблиця впливу факторів на рентабельність власного капіталу

Показники	Вплив	
Чиста рентабельність продажів	- 0,0978	0,0068
Ресурсовіддача	- 0,0002	0,0089
Коефіцієнт фінансової залежності	0,047	0,1703
Усього (зміна коефіцієнта рентабельності власного капіталу)	-0,051	0,186

Таким чином, на основі проведених розрахунків можна зробити такі висновки. За рахунок зниження коефіцієнта чистої рентабельності продажів показник рентабельності власного капіталу у 2006 році знизився на 0,0978 пункти, а у 2007 році, навпаки, збільшився на 0,0068 пункти.

Зміна показника ресурсовіддачі також призвели до зниження коефіцієнта рентабельності власного капіталу у 2006 році на 0,0002 пункти, а у 2007 році знову спостерігається зростання цього коефіцієнта: він збільшився на 0,0089 пункти. Щодо коефіцієнта фінансової залежності, то чітко можна спостерігати, що і у 2006 році, і у 2007 він призвів до зростання коефіцієнта рентабельності власного капіталу на 0,047 й 0,1703 пункти відповідно.

У цих розрахунках черговий раз просліджується зворотньо-пропорційний зв'язок між коефіцієнтом фінансової залежності підприємства й зміною рентабельності власного капіталу: збільшення ступеня фінансової залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування призводить до зростання рентабельності власного капіталу.

Отже, перевагами моделі "DuPont" є можливість "керування" необхідними показниками задля досягнення найкращого результату фінансово-господарської діяльності підприємства, однак, слід відмітити, що показник рентабельності власного капіталу має свої особливості: по-перше, він визначається результативністю роботи в звітному періоді, отже вірогідний ефект довгострокових інвестицій, що плануються, не відображається; по-друге, він є індикатором ризикованості діяльності підприємства, тобто його високе значення може триматися, але на основі прихованого ризику для акціонерів, інвесторів, кредиторів; по-третє, чисельник показника (прибуток) – динамічний і відображає результати діяльності й рівень цін, що склався за минулий період, а знаменник (власний капітал) – склався протягом ряду років, тобто його книжкова оцінка може дуже відрізнятись від поточної оцінки.

Література: 1. Лукіна Ю. В. Формування та реалізація стратегії управління фінансами підприємства // Фінанси України. – 2006. – №3. – С. 113 – 118. 2. Іваниенко В. В. Финансовый анализ: Учебн. пособ. – 2-е изд. – Харьков: ИД "ИНЖЭК", 2003. – 176 с. 3. Бердникова Т. Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – М.: Инфра-М, 2002. – 318 с. 4. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента: В 2-х т. – К.: Ника-Центр, 1999. – 512 с. 5. Василик О. Д. Фінанси підприємства: Навч. посібник. – К.: НІОС 2003. – 416 с. 6. Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств: Навч. посібн. – 2-ге вид. – К.: Т-во "Знання", 2001. – 378 с. 7. Поттосина С. А. Экономико-математические модели и методы: Учебн. пособ. / С. А. Поттосина, В. А. Журавлев. – Мн.: БГУИР, 2003. – 94 с. 8. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: Инфра-М, 2002. – 458 с. 9. Терещенко С. І. Моделі оцінки платоспроможності підприємств // Фінанси України. – 2001. – №7. – С. 69 – 74.

УДК 336.13:352

Косенко І. І.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

КРИТИЧНИЙ АНАЛІЗ ТРАКТУВАННЯ ВИЗНАЧЕННЯ МІСЦЕВИХ ФІНАНСІВ

Однією з важливих проблем, вирішення якої сприятиме підвищенню ефективності функціонування економіки України та збалансуванню розвитку регіонів, є вдосконалення методів і механізмів управління регіональними фінансовими ресурсами. У зв'язку з цим проблема вивчення місце-



вих фінансів набуває гострої актуальності та є однією з передумов побудови демократичної держави, що базується на зміцненні місцевого самоврядування та підвищенні ефективності його впливу на соціально-економічне та духовне життя регіонів.

Уперше поняття місцеві фінанси сформувалося у XIX столітті, однак з того часу тлумачення його сутності змінювалось багато разів. Проблему визначення сутності місцевих фінансів досліджувало багато представників економічної науки, серед яких слід виділити А. Г. Кабанця, О. О. Сунцова, І. О. Петровську, В. Д. Базилевич, В. М. Опаріна тощо. Однак єдиного узгодженого поняття досі немає.

Тому метою даної роботи є узагальнення підходів щодо тлумачення поняття "місцеві фінанси".

Аналіз літературних джерел [1 – 8] дозволяє виявити основні сутнісні складові досліджуваного поняття, що наведені в таблиці.

Таблиця

Трактування визначення поняття "місцеві фінанси"

Ключове слово	Визначення	Автор
Стан	Місцеві фінанси — це відображення стану економіки регіону, його виробничої та ресурсної бази	Кабанець А. Г. [1]
Грошові кошти	Місцеві фінанси — це сукупність грошових коштів, які формуються й використовуються для вирішення питань місцевого значення	Василик О. Д. [2]
Формування	Місцеві фінанси — це система формування, розподілу і використання грошових та інших фінансових ресурсів для забезпечення місцевими органами влади покладених на них функцій та завдань як власних, так і делегованих.	Сунцова О. О. [3]
	Місцеві фінанси — це система формування, розподілу і використання доходів територіальними громадами та місцевими органами влади з метою виконання делегованих та закріплених за ними функцій і завдань	Базилевич В. Д. [4]
Економічні відносини	Місцеві фінанси — це система економічних відносин, при посередництві яких місцеві органи влади мобілізують, розподіляють і використовують фінансові ресурси відповідно до покладених на них законом та договорами обов'язків.	Петровська І. О. [5]
	Місцеві фінанси – це система економічних відносин, за допомогою яких розподіляється та перерозподіляється національний дохід для економічного та соціального розвитку території.	Опарін В. М. [6]
	Місцеві фінанси — це економічні відносини, пов'язані з формуванням централізованих і децентралізованих фондів коштів, і використання їх на забезпечення соціальних потреб та соціально-економічного розвитку територій.	Єпіфанов А. О. [7]
	Місцеві фінанси — це сукупність соціально-економічних відносин, що виникають з приводу формування, розподілу та використання фінансових ресурсів для вирішення завдань місцевого значення	Василик О. Д. [2]
	Місцеві фінанси — це сукупність відносин, що виникають у процесі формування і використання регіональних фондів грошових коштів і фінансової діяльності підприємств муніципального господарства з метою реалізації закріплених і делегованих функцій органів місцевого самоврядування	Економічна енциклопедія [8]

На підставі наведених понять таблиці, зробимо висновок, що найбільш ширшими є визначення поняття "місцеві фінанси" за ключовим словом "економічні відносини". Місцеві фінанси є об'єктивною формою економічних відносин, що пов'язані з розподілом перерозподілом вартості валового внутрішнього продукту, у процесі яких відбувається формування та використання фондів грошових коштів, призначених для задоволення потреб регіонів країни.

На думку автора, місцеві фінанси – це система формування, розподілу і використання доходів територіальними громадами і місцевими органами влади з метою виконання делегованих та закріплених за ними функцій і завдань. Але при подальшому дослідженні розвитку місцевих фінансів доцільним буде використання поняття, визначеного А. О. Єпіфановим (див. таблицю), тому що воно найбільш конкретизовано показує сутність поняття місцевих фінансів з огляду економічних відносин.

Таким чином, автором уточнено визначення поняття "місцеві фінанси".

Виходячи з історії місцевих фінансів, бачимо, що роль і значення фінансів місцевого самоврядування у фінансовій системі держави залежить від обсягу функцій та завдань, які покладаються на місцеві органи влади. В Україні досі йде пошук меж між завданнями центральної та місцевої влади, тому фінанси місцевих органів влади країни перебувають у процесі свого визначення, становлення та розвитку. Проте, як підтверджує досвід, ще є низка проблем, які потребують свого розв'язання та подальшого дослідження.

Література: 1. Кабанець А. Г. Місцеві фінанси. Конспект лекцій для слухачів магістратури державної служби. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2006. – 56 с. 2. Василик О. Д. Державні фінанси України: Підручник / О. Д. Василик, К. В. Павлюк. – К.: НІОС, 2002. – 608 с. 3. Сунцова О. О. Місцеві фінанси: Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 560 с. 4. Базилевич В. Д. Державні фінанси. – К.: Атака, 2004. – 94 с. 5. Петровська І. О. Фінанси. – К.: Вища школа, 2002. – 130 с. 6. Опарін В. М. Фінанси. – К.: КНЕУ, 2001. – 240 с. 7. Єпіфанов А. О. Бюджет і фінансова політика в Україні: Навчальний посібник / А. О. Єпіфанов, І. В. Сало, І. І. Д'яконова. – К.: Наукова думка, 1997. – 304 с. 8. Економічна енциклопедія. – К.: Академія, 2002. – 804 с.

УДК 336.13:352

Шевченко В. В.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

МОДЕЛЮВАННЯ ДОХІДНОЇ ТА ВИДАТКОВОЇ ЧАСТИН МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ З ВИКОРИСТАННЯМ ЛОНГІТЮДНИХ ДАНИХ

На сучасному етапі розвиток місцевого самоврядування визначений одним із найважливіших напрямків державної політики. Розширення функцій і повноважень органів місцевого самоврядування, яке відбулося протягом останніх років, не супроводжувалося адекватним збільшенням обсягів фінансових ресурсів, що надходять у їх розпорядження. Незначними залишаються власні доходи і, зокрема, місцеві податки й збори, а також надходження від підприємств, що належать до місцевого господарства.

Об'єктом дослідження є процес управління бюджетом території, предметом дослідження є підходи і практичні засади управління місцевими бюджетами.

Мета роботи полягає у подальшому розвитку теоретичних основ організаційно-економічного механізму управління формуванням місцевих бюджетів України та науковому обґрунтуванні пропозицій та рекомендацій щодо його вдосконалення.

Вагомий внесок у розвиток теорії та практики реорганізації управління місцевими бюджетами зробили такі вчені, як Н. В. Старостенко, Р. Р. Ларина, В. М. Заєць, Т. С. Клебанова та ін. Проте залишається ще багато невирішених питань, особливо в розробці теоретичних та практичних основ реорганізації управління місцевими бюджетами України [1].

Значну роль у визначенні оптимальної величини видаткової частини будь-якого місцевого бюджету відіграє формування його дохідної частини. Для того, щоб оптимізувати видатки місцевого бюджету, необхідно застосовувати комплекс типових моделей прогнозування основних статей надходжень з використанням новітнього економетричного апарату, який дав би змогу ефективно абсорбувати дані диспропорції та враховувати невизначеність і ризик, пов'язаний з територіальними відмінностями [1]. Саме таким апаратом є моделі лонгитюдних даних, що формалізовано мають вигляд:

© Шевченко В. В., 2009



$$Y_{it} = \mu_i + X'_{it}\beta + \varepsilon_{it}$$

де Y_{it} – значення досліджуваного показника для i -го об'єкта (регіону, фірми тощо) в t – період часу; $i = 1, 2, 3, \dots, N$; $t = 1, 2, 3, \dots, T$;

$X'_{it} = \{X'_{1it}, X'_{2it}, \dots, X'_{kit}\}$ – вектор порядку $(k \times 1)$ пояснювальних змінних (чинників);

ε_{it} – збурення для i -го об'єкта (регіону, фірми тощо) в t – період часу; $i = 1, 2, 3, \dots, N$; $t = 1, 2, 3, \dots, T$;

μ_i – невідомі перетини моделі;

β – вектор невідомих параметрів моделі, що вимірюють часткові ефекти від зміни X_{it} в період t для певного i .

Моделі лонгітюдних даних, у свою чергу, поділяються на моделі з фіксованими ефектами та моделі з випадковими ефектами. Різниця між ними залежить від того, чи розглядаються відповідно виділені компоненти збурень як фіксовані величини, чи як випадкові величини. Якщо розглядати μ_i як N невідомих фіксованих параметрів, то модель належатиме до класу стандартних моделей лонгітюдних даних з фіксованими ефектами (fixed effects models). Особливістю такого класу моделей є те, що для різних регіонів буде оцінено різні значення констант μ_i , які відображають вплив чинників, що є специфічними саме для них. Водночас оцінені параметри β_j будуть однаковими для всіх об'єктів та всіх періодів часу. Крім того, іншою особливістю моделей лонгітюдних даних з фіксованими ефектами є відсутність спільного перетину α , оскільки за його наявності потрапляємо в пастку досконалої мультиколінеарності [1].

Застосування моделей лонгітюдних даних як з фіксованими, так і з випадковими ефектами в емпіричних дослідженнях має значні переваги та додаткові можливості порівняно з іншими підходами. Насамперед це стосується можливості врахування неоднорідності об'єктів, збільшення інформаційної бази, врахування динаміки процесів, зменшення зміщень в агрегованих даних. Крім того, вони дають можливість побудови складніших моделей економічних процесів, ніж при окремому застосуванні варіаційних чи часових рядів, оскільки поєднують крос-варіаційний вимір з часовим [1].

Література: 1. Сысой Ю. В. Трансферты в системе бюджетного регулирования экономики Украины // Управление развитием социально-экономических систем: глобализация, предпринимательство, стабильное экономическое развитие. – Донецьк, 2002. – С. 205 – 208. 2. Старостенко Н. В. Раздел бюджетных ресурсов между равными влади // Финансы Украины. – 2004. – №6. – С. 16 – 21.

Федосова М. В.

УДК 336.773

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ОРГАНІЗАЦІЯ ТА АНАЛІЗ КРЕДИТУВАННЯ НАСЕЛЕННЯ КОМЕРЦІЙНИМ БАНКОМ

Основною умовою розвитку фінансових послуг є стабілізація економічної ситуації в країні. Макроекономічні зміни, які відбуваються останнім часом, позитивно вплинули на діяльність банків. Видача кредитів фізичним особам зараз є найбільш динамічно розвинутим сектором банківського бізнесу.

Незважаючи на те, що в Україні видача кредитів фізичним особам надається більш як десять років (інструкцію НБУ було затверджено в листопаді 1995 року), лише в останні роки ця послуга стала надзвичайно популярною серед населення. Високий попит населення на кредити обумовлений збільшенням реальних доходів людей, активною маркетинговою політикою кредитних організацій, а також бажанням виробників та продавців збільшити об'єми продаж в умовах економічного зростання.

Для поліпшення організації кредитування населення комерційними банками слід привести класифікацію кредитів. За строками користування кредити бувають: до запитання й термінові. Останні, у свою чергу, поділяються на:

- короткострокові (до 1 року);
- середньострокові (від 1 до 3 років);
- довгострокові (понад 3 роки).

© Федосова М. В., 2009



За методами погашення розрізняють банківські позички, що погашають виплатами (частинами, частками), і позички, що погашають одноразово (на одну певну дату).

Види кредитів, що надаються фізичним особам:

1. Кредити на придбання, будівництво й реконструкцію об'єктів нерухомості; кредити на придбання об'єктів нерухомості.

2. Кредити на невідкладні потреби – придбання транспортних засобів, гаражів, дорогих предметів домашнього побуту, господарське оснащення, платні медичні послуги, придбання туристичних і санаторних путівок й інші цілі споживчого характеру.

Фізичним особам банк видає кредити у безготівковій формі шляхом зарахування коштів на рахунок особи в банку або готівкою через касу банку; кредити в іноземних валютах видаються у безготівковій формі [1].

Як забезпечення банк приймає:

1. Поручительства громадян України, що мають постійне джерело доходу, поручительства платоспроможних підприємств й організацій – клієнтів банку.

2. Передані у заставу фізичною особою ліквідні цінні папери: ощадні сертифікати на пред'явника, акції, векселя, облігації, передані в заставу об'єкти нерухомості, транспортні засоби й інше майно. Оцінна вартість об'єктів нерухомості, транспортних засобів й іншого майна встановлюється на підставі експертного висновку фахівця банку з питань нерухомості або дочірнього підприємства банку, що має ліцензію на даний вид діяльності [2].

У вітчизняних умовах основна проблема при оформленні забезпечених кредитів – процедура оцінки вартості майна через незавершеність процесу формування іпотечного й фондового ринків.

Мета дослідження полягає у вивченні сучасного стану банківських послуг та знаходженні шляхів щодо їх удосконалення та розвитку.

Наукова новизна полягає в розробці нових видів кредитів та в розробці заходів щодо удосконалення механізму кредитування. Це дослідження допоможе українським банкам більш ефективно функціонувати у сфері кредитування населення.

Розвиток кредитування населення останніми роками стає дедалі більшим, та все одно ще зарано говорити, що банки закріпили за собою міцну позицію в житті кожного громадянина України, як це, наприклад, сталося закордоном. У країнах Європи та США щільність ринку кредитування населення сягає 70 – 80%, тоді як в Україні не більше 20%. Це пояснюється невеликими доходами населення та певною недовірою до фінансових установ, через негативний досвід минулих років, коли мали місце шахрайські організації. Також на ринку фінансових послуг, а саме у сфері банківського бізнесу, зараз спостерігається велика конкуренція, що постійно збільшується. Тому в таких умовах необхідним є надання більш якісних послуг з вигідними та гнучкими умовами для населення.

За прогнозами спеціалістів темпи зростання Українського ринку кредитування населення будуть щорічно збільшуватися у декілька разів, тобто є думка, що цей сегмент є перспективним [3].

У 2007 році достатній рівень ресурсної бази банків та зниження процентних ставок за кредитними операціями сприяли зростанню обсягів кредитування економіки України. Так на 01.01.2008 р. банками було надано 485,5 млрд грн, що на 79,9% більше ніж в 2007 р.

Література: 1. Ямпольский М. М. О составе клиентов банка. Банковское дело. – М.: ЮНИТИ, 2006. – 295 с.
2. Тавасиев А. М. Банковское дело. Дополнительные операции для клиентов. – М.: Финансы и Статистика, 2006. – 260 с. 3. www.bankir.ru.

УДК 330.322.1

Турленко Ю. О.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ОБҐРУНТУВАННЯ ПРИЙНЯТТЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РІШЕНЬ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

В умовах ринкових відносин підприємства здійснюють свою діяльність в умовах невизначеності, оскільки завжди є ймовірність коливання попиту на продукцію. У таких умовах необхідно вибрати оптимальну стратегію виробництва та збуту продукції.

© Турленко Ю. О., 2009



Для вибору раціональної стратегії виробництва в умовах невизначеності використовуємо критерії Вальда, Севіджа та Лапласа.

Реалізація інвестиційного проекту передбачає такі вихідні дані:
 мінімальний гарантований стійкий попит на продукцію складає 1 800 одиниць газових плит;
 пропозиція продукції складає 2400 одиниць газових плит;
 імовірність додаткової реалізації продукції складає 1 800 одиниць;
 потенційно можливе зростання попиту на продукцію складає 1 800 одиниць;
 реалізація даного інвестиційного проекту передбачає три стратегії виробництва продукції:
 S_1 – 2 400 одиниць;
 S_2 – 4 200 одиниць;
 S_3 – 6 000 одиниць.

Залежно від кон'юнктури ринку необхідно розрахувати середній річний прибуток чи збитки, які пов'язані з нереалізацією продукції.

Усі розрахунки зведемо до табл. 1.

Таблиця 1

Матриця рішень, призначена для вибору кращого інвестиційного проекту

Об'єми виробництва, од.	Розмір прибутку залежно від попиту (g_{ij})				Min прибуток, α_i	Max з min прибуток, W	Max прибуток, P_i
	1 800	2 400	4 200	6 000			
S_1 – 2 400	311 100	823 600	2 361 100	3 898 600	311 100	311 100	3 898 600
S_2 – 4 200	-608 700	-96 200	1 441 300	2 978 800	-608 700		2 978 800
S_3 – 6 000	-1 528 500	-1 016 000	521 500	2 059 000	-1 528 500		2 059 000
Max прибуток, P_i	311 100	823 600	2 361 100	3 898 600			

Аналіз стратегії необхідно проводити з точки зору критерія Вальда (так званого максимуму). Керуючись цим критерієм необхідно обрати чисту стратегію, яка буде гарантувати найбільший (максимальний) прибуток з трьох гірших (мінімальних) вибраних варіантів виробництва продукції [1].

Таким чином, згідно з даним критерієм найкращою стратегією виробництва продукції є стратегія S_1 , оскільки дана стратегія забезпечує найбільший прибуток з трьох найгірших варіантів виробництва продукції (тобто дана стратегія передбачає такий варіант дій, коли продано лише 1 800 одиниць газових плит, а вироблено 2 400 одиниць). У даному випадку прибуток складає:

$$P = \max(311\ 100; -608\ 700; -1\ 528\ 500) = 311\ 100 \text{ (грн)}.$$

Стратегію S_1 називають максимумною, оскільки виробництво продукції в рамках даної стратегії забезпечує прибуток в розмірі 311 100 грн у випадку зниження попиту населення на даному сегменті ринку.

Величину $P = 311\ 100$ (грн) також називають гарантованим результатом за критерієм Вальда.

Максимінна оцінка за критерієм Вальда є єдиним абсолютно надійним результатом у разі прийняття рішення в умовах невизначеності попиту на продукцію.

Аналогічним чином проведемо міркування щодо стану попиту та стратегії виробництва для виявлення гарантованого мінімального розміру прибутку з усіх кращих (максимальних) результатів кожної стратегії.

Для того, щоб оцінити, наскільки впливає той чи інший стан середовища на величину прибутку, використовуємо показник ризику r_{ij} при стратегії S_j і стану продажу P_i . Даний показник розраховуємо за допомогою такої формули:

$$\begin{aligned} r_{ij} &= P_i - g_{ij}, \text{ якщо } P_i - g_{ij} \geq 0 \\ r_{ij} &= 0, \text{ якщо } P_i - g_{ij} \leq 0 \end{aligned} \quad (1) [2]$$

За допомогою даної формули розраховуємо показник ризику за даними табл. 1:

$$\begin{aligned} r_{11} &= 311100 - 311100 = 0 \text{ (грн)} \\ r_{12} &= 823\ 600 - 823\ 600 = 0 \text{ (грн)} \\ r_{13} &= 2\ 361\ 100 - 2\ 361\ 100 = 0 \text{ (грн)} \\ r_{14} &= 3\ 898\ 600 - 3\ 898\ 600 = 0 \text{ (грн)} \\ r_{21} &= 311100 - (-608\ 700) = 919\ 800 \text{ (грн)} \end{aligned}$$



$$\begin{aligned}
 r_{22} &= 823\,600 - (-96\,200) = 919\,800 \text{ (грн)} \\
 r_{23} &= 2\,361\,100 - 1\,441\,300 = 919\,800 \text{ (грн)} \\
 r_{24} &= 3\,898\,600 - 2\,978\,800 = 919\,800 \text{ (грн)} \\
 r_{31} &= 311\,100 - (-1528\,500) = 1\,839\,600 \text{ (грн)} \\
 r_{32} &= 823\,600 - (-1016\,000) = 1\,839\,600 \text{ (грн)} \\
 r_{33} &= 2\,361\,100 - 521\,500 = 1\,839\,600 \text{ (грн)} \\
 r_{34} &= 3\,898\,600 - 2059\,000 = 1\,839\,600 \text{ (грн)}
 \end{aligned}$$

Наведені розрахунки заносимо до так званої матриці ризиків (табл. 2). Потім необхідно вибрати для кожної стратегії максимальне значення.

Таблиця 2

Матриця ризиків

$S_i \backslash \Pi_j$	1 800	2 400	4 200	6 000	$r_{i \max}$	$S_{\text{опт}}$
S_1	0	0	0	0	0	0
S_2	919 800	919 800	919 800	919 800	919 800	
S_3	1 839 600	1 839 600	1 839 600	1 839 600	1 839 600	

Показник $r_{i \max}$ є основою мінімаксного критерія Севіджа, відповідно до якого необхідно вибрати таку стратегію S_i , при котрій величина $r_{i \max}$ має мінімальне значення, тобто $S_{\text{опт}} \rightarrow \min(r_{i \max})$.

Таким чином, відповідно до критерія Севіджа $S_{\text{опт}} = S_1 = 2\,400$ одиниць продукції.

При виборі рішення з двох крайнощів, пов'язаних з песимістичною стратегією за критерієм Вальда і надмірним оптимізмом за критерієм Севіджа, можна вибрати деяку проміжну позицію, межа якої визначається показником песимізму-оптимізму α , що знаходиться в межах $0 \leq x \leq 1$ (критерій Гурвіца).

Відповідно до цього критерія для кожної стратегії вибираємо максимальну та мінімальну величину прибутку.

Вибір оптимальної інвестиційної стратегії здійснюється відповідно до формули:

$$G_i = x \min_{ij} g_{ij} + (1-x) \max_{ij} g_{ij} \quad (2) [3]$$

Параметр x виступає як коефіцієнт оптимізму.

Припустимо, що $x = 0,5$, і розрахуємо для трьох стратегій виробництва продукції G_i

$$\begin{aligned}
 G_1 &= 0.5 \times (311\,100) + (1-0.5) \times 3\,898\,600 = 2\,104\,850 \text{ (грн)} \\
 G_2 &= 0.5 \times (-608\,700) + (1-0.5) \times 2\,978\,800 = 1\,185\,050 \text{ (грн)} \\
 G_3 &= 0.5 \times (-1\,528\,500) + (1-0.5) \times 2\,059\,000 = 265\,250 \text{ (грн)}
 \end{aligned}$$

Тепер необхідно вибрати таку стратегію, за якої величина G_i має найбільше значення, тобто $S_{\text{опт}} \rightarrow G_{i \max}$.

У нашому випадку $G_{i \max} = S_1$, тобто $S_{\text{опт}} = S_1$.

Далі проведемо оцінку стратегій виробництва продукції за критерієм Лапласа. Цей критерій ґрунтується на принципі "недостатнього обґрунтування". Відповідно до даного принципу вірогідність коливання попиту на продукцію в крашу або гіршу сторону для підприємства слід вважати рівнозначною, тобто вірогідність всіх положень навколишнього середовища оцінюється величиною:

$$P_j = 1/m \quad (j = 1, \dots, m), \quad (3) [1]$$

де m – кількість елементів.

При цьому вибирається стратегія, що дає найбільший прибуток при рівній імовірності настання всіх ситуацій.

Для нашого інвестиційного проекту:

$$\begin{aligned}
 P_1 &= (311\,100 + 823\,600 + 2\,361\,100 + 3\,898\,600) / 4 = 1\,848\,600 \text{ (грн)} \\
 P_2 &= (-608\,700 + -96\,200 + 1\,441\,300 + 2\,978\,800) / 4 = 928\,800 \text{ (грн)} \\
 P_3 &= (-1\,528\,500 + -1\,016\,000 + 521\,500 + 2\,059\,000) / 4 = 9\,000 \text{ (грн)}
 \end{aligned}$$



Провівши всі необхідні розрахунки, можна зробити висновок, що найбільш ефективною стратегією виробництва продукції є S_1 .

Таким чином, за допомогою критерія Вальда була вибрана стратегія S_1 , тобто реалізуючи виробництво продукції в рамках даної стратегії підприємства при різних умовах кон'юнктури ринку прибуток від виробництва продукції буде не меншим за 311 100 грн. Тобто за даним критерієм керівництву підприємства слід випускати 2 400 одиниць газових плит.

За допомогою критерія Севіджа була вибрана стратегія S_1 як оптимальна для даних умов ринку, тобто це та стратегія виробництва продукції, за якої розмір ризику мінімальний для найгіршого варіанта розвитку подій. Таким чином відповідно до даного критерія необхідно виробляти 2 400 одиниць газових плит.

Для точного розрахунку оптимальної стратегії використали критерій Гурвіца. Відповідно до даного критерія оптимальною стратегією є стратегія S_1 при виробництві 2 400 одиниць газових плит та розміром прибутку 2 104 850 грн.

Таким чином, у даній статті були проведені всі необхідні розрахунки для вибору оптимальної стратегії виробництва продукції в умовах невизначеності попиту на продукцію. На основі отриманих даних можна зробити висновок, що найбільш ефективною стратегією є стратегія S_1 .

Література: 1. Портнов К. В. Анализ оценки неопределенности инвестиционного проекта. Математическое моделирование и краевые задачи: Труды Третьей Всероссийской научной конференции. – Самара: СамГТУ, 2006. – С. 80 – 82. 2. Романенко Н. Ю. Разработка инновационно-инвестиционной стратегии промышленного предприятия. Российская научно-техническая конференция "Новые материалы и технологии". – Москва, 2006. – С. 75 – 81. 3. Соловьев В. И. Математические методы управления рисками: Учебн. пособ. – М.: ГУУ, 2003. – 100 с. 4. Клебанова Т. С. Теория экономического риска: Учебн. пособ. / Т. С. Клебанова, Е. В. Раевна – 2-е изд., перераб. и доп. – Харьков: ИД "ИНЖЭК", 2007. – 156 с.

Романова О. В.

УДК 330.143

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ВИКОРИСТАННЯ МОДЕЛЕЙ ФАКТОРНОГО АНАЛІЗУ В ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Аналіз фінансово-господарської діяльності є важливим елементом у системі управління виробництвом, ефективним засобом виявлення внутрішньогосподарських резервів, основою для розробки планів і ухвалення управлінських рішень. Одним із можливих підходів до аналізу діяльності підприємства є метод застосування факторних моделей. Цей метод дозволяє не лише встановлювати причинно-наслідкові зв'язки, але й давати їм кількісну характеристику, тобто забезпечувати вимірювання впливу факторів на результати діяльності. Даний методологічний підхід є досить актуальним і ефективним у зв'язку з можливістю отримання конкретних числових значень, що дає змогу всебічно, об'єктивно і точно відобразити фінансовий стан, в якому знаходиться підприємство.

Найбільш поширеною серед методик факторного аналізу є модель Дюпона [1], яка передбачає розкладання показника "коефіцієнт рентабельності активів" на ряд часткових фінансових коефіцієнтів його формування, взаємозв'язаних в єдиній системі.

Відповідно до даної моделі коефіцієнт рентабельності активів підприємства є добутком коефіцієнта рентабельності реалізації продукції на коефіцієнт оборотності (кількість оборотів) активів:

$$Pa = Pp \times KOa, \quad (1)$$

де Pa – коефіцієнт рентабельності активів;

Pp – коефіцієнт рентабельності реалізації продукції;

KOa – коефіцієнт оборотності (кількість оборотів) активів.

© Романова О. В., 2009

Використання даної моделі для ГПУ "Харківгазвидобування" дало можливість отримати такі результати:

$$Pa_{2005\text{рік}} = -0,02 \times 0,23 = -0,01;$$

$$Pa_{2006\text{рік}} = -6,81 \times 0,01 = -0,06;$$

$$Pa_{2007\text{рік}} = -2,79 \times 0,01 = -0,03.$$

Аналіз розрахованих даних показав, що у досліджуваного підприємства показник рентабельності активів має від'ємне значення, що свідчить про збитковість діяльності газопромислового управління та неефективне використання його активів. Причому таке значення аналізованого коефіцієнта обумовлене від'ємним значенням показника рентабельності реалізованої продукції. Це свідчить про те, що витрати підприємства не покриваються його доходами, тобто основна діяльність, що характеризується ефективністю реалізації продукції, також є збитковою. Таким чином, виходячи з проведених розрахунків, основними резервами подальшого підвищення рентабельності активів підприємства є зростання рентабельності реалізованої продукції з одночасним прискоренням оборотності активів.

Для інтегрального аналізу ефективності використання власного капіталу підприємства може бути застосована трьохфакторна модель Дюпона [2]:

$$P_{СК} = \frac{ЧП_0}{СК_0} = \frac{ЧП_0}{P} \times \frac{P}{A} \times \frac{A}{СК}, \quad (2)$$

де $P_{СК}$ – рентабельність власного капіталу;

$ЧП_0$ – сума чистого прибутку в даному періоді, отримана від усіх видів господарської діяльності;

$\overline{СК}$ – середня сума власного капіталу підприємства в даному періоді (розрахована як середня хронологічна);

\overline{A} – середня сума всіх активів підприємства, що використовуються, в даному періоді (розрахована як середня хронологічна);

P – загальний об'єм реалізації продукції в даному періоді.

За наведеною методологією виділено основні фактори, що впливають на рентабельність власного капіталу ГПУ "Харківгазвидобування", та проведено відповідні розрахунки на основі його фінансової звітності за 2005 – 2007 роки (таблиця).

Таблиця

Динаміка факторів, що впливають на рентабельність власного капіталу підприємства

№ з/п	Показник	2005 рік	2006 рік	2007 рік
1	Рентабельність продажу	-0,02	-6,81	-2,79
2	Коефіцієнт оборотності капіталу	0,23	0,01	0,01
3	Фінансова структура	1,28	1,52	1,73
4	Рентабельність власного капіталу	-0,01	-0,08	-0,05

Аналіз досліджених даних показав, що рентабельність власного капіталу протягом всього досліджуваного періоду має від'ємне значення, що спричиняється передусім негативним значенням показника рентабельності продажів. Крім того, негативний вплив на рентабельність капіталу спричиняє зменшення показника оборотності. Однак аналізуючи структуру капіталу, слід підкреслити, що показник фінансової структури підвищується, що свідчить про зростання питомої ваги зобов'язань у загальному обсязі фінансування підприємства. З одного боку, це свідчить про погіршення фінансової стійкості підприємства, але на показник рентабельності власного капіталу впливає позитивно.

Таким чином, використання моделей факторного аналізу в процесі управління прибутковістю підприємства дає можливість більш точного і коректного визначення джерел формування позитивних і негативних фінансових результатів діяльності підприємства та, відповідно, підвищення якості управлінських рішень.

Література: 1. Бланк И. А. Управление прибылью. – К.: Ника-Центр, 2000. – 543 с. 2. Міних С. В. Економічний аналіз. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 412 с. 3. Кизим Н. А. Финансовый анализ: Учебн. пособ. / Н. А. Кизим, В. В. Иванченко. – 3-е изд., испр. и доп. – Харьков: ИД "ИНЖЭК", 2005. – 248 с. 4. Измайлова К. В. Финансовый анализ. – К.: МАУП, 2000. – 152 с.

Студент 3 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

THE DEVELOPMENT OF INSURANCE SYSTEM IN UKRAINE

Last decades have been characterized by complex and contradictory changes in all spheres of our society. The emergence of new political and scientific ideas has accelerated these changes which affect economic, social and spiritual potential of all nations of the world. To adapt to these changes and to cope with them better people need deeper understanding and awareness of the guarantees and rights provided by governments and different institutions. That's why the problem of insurance system development has focused the attention of people all over the world.

Ukraine is a large European state that finds itself in the epicenter of all world processes and it's no wonder that the insurance system development of the country has become one of the central problems that needs investigation and discussion.

The aim of the article is to get acquainted with the established conditions of the Ukrainian insurance market and to study the ways of insurance area development in our country.

According to the aim we have determined the following objectives:

- 1) to be aware of the history of insurance in Ukraine;
- 2) to learn the classification of insurance;
- 3) to study the problems and the ways of improving of insurance market in Ukraine.

There is a well-known statement that insurance appears simultaneously with the appearance of human society. Many thousands years ago insurance was presented in the form of people helping each other.

Nowadays insurance is a form of risk management used to hedge against the risk of a contingent loss and can be defined as the equitable transfer of the risk of a loss, from one entity to another, in exchange for a premium [1].

It's generally known that the insurance industry provides protection against financial losses resulting from a variety of perils. By purchasing insurance policies, individuals and businesses can receive reimbursement for losses due to car accidents, theft of property, fire and storm damage; medical expenses; and loss of income due to disability or death.

Insurers make money in two ways: through underwriting, the processes by which insurers select the risks to insure and decide how much in premiums to charge for accepting those risks and by investing the premiums they collect from insureds [2].

Before studying the modern situation in the Ukrainian insurance market we believe it's rather important to glimpse at the history of insurance in our country. Some researchers connect the origin of insurance with the ancient Code "Ruskaya Pravda", which contains the legislation of the 10th and 11th centuries. But as a contemporary idea insurance arose in Ukraine in the 19th century. As we have learned from the resources the first insurance company, Steam Navigation and Trade Society, was established in 1857, and was based in Odessa.

Later in the beginning of the 20th century insurance companies began to play an important role in the development of international economical relations [3].

The analysis of different sources shows that consolidation of Ukraine as a self-governed, independent and democratic state has stimulated the creation and development of the insurance market as a difficult and integrated system with different structural links. The process of de-monopolization of economy, which covered all economic spheres immediately, has shown itself in insurance field, an area of social legal relations.

As it has become evident Ukraine's national policy of insurance market development was accompanied by improving norms and laws, increasing number of underwriters, introducing new types of insurance and increasing operational safety of insurance companies and insurance intermediaries [4].

According to the Law of Ukraine "On Insurance" financial institutions established in the form of joint stock, full, limited partnerships or partnerships with additional responsibility, which received a license for insurance activities, are recognized as insurance companies. An insurer must have not less than three participants (shareholders). Only those insurers that are resident in Ukraine may carry out insurance activities in our state [1].

According to the international classification, there are two main types of insurance companies. They are life and non-life or general insurance companies. Experts believe that the main reason for the distinction between the two types is that life insurance companies, which sell life insurance, annuities and pensions products, cover risks over many decades and are very long-term in nature. Non-life insurance companies, which sell other types of insurance, cover usually risks of a shorter period, such as one year [2].



In our opinion despite of the existence of many different types of insurance, such as automobile, business, disability, health, life insurance and so on, it's possible to distinct the most popular ones in Ukraine. The study of special literature reveals that property insurance takes traditionally the biggest share of insurance companies' activity – about 60%, liability insurance – about 20%, life insurance – about 15%. Compulsory and personal insurance occupy the smallest part at the insurance market [3].

We think it is also necessary to consider such new type of financial activities as reinsurance. In particular, the Law of Ukraine "On Insurance" defines reinsurance as insurance by one insurer (cedent, retrocessionaire) on terms specified in the contract of the risk related to fulfilment of a part of his obligations to the insured with other insurer (reinsurer), resident or non-resident, that has the status of an insurer or reinsurer, in accordance with the legislation of the country where he is registered. In Ukraine reinsurance has its specific forms and methods. At present this market is characterized by active demand and supply, though it suffers some natural difficulties of the formation period.

The economic and business literature analysis shows that since the year 2006, gross values of insurance market activity have sustainable increase. In January 2007 the number of insurance companies in the Ukrainian insurance market was 410 ones compared to 368 in 2005.

Among the positive and very promising trends that affect the development of Ukrainian insurance system the following are considered as the most important ones:

- 1) insurance premium growth rates are still higher than insurance claim growth rates;
- 2) the insurance market is attractive for investment as a field of dynamic development.

So, there is no doubt, that insurance market is one of the most developed segments, however its share of GNP in 2006 came to only 4,2%. According to expert judgments only 10% of perils are insured in Ukraine today, while in many countries this indicator reaches 90%. The share of Ukrainian insurance market in the total volume of insurance services in Europe is only 0.06% although Ukraine accounts for 7% of the European population [4].

However we can't but mention some problems which prevent the successful development of the insurance system and need immediate attention. In our opinion they are:

- 1) narrow interest of the population because of the low level of solvency;
- 2) insufficient amount of trained and scientific provision;
- 3) small capitalization and low liquidity of insurance assets;
- 4) the discrepancy of the domestic legislation to the requirement of the international jurisdictions etc.

As we have learned all these problems of the Ukrainian insurance market are still unsolved but nevertheless its increase is distinctive.

The development of the Ukrainian insurance market has started a new era which is characterized by the process of its integration in all spheres of economy. The positive tendencies of insurance system development justify the further successful growth of this area in Ukraine. To improve and to accelerate this process a corresponding legislation base has to be perfected. The solution of this problem will contribute to more rapid integration of Ukraine into the European market.

References: 1. Гутко Л. М. Страховий ринок України: стан, проблеми розвитку та шляхи їх вирішення // Економіка, фінанси, право. – 2006. – №7. – С. 176. 2. Никоневич А. Страховий ринок України: проблеми і шляхи їх вирішення // Економіст. – 2007. – №1 – С. 186. 3. Strategies of Economic Development in Ukraine / Ed. by D. Lukyanenko. – Kyiv: KNEU, 2006 – 344 p. 4. <http://uainsur.com>.

УДК 330.143

Климова І. О.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ПРИНЦИПОВІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПРИБУТКУ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

З розвитком ринкових відносин в економіці держави відбулися істотні трансформаційні процеси. Значних перетворень зазнало середовище функціонування підприємницьких структур, що в свою чергу, примусило суб'єктів господарювання до пошуку принципово нових шляхів підвищення прибутковості як основного інструмента забезпечення ефективності та фінансової самостійності їх підприємницької діяльності. Реінвестування прибутку сьогодні виступає основним джерелом забезпечення його стабільного розвитку у майбутній перспективі, тому визначення та пошук шляхів його максимізації за даних умов набувають дедалі більшої актуальності.

© Климова І. О., 2009



Об'єктом дослідження в роботі виступає функціонування суб'єктів господарювання в умовах ринкової економіки. У свою чергу, предметом є прибуток як інструмент стабілізації життєдіяльності підприємства та забезпечення його сталого розвитку.

Проблеми формування та використання прибутку розглядали такі економісти, як Є. Іщенко [1], Н. Селезньова, А. Іонова [2], І. Бланк [3], Г. Савицька [4], В. Ковальов [5], А. Поддєрьогін [6] та ін.

Однак автори в своїх роботах не віддають переваги єдиному визначенню поняття прибутку.

Більшість авторів вважають, що прибуток становить форму доходу підприємства, що здійснює певний вид діяльності. Ця найбільш проста форма вираження прибутку є разом з тим недостатньою для її повної характеристики, тому що в ряді випадків активна діяльність підприємства може бути й не пов'язана з одержанням прибутку.

У роботі, що присвячена аналізу ефективності роботи підприємства, автор розглядає прибуток як кінцеву винагороду за ефективну працю та створення цінностей для споживачів [1].

Н. Н. Селезньова та А. Ф. Іонова, аналізуючи фінансові результати діяльності підприємств, під прибутком розуміють виражений у грошовій формі чистий дохід підприємця на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності; прибуток є різницею між сукупним доходом і сукупними витратами у процесі здійснення підприємницької діяльності. Автори визначають прибуток як особливий систематично відтворений ресурс комерційної організації, кінцеву мету розвитку бізнесу [2, с.198].

Аналізуючи фінансові механізми управління формуванням операційного прибутку, І. О. Бланк характеризує прибуток як "один з найважливіших результатів фінансової діяльності підприємства" [3, с. 473].

В. В. Ковальов розглядає прибуток, насамперед, як одну з основних категорій товарного виробництва. Він стверджує, що прибуток – це передусім виробнича категорія, яка характеризує відносини, що складаються у процесі суспільного виробництва [4].

Фінансові результати діяльності підприємства характеризуються сумою отриманого прибутку, відзначає Г. В. Савицька [5, с. 502], а "прибуток – це частина чистого доходу, що безпосередньо одержують суб'єкти господарювання після реалізації продукції".

А. М. Поддєрьогін відзначає, що поява прибутку безпосередньо пов'язана з появою категорії "витрати виробництва". На його думку, прибуток – це та частина додаткової вартості продукту, що реалізується підприємством та залишається після покриття витрат виробництва [6].

Таким чином, можна стверджувати, що будь-яке з вищенаведених трактувань прибутку зосереджено на тому, що прибуток є результатом діяльності підприємства, кінцевою метою та показником ефективності його функціонування.

Та в умовах ринкової економіки прибуток підприємства набуває дедалі ширшого переліку функціональних призначень. Тому, на основі узагальнення розглянутих підходів до визначення поняття прибутку та урахування його особливостей саме в ринкових умовах, можна визначити, що прибуток – це економічна категорія, яка показує різницю між загальною сумою доходів і витратами на виробництво та характеризує ефективність його виробництва, становить винагороду за здійснення підприємницької діяльності будь-якої спеціалізації та виступає інструментом забезпечення стабільного функціонування та сталого розвитку бізнес одиниці у майбутньому.

Література: 1. Ищенко Е. Прибыль как критерий эффективности функционирования предприятия // Экономист. – 2005. – №8. – С. 90 – 92. 2. Селезнева Н. Н. Финансовый анализ / Н. Н. Селезнева, А. Ф. Ионова – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 479 с. 3. Бланк И. А. Управление прибылью. – К.: "Ника-центр", 1998. – 592 с. 4. Ковалев В. В. Финансовый анализ. – 2-е изд. перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 511 с. 5. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – Мн: ООО "Новое знание", 2002. – 688 с. 6. Финанси підприємств: Підручник / Кер. авт. кол. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. — 5-те вид., перероб. та доп. — К.: КНЕУ, 2004. — 546 с.

Rudenko G. O.

UDC 657.2

Студент 3 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANT

The theme of CPA is very interesting for those who study at the faculty of "Accounting and Audit".

Certified Public Accountant (CPA) is the statutory title of qualified accountants in the United States who have passed the Uniform Certified Public Accountant Examination and have met additional

© Rudenko G. O., 2009



state education and experience requirements for certification as a CPA. In most U.S. states, only CPAs who are licensed are able to provide to the public attestation (including auditing) opinions on financial statements. The exceptions to this rule are Arizona, Kansas, North Carolina and Wyoming, where although the "CPA" designation is restricted, the practice of auditing is not [1].

The CPA Exam is made up of four parts. The parts may be taken one at a time, but all four parts must be passed within an 18-month period. This means that the fourth part must be passed within 18 months of the day the first part was passed. The four parts of the exam are listed below. The length of the exam and the corresponding part to the old exam are also provided. The corresponding parts to the old exam are relevant for those who passed 2 or 3 parts before 2004. If you passed 2 or 3 parts prior to 2004, you will not need to take any additional parts. You will be exempt from the corresponding part of the new exam.

These are the parts of the CPA Exam:

- 1) Auditing and Attestation – 4.5 hours – Auditing;
- 2) Financial Accounting and Reporting – 4 hours – Financial Accounting and Reporting;
- 3) Regulation – 3 hours – Accounting and Reporting;
- 4) Business Environment and Concepts – 2.5 hours – Business Law.

The exam is now a computer-based exam. This means that the questions will be delivered via computer and your answers will be entered directly into the computer. This is the case for the multiple-choice questions as well as the problems and written answer questions.

All of the parts of the exam will include multiple-choice questions. In addition, all of the parts except for Business Environment and Concepts will include a case study component called simulations. Simulations provide a set of facts and require the candidate to complete tasks related to that information and also to access authoritative literature related to the information.

After passing all of the exams, a candidate must demonstrate that he or she have the necessary experience. Though this experience requirement is determined by each state individually, most states require two years of public accounting experience in audit or taxation.

Eligibility to sit for the Uniform CPA Exam is determined by individual State Boards of Accountancy. Typically the requirement is a U.S. bachelors degree in accounting with an additional 1 year study. This requirement for 5 years study is known as the "150 hour rule" and has been adopted by the majority of state boards, although there are still some exceptions [2].

There are many individuals and business owners who are not organized. Being unorganized can make it virtually impossible for an individual or business owner to accurately keep track of all of their finances. This is why many individuals make the decision to hire a CPA. Another reason why many individuals or business owners may hire a CPA is because they do not have enough time to keep track of financial records on their own. Another reason is because the majority of CPAs are trained and experienced professionals.

To become CPA individuals need to meet certain requirements that are imposed by the American Institute of Certified Public Accountants (AICPA). These qualifications typically include around one hundred and fifty college hours that are applied towards an accounting program, compared with seven hundred and twenty hours for accounting, one hundred and forty four hours for managerial accounting, one hundred and sixty two hours for auditing in Ukraine. A CPA also is required to pass a CPA exam that is developed by the AICPA. There are some states that require an individual be certified or have a particular amount of work experience before operating an accounting business; however, not all states have these requirements. With all of the training and experience that a certified public account must have it is evident that they are more experienced in the field of accounting. Although it is not guaranteed a CPA is likely to produce better results than a traditional accountant [3].

A large number of individuals hire the services of an accountant all year round to make sure that their finances are in order. Although most accountants are hired on a long-term basis there are accountants that are only hired to professionally prepare tax returns. When being trained in the area of accounting a CPA also learns how to complete multiple federal and state tax returns. Why hire a CPA to do your taxes? The answer is because many certified public accountants know how to get their clients the maximize number of tax deductions and they also know how to accurately organize receipts and other document verifications for those tax deductions [4].

When hiring a CPA many individuals or business owners are encouraged to determine the amount of experience or qualifications that an accountant has. When searching for a certified public accountant many individuals and business owners prefer to work with a local accountant. Many individuals feel that working with a local accountant is easier should something unexpected arise; however, there are many accountants that work for a successful accounting firm or operate their own personal accounting business nationwide. Each individual or business owner will have to make their own decision as to which type of CPA they wish to hire.

CPAs are employed by corporations in finance functions such as chief Financial Officer (CFO) or finance manager, or CPAs are employed as Executives Officers (EO) subject to their full business knowledge and practice. These CPAs do not provide services directly to the public.

Although some CPAs serve as business consultants, the consulting role is under scrutiny following the corporate climate in the aftermath of the Enron scandal. This has resulted in divestitures in the consulting divisions by many accounting firms. In audit engagements, CPAs are (and have always been) required by professional standards and Federal and State laws to maintain independence (both in fact and in appearance) from the entity for which they are conducting an attestation (audit and review) engagement. However, most individual CPAs who work as consultants do not work as auditors, or vice versa.



The designation Certified Public Accountant also exists as a public accounting designation in many overseas countries, unrelated to the U.S. CPA designation. These countries include:

China: The Chinese Institute of Certified Public Accountants;
Cyprus: Institute of Certified Public Accountants in Cyprus;
Hong Kong: Hong Kong Institute of Certified Public Accountants;
Republic of Ireland: Institute of Certified Public Accountants in Ireland;
Israel: Institute of Certified Public Accountants in Israel;
Japan: The Japanese Institute of Certified Public Accountants;
Kenya: Institute of Certified Public Accountants of Kenya;
Malaysia: Malaysian Institute of Certified Public Accountants;
Malta: The CPA title is given to qualified who have at least 3 years of experience, in accordance to the Accountancy Profession Acts;
Philippines: Philippine Institute of Certified Public Accountants;
Singapore: Institute of Certified Public Accountants of Singapore;
South Africa: Institute of Certified Public Accountants of South Africa;
Russia: Institute of Certified Public Accountants in Russia.

The CPA Exam is the most highly regarded and widely recognized accounting qualification in the world and individuals who work in the field of audit should obtain the CPA designation. The CPA license is the leading professional qualification for auditors and tax professionals in the U.S. and the world. The 4 exams of the CPA exam are currently offered twice a year and must be taken in the United States.

After passing CPA Examination you become a recognized specialist/. It permits you to earn much more money, you can chose any work you really like.

References: 1. http://en.wikipedia.org/wiki/Cpa_examination 2. <http://articles.business-man.biz/> 3. <http://www.hocktraining-com/> 4. <http://www.taxhelpdirectory.com/cpa/>

Golod V. L.

UDC 331.101.3

Студент 2 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

MOTIVATION OF LABOUR ACTIVITY OF WORKERS

The article informs the reader of the most popular theories of motivation. The ones that can be made use of in increasing effectiveness of employees' performance are analysed in more detail. Increasing motivation is a topical subject now because employers and their consultants must know how increase motivation of employees and make them feel better at work.

The aim of this article is to show the main theories of motivation and how to use them in real life.

The job of a manager in the workplace is to get things done through employees. To do this the manager should be able to motivate employees. But that's easier said than done! Motivation practice and theory are difficult subjects, touching on several disciplines.

In spite of enormous research, basic as well as applied, the subject of motivation is not clearly understood and more often than not poorly practiced. To understand motivation one must understand human nature itself. And there lies the problem! In psychology, motivation refers to the initiation, direction, intensity and persistence of behavior. Motivation is a temporal and dynamic state that should not be confused with personality or emotion. Motivation is having the desire and willingness to do something. A motivated person can be reaching for a long-term goal such as becoming a professional or a more short-term goal like learning how to spell a particular word.

These articles on motivation theory and practice concentrate on various theories regarding human nature in general and motivation in particular. Included are articles on the practical aspects of motivation in the workplace and the research that has been undertaken in this field, notably by Frederick Herzberg (two factor motivation hygiene theory,) Abraham Maslow (hierarchy of needs), Alderfer, McClelland's achievement motivation theory.

A satisfied employee is usually more productive. Job satisfaction is the primary motivator. If an organization wants to increase performance, it must meet employees' needs. Each year hundreds of millions of dollars are spent on employee need satisfaction programs to increase productivity. To increase performance, managers must know their own needs and their employees' needs, and they must satisfy them. This is the goal of human relations.

© Golod V. L., 2009



The content motivation theories focus on identifying people's needs in order to understand what motivates them. In this article I'll describe three content motivation theories: needs hierarchy, ERG theory, two-factor theory.

One of the most influential writers in the area of motivation is Abraham Maslow. He attempted to synthesize a large body of research related to human motivation. Prior to Maslow, researchers generally focused separately on such factors as biology, achievement, or power to explain what energizes, directs, and sustains human behavior. Maslow posited a hierarchy of human needs based on two groupings: deficiency needs and growth needs.

The theory can be summarized as follows:

since needs are many, they are arranged in order of importance, from the basic to the complex; the person advances to the next level of needs only after the lower level need is at least minimally satisfied;

the further the progress up the hierarchy, the more individuality, humanness and psychological health a person will show.

The needs, listed from basic (lowest, earliest) to most complex (highest, latest) are as follows:

Physiological;

Safety and security;

Social;

Self esteem;

Self actualization/

Frederick Herzberg's two factor theory, concludes that certain factors in the workplace result in job satisfaction, while others do not, but if absent lead to dissatisfaction.

While Maslow classifies five needs and Alderfer classifies three needs, Herzberg classifies two needs that he calls factors. Herzberg combines lower-level needs (physiological, safety, and social/existence and relatedness) into one classification, he calls hygienes; and higher-level needs (esteem and self-actualization/growth) into one classification he calls motivators. Hygienes are also called extrinsic factors because motivation comes from outside the job, such as pay, job security, and job title; working conditions; fringe benefits; and relationships. Motivators are called intrinsic factors because motivation comes from the job itself, such as achievement, recognition, challenge, and advancement.

The name Hygiene factors is used because, like hygiene, the presence will not make you healthier, but absence can cause health deterioration. The theory is sometimes called the 'Motivator-Hygiene Theory'.

Created by Clayton Alderfer, Maslow's hierarchy of needs was expanded, leading to his ERG theory (existence, relatedness and growth). Existence – includes all of the various forms of material and psychological desires. Relatedness – involves relationships with significant others. Growth – impel a person to make creative or productive effects on himself and his environment.

Like Maslow, Alderfer, and Herzberg, manifest needs theorists believe people are motivated by their needs. However, they classify needs differently. Manifest needs theory of motivation is primarily McClelland's classification of needs as achievement, power, and affiliation. McClelland does not have a classification for lower-level needs. His affiliation needs are the same as social and relatedness, and power and achievement are related to esteem and self-actualization and growth.

David McClelland's achievement motivation theory supposes that a person has need for three things but people differ in degree in which the various needs influence their behavior: Need for achievement, Need for power, Need for affiliation. All people possess this needs but to varying degrees. One of these three needs tends to be dominant in each one of us and motivates our behavior [1].

People with a high need for achievement tend to be characterized as:

wanting to take personal responsibility for solving problems;

goal oriented; they set moderate, realistic, attainable goals;

seeking a challenge, excellence, and individuality;

taking calculated moderate risk;

desiring concrete feedback on their performance;

willing to work hard.

People with a high need for power tend to be characterized as:

wanting to control the situation;

wanting influence or control over others;

enjoying competition in which they can win; they do not like to lose;

willing to confront others.

People with a high need for affiliation tend to be characterized as:

seeking close relationships with others;

wanting to be liked by others;

enjoying lots of social activities;

seeking to belong; they join groups and organizations.

Further I'll examine specific on-the-job techniques to motivate employees: giving praise, management by objectives (MBO), job enrichment, and job design.

Giving praise develops a positive self-concept in employees and leads to better performance — the Pygmalion effect. Praise is a motivator (not hygiene) because it meets employees' needs for esteem/self-actualization, growth, and achievement. Giving praise creates a win-win situation. It is probably the most powerful, simplest, and yet most underused motivational technique there is. The steps in giving praise are as follows:

step 1 – tell the person exactly what was done correctly;

step 2 – tell the person why the behavior is important;



step 3 – stop for a moment of silence;
step 4 – encourage repeat performance.

MBO is the process in which managers and their employees jointly set objectives for the employees, periodically evaluate the performance, and reward according to the results.

MBO starts at the top of the management hierarchy and works its way down to the workers. Each level of management's objectives must contribute to the next level's objectives. To be successful, MBO takes a lot of commitment, time, and participation. MBO has met with both success and failure.

The term job enrichment is the process of building-motivators into the job itself by making it more interesting and challenging. It differs from job rotation, in which employees learn to perform other employees' jobs, and job enlargement, in which the employee is assigned more tasks of a similar nature.

Organizations including IBM, AT&T, Polaroid, Monsanto, General Motors, Motorola and The Traveler's Insurance Company have used job enrichment successfully.

Some simple ways managers can enrich jobs include delegating more variety and responsibility, forming natural work groups, making employees responsible for their own identifiable work, and giving employees more autonomy.

Poorly designed jobs cause more performance problems than managers realize. Job design is the employee's system for transforming inputs into outputs. The more effective and efficient the method, the more productive the employee. Job design focuses on increasing performance through job design improvements.

A common approach to job design is work simplification. Job simplification is the process of eliminating, combining, and/or changing the work sequence to increase performance.

Job enrichment and job design are motivators (not a hygiene) because they meet employees' need for esteem/self-actualization, growth, and power/achievement. They empower employees to increase responsibility with an opportunity for creating meaningful, challenging work to help them grow and accomplish what they and the manager want to accomplish, creating a win-win situation [2].

Why knowing how to motivate employees is important?

Some of the many reasons include:

Business has come to realize that a motivated and satisfied work force contributes significantly to the bottom line. One study found that self-motivation is one of the three most important skills companies look for when hiring an employee. Motivation is a major part of a manager's job. Charles Shipley, a vice president of SL Industries, says that managers have to learn more about motivating workers and guiding them. The ability to motivate subordinates is critical for advancement.

In the global environment, the United States is losing ground in productivity to Japan, France, Germany, and Italy. The most significant hurdle to productivity is motivation. The old belief was that if you paid people adequately they would be motivated. However, today we realize that money is not the prime motivator; job satisfaction is. Current research has also found that motivation theories that apply to North American workers do not apply in other countries.

With the trend towards total quality management and self-directed teams there is an emphasis on management through influence rather than control. Organizations are motivating employees by giving them more power (empowerment).

Ukraine also has some characteristics of successful industrial country and good motivation of labour force can increase its sales and development in general.

Generally, an employee who is motivated will try harder to do a good job than the one who is not motivated. The theories of motivation can help you motivate yourself and your employees.

References: 1. <http://chiron.valdosta.edu/whuitt/col/motivation/motivate.html>. 2. Lussiez Robert N. Human relations in organization a skill-building approach. – 3rd.ed. – The McCraw-Kill Companies, Inc., 1996. – Pp. 170 – 195.

Bondarenko O. Ju.

UDC 336.221.4(477)

Студент 3 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

INNOVATION COMPONENTS OF THE UKRAINIAN TAX SYSTEM REFORMING

Ukraine has proclaimed the course of European integration, thus the government must ensure the attainment of European levels of public administration, democracy, and economic development that requires qualitative and structural changes in investment-innovative process. Unfortunately, there yet are

© Bondarenko O. Ju., 2009



no really effective mechanisms of innovative motivation in Ukraine, and no high-quality breach in attracting of investments. In addition, by estimations of economists Ukraine is still in a state of technological depression. The innovation boosting can occur if there is an appropriate investment motivation in a country. High motivation relies on the result, and in the case of enterprises activity this result is a deserved profit. And one of the most important factors which have a great influence on its size is taxation. The effectiveness of innovation processes as well as other activities of enterprise highly depends on the quality and clearness of taxation system. So, taxation component is one of the greatest priorities of integration policy. Therefore the choice of investigation of tax stimuli development as the right way of boosting innovations is extremely topical today.

The aim of this article refers to the theoretical analysis of the investment-innovative component of the taxation system reforming and considering of the Ukrainian tax motivation development with approaching for boosting research and development.

The aim should be achieved by realising several tasks. We should overview different tax motivation methods which are supposed to be provided in the Draft Tax Code. It is worthwhile to consider essentials of the R&D tax credit as an effective tax incentive which is used in the most highly-developed countries and is to be initiated in Ukraine.

The practical value of this work comprises the attempts to adapt the experience of different countries in initiating tax stimuli to our national conditions and perform the possible investment-innovation tax credit design to initiate in Ukraine.

Innovation is the generic term for the successful development of new ideas – ranging from new products and services to new processes and new markets – from which firms can profit [1, p. 274]. The innovations are the main factor of the scientific and technological progress, growth of the nation's welfare and economical growth of each country. Innovation process is very complex and risky and requires great financial resources. Taxation has a great influence on the financial capability and prosperity of enterprise, and tax stimulation is the right way for boosting innovations. Thus special governmental aids are needed.

According to Yuriy Ivanov, professor of Kharkiv National University of Economics, there are different tax perks connected with innovation projects realizing by businesses in the world: preferential taxation of dividends of juridical and natural persons resulting from shares related to the innovation business projects; reducing the tax base on R&D expenditure; exemption from taxation the profits obtained from innovation commercialization for some period of time (tax "vacations"); reduction the tax burden of the Corporate Income Tax (tax credit) [2, p. 206]. Nowadays there is no really effective tax stimulation of innovation activity in Ukraine, except several tax perks within special technopark taxation regimes. So, there is a great need to initiate tax stimuli for further economic development and the European Union integration of Ukraine. The practice testifies that tax credit is one of the most effective tax incentives. Research and development (R&D) tax credits are a company tax relief which can either reduce a company's tax bill or, for some small or medium sized companies, provide a cash sum [2, p.27]. There are two parties in tax credit relations – creditor (government) and debtor (enterprise). Robert D. Atkinson, a director of the Progressive Policy Institute's Technology and New Economy Project, in Washington, D.C, has said that the R&D credit is an important tool for boosting innovation and investment competitiveness and creating higher wage jobs [3, p. 7]. Numerous examples of national success brought in many cases by initiating tax credit, evidence that this tax stimulus is really effective. A lot of nations, including many in Asia and Europe, have made innovation-led development a centerpiece of their national economic strategies. Due to investment-innovation tax credit initiating, investments in R&D as a share of GDP actually increased from 1992 to 2005 in most nations, including Japan (15%), Ireland (24%), Canada (33%), Korea (51%), Sweden (57%), China (66%), and Israel (101%), and such changes have led to great national prosperity [4, p.17].

Some countries (for example, Italy and the UK) target R&D tax incentives on SMEs, whereas others (France, Canada, Japan and the USA) offer R&D tax credits to all firms [5, p. 9]. In Ukraine it is better to adopt R&D tax credit to all firms undergoing innovation projects because of not appropriate financial capability of SMEs, which are responsible for only 11% of the GDP in the previous year [6, p. 49].

Each country which has initiated the R&D tax credit faced with the problem of choice of the best tax credit design to adopt. There are a lot of factors in the design of R&D tax incentives. The most important and wide-spread is the principle of R&D expenditure analysis for providing with tax credit. There are two main types of R&D tax incentives which are used in developed countries – volume and incremental. A volume-based scheme considers each year in isolation and rewards all R&D expenditure undertaken in that year. An incremental scheme rewards increased R&D expenditure only - the tax burden reduces on the certain part of the increment of innovation costs compared to the previous year and leads to the intensification on R&D [2, p. 27]. But, if there is no increase in R&D expenditure irrespectively of their absolute value the enterprise has not the rights to pay reduced income tax liability to the local authorities. After analysing the works [1 – 3; 5], where the tax motivation development has been considered, we can demonstrate the main advantages and disadvantages of the incremental and volume-based tax credit designs like that in figure. For boosting research and development projects it is better to use the combination of value and incremental tax credit designs.

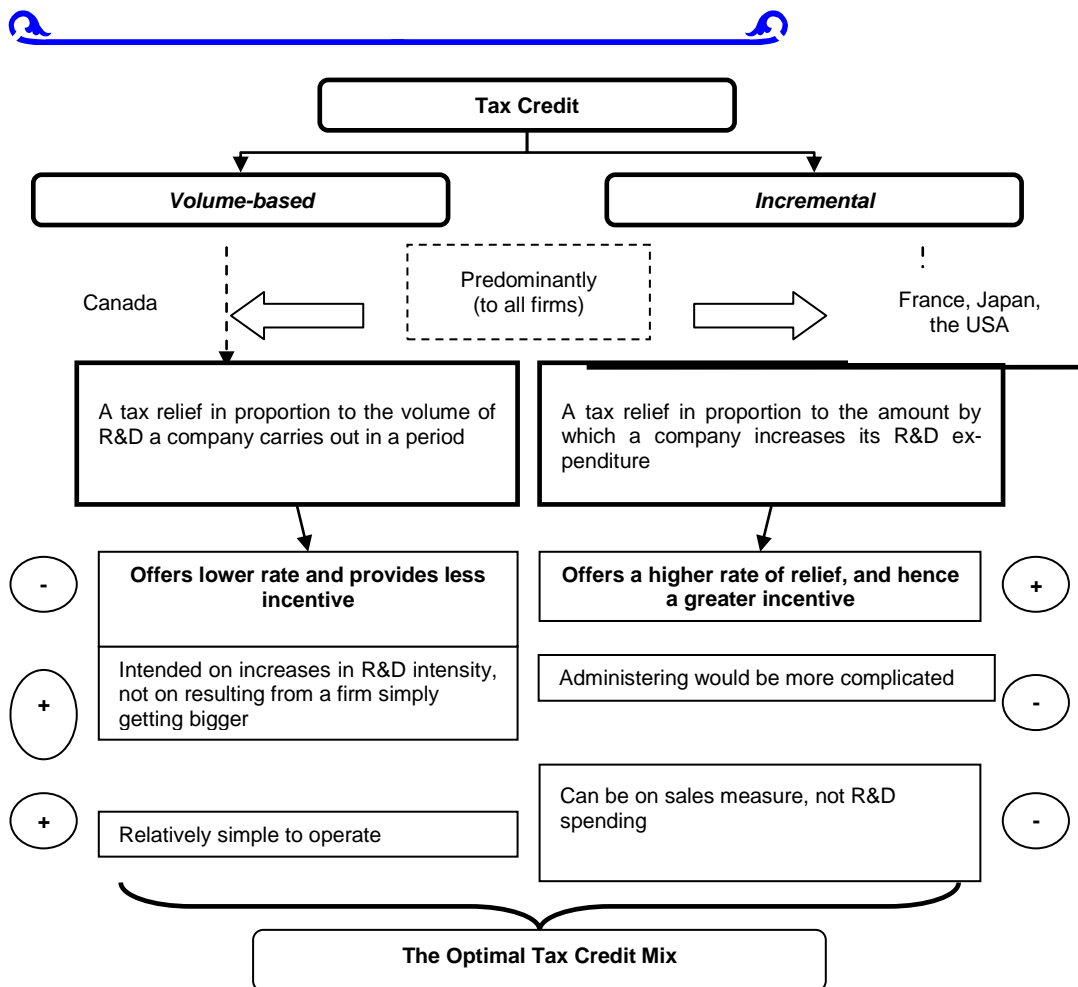


Fig. R&D tax designs

There is another factor in the design of R&D tax credit. This factor is whether incentives should differentiate between types of research, with more generous incentives for basic and earlier stage research. Professor Yuriy Ivanov holds the opinion that because of the one-time character of obtaining tax credit deductions it is worthwhile to provide this tax stimulus only for appropriate capital costs, not current innovational costs which are included in total costs and reduce the object of taxation [2, p. 208]. Such policy would stimulate investment in high-tech industries development.

The Government of Ukraine is minded towards an incremental scheme, because it should offer the strongest incentive for companies to increase their R&D expenditure at the margin. The former believes that Ukraine should adopt R&D tax credit with certain conditions. Firstly, the minimum maturity term is half a year; maximum – 3 years. Secondly, the rate of tax credit should be equivalent minimum to the rate, due to which the value of a tax economy exceeds the value of downsizing a tax burden after reducing object of taxation, and maximum to the 50% of the R&D expenditure [1, p. 280]. Such conditions would decrease the alternative costs related to the chance of obtaining higher profits from entrepreneurship without any R&D projects.

Also important innovative approaches of tax regulation are those described by Richard M. Bird, professor Emeritus of Economics, University of Toronto Co-Director: developing special tax regimes for technoparks; improving a tax administering for more effective interaction between taxpayers and tax collectors; adopting the Tax Code, which should bring much needed stability to Ukrainian taxation system [5, p. 90]. Also Value-Added Tax and the Enterprise Profits Tax schemes need reconsidering with approach to the European Union standards, as Gregory Tassej, a Senior Economist for the National Institute of Standards and Technology of the George Washington University, thinks [7, p. 26]. All these factors would make the correlation of "risk/profitability" of investments in Ukraine attractive to the foreign investors.

Having analyzed the tax motivation of innovation growth, it is possible to make a conclusion, that tax component has a great influence on increasing foreign investments. In conditions of hard world competition for foreign investments, the competitiveness of national taxation system is one of the core factors of economical and social prosperity. Ukraine should initiate an optimal design of investment-innovation tax credit with emphasising on the incremental one to stimulate demand for innovation and foreign investment in R&D projects. The choice of innovation motivation via providing enterprises with

effective tax stimuli, legislative base development and its practical implementation improvement is the right way of boosting capital investment projects. And for the right choice it is necessary to conduct further investigations in the sphere of investment-innovative component of reforming taxation system of Ukraine.

References: 1. Increasing innovation. A Consultant Paper Budget 2001. – London: HM Treasury. 2. Иванов Ю. Б. Сучасне оподаткування: мотиваційний аспект: Монографія / Ю. Б. Иванов, О. А. Єськов. – Харків: ВД "ІН-ЖЕК", 2007. – 328 с. 3. Robert D. Atkinson. Expanding the R&E tax credit to drive innovation, competitiveness and prosperity. – Washington, DC: Information Technology and Innovation Foundation, 2007. 4. Supporting growth for innovation: next steps for the R&D tax credit. – London: HM Treasury, 2005. 5. Richard M. Bird. VAT in Ukraine: An Interim Report. – Toronto: Rotman School of Management, 2005. 6. The Rough Guide to Taxation in Ukraine. Audit, tax, consulting, financial advisory. Member of Deloitte Touche Tohmatsu, 2005. 7. Gregory Tasse. Tax incentives for innovation: time to restructure the R&E tax credit. – Gaithersburg: National Institute of Standards and Technology, 2005.

UDC 658.8

Kazakovs'ka O. O.

Студент 5 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

THE CORRELATION OF MARKETING AND PRODUCTION ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

Examining modern marketing, it is necessary to note, that its treatment is ambiguous. On the one hand, scientific sources ground marketing as the philosophy of business. On the other hand, in practice the overwhelming majority of enterprises identify the concept of marketing and with the concept of advertising and use just one part of marketing methods for goods promotion.

However marketing activity is a more complex concept. Moreover, it is closely connected with the basic activity of the enterprise – production activity, that allows to raise efficiency of the enterprise activity using marketing tools. The point in question has not been sufficiently reflected in home investigations, making research actual.

The purpose of the present research is to ground the correlation of marketing and production activities of the enterprise. To achieve it we shall consider the structure of marketing and the correlation of its elements with elements of production activity of the enterprise.

The structure of marketing includes a conceptual task, a management task and a performance task.

The conceptual task is a basis for building up the two other marketing tasks. It lies in choosing the marketing concept which becomes the focus of organization activity.

F. Kotler distinguishes the following concepts of marketing [1].

The production concept holds that consumers will favor products that are available and highly affordable. Therefore, management should focus on improving production and distribution efficiency.

The product concept holds that consumers will favor products that offer the most in quality, performance, and innovative features. Thus, an organization should devote energy to making continuous product improvements.

The selling concept holds that consumers will not buy enough of the firm's products unless it undertakes a large-scale selling and promotion effort.

The marketing concept holds that achieving organizational goals depends on knowing the needs and wants of target markets and delivering the desired satisfactions better than competitors do. Under the marketing concept, customer focus and value are the paths to sales and profits.

The societal marketing concept holds that the organization should determine the needs, wants, and interests of target markets. It should then deliver superior value to customers in a way that maintains or improves the consumer's and the society's well-being. It questions whether the pure marketing concept overlooks possible conflicts between consumer short-run wants and consumer long-run welfare. The societal marketing concept calls on marketers to balance three considerations in setting their marketing policies: company profits, consumer wants, and society's interests.

© Kazakovs'ka O. O., 2009



As it has already been pointed out, the whole activity of the firm, including production, is subordinated to the marketing concept. Thus, depending on the chosen concept the production goals of the enterprise can be focused on quantity (the production concept), modernizations (the product concept), conformity to consumer needs (the marketing concept), quality (societal marketing) or the enterprise can spend more efforts to selling, than to production activity (the marketing concept).

The research shows, that the management task lies in setting the qualitative and quantitative goals [2].

The qualitative goals are a so-called ideal or a mission of the firm.

The quantitative goals include economic indices of the enterprise – profitability, profitableness, the share of own equity and loan capital, the structure of assets, etc., and market indices, such as achievement of shareholding of the firm in the market and the certain rates of realization growth.

Certainly, the activity of the enterprise as a whole will be influenced by the stated goals and also its production activity in particular.

The performance task (a marketing complex, a marketing-mix, 4P) is a set of marketing means (product, price, place, promotion), the certain structure of which provides the achievement of the object in view and the decision of marketing tasks.

Marketing complex includes everything that the firm can undertake to render the influence on its products demand. Numerous opportunities can be united in four basic groups: goods, price, distribution, promotion. This model refers to also as a model of four "P" as in English these four words begin with the letter "P": product, price, place, promotion.

A product is a set of goods and services the firm offers to the target market. It should possess the certain characteristics (design, color, packing, size, service, trade mark, assortment and so on).

Each product has its life cycle which consists of a stage of origin, growth, maturity and decay. These features are to be taken into consideration according to the existence of these stages. It is shown both in marketing, and in production activity as it is submitted in table.

Table

The correlation of the stage of a product life cycle with marketing and production spheres of enterprise activity [3]

Stage of the product life cycle	Mutual relations with the consumer (marketing sphere)	The brief characteristics of works carried out on a certain stage (production sphere)
The rise of idea to create the product	Gathering the necessary information	Selection of a scientific hypothesis to form the creation principles of product 1
Product development	Project examination	Elaborating the documentation for technological design
Product launching	Product examination	Manufacture development and release of pre-production model or a set
Product increase	Product 1 recognition	Volume expansion of product 1 release, achievement of a designed capacity
Product maturity	Product 1 retention on the market, product 2 examination	Stabilization of product 1 releasing volumes, product 2 production start
Product decay and renewal	New product recognition	Cutting off the product 1 launching, beginning of product 2 batch production
New product maturity	Product 2 retention on the market, product 3 examination	Stopping of the product 1 launching, stabilization of manufacture volumes of product 2, the new product 3 production start

Thus, marketing and production activity of the enterprise corresponds to the stages of life cycle of its products.

In the process of product making its competitiveness is being founded.

Competitiveness [2] is one of the major characteristics of the products, which determines its ability to make a profit and be attractive in the market. The index method of analysis of competitiveness is based on the following assumption: in the buyers' opinion the winner-product must have the best ratio between the buying expenses and use expenses.

This ratio reflects the customer value of a product. Customer value is the difference between the values the customer gains from owning and using a product and the costs of obtaining the product [1].

The estimation of useful effect occurs according to the presence of consumer and economic properties in the products. So-called "rigid" and "soft" properties are attributed to consumer properties. The "rigid", or regulated, describe the major functions of products and the basic characteristics connected to them which are set by constructive principles of a product (capacity, power consumption, reliability, etc.). The "soft" characterize aesthetic properties of products (design, color, packing, mark), also a level of service etc. Economic properties represent "the price of consumption" – the volume of means needed by a consumer during the life time of the product. The price of a product, charges on transportation, installation, personnel training, operation, repair, maintenance service, taxes, insurance payments and so forth can be attributed to them.

A price is a sum of money which consumers should pay for getting the product. It is connected with the setting of discounts, margins, terms of payment, granting of the credit, etc. The basic require-

ment to the price consists in the idea that, on the one hand, it should be affordable to the buyer, and on the other hand that the enterprise would receive profit.

Distribution is the activity of a firm due to which the goods become accessible to the consumer. The main content of distribution policy is the formation of optimal structure of distribution channels, a choice of intermediaries, and also after sale services.

Promotion or marketing communications is the activity of a firm in distribution of information on product advantages to persuade the target consumers to buy it. At this stage the problem of choice of promotion forms (advertising, stimulation of selling, personal sales, public relations, means of marketing communications) is being solved. If marketing management is carrying out tasks to build profitable relationships with target consumers [1], marketing communications is a means of doing it.

So, in the simplified form the correlation between production and marketing activity can be submitted by the following diagram (figure).

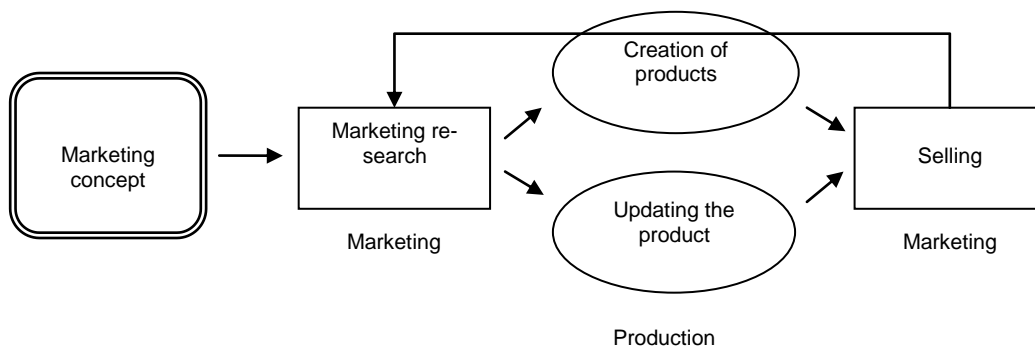


Fig. The correlation of marketing and production activity at the enterprise

Thus, marketing activity is closely connected with all the spheres of activity of the enterprise. Such elements of marketing-mix as price, distribution and promotion are the tools of influence on selling while the product is simultaneously an element of both marketing, and production activity of the enterprise. There is also a close correlation between them. First, the creation of any product begins with marketing research. Secondly, the elements of product competitiveness are founded during its creation. That specifies its direct link with technological process. Thirdly, the stages of life cycle of the products are directly connected to production activity of the enterprise. Besides when a regular estimation of efficiency of sales is carried out the enterprise can make decision on necessity of updating the products, expanding its assortment, etc. This also influences production activity of the enterprise.

References: 1. Kotler Philip Principles of Marketing / Philip Kotler, Gary Armstrong. – 10th ed. – Prentice Hall, 2003. – 768 p. 2. Тимонин А. М. Маркетинг: Учебн. пособ. – Харьков: Око, 1997. – 216 с. 3. Экономика предприятия: Учебн. пособ. / Под общ. ред. Л. Г. Мельника. – Сумы: Университетская книга, 2003. – 631 с.

UDC 005.2

Ivanenko O. V.

Студент 3 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

SOME ASPECTS OF MANAGING TEAM EFFECTIVENESS

In today's competitive global economy, managing people effectively and ethically is more important than ever. People are the common denominator of organized endeavor, regardless of the organization's size or purpose. The human factor inevitably is the key to success today. One way of making an effective organization is to organize its work on the basis of the team work. Nowadays organizations, including big international corporations, mainly are founded on the basis of team work and project teams.

© Ivanenko O. V., 2009



Building of the effective teams and groups is a constant issue for most managers. Productivity is the essence of business's competitiveness, but it is also very important to organize employees well coordinated teams for better performing. That explains importance teambuilding.

The aim of this article is to analyze theoretical approaches to teambuilding and to outline the main advantages and disadvantages of teams, as well as to make a practical application of these entire theoretical bases by conducting the research to reveal people's inner attitude and potential of being the part of the team.

In order to achieve the aim there have been set several tasks such as, to describe the identifying characteristics of teams; to analyze the classic theories of group formation by a number of researchers; to analyze the positive and negative attributes teams; to conduct a research on the distribution of team roles among students, as future employees, and finally to outline the model of team effectiveness.

To be effective is to achieve organizational goals. Good managers do those things both effectively and efficiently. Nowadays team management and leadership in team become an essential part of daily manager activity. The popularity of work groups and teams is soaring. Although they were first used in corporate giants such as Toyota, Motorola, General Mills, and General Electric, recent surveys indicate that more than half of American manufacturers now use teams and that they are being widely used in the service sector as well [1].

It would be beneficial to examine briefly some of the classic theories of group formation or why people affiliate with one another. Table provides a comparison of the basic theories such authors as Fred Luthans [2], George Homans [3], Theodore Newcomb [4], John Thibaut and Kelley Harold [5].

Table

Comparison of the classic theories of group formation

Theory	Basis	Explanation	Author
Propinquity	Individuals affiliate with one another because of spatial proximity	Employees who work in the same area of the plant or office close to one another would more probably form into groups than would those who are not physically located together	[2] Luthans Fred
Interaction	The theory based on activities, interactions, and sentiments	This theory lends a great deal to the understanding of group formation and process. The major element is <i>interaction</i>	[3] Homans George
Balance	Persons are attracted on the basis of similar attitudes toward commonly relevant objects	Individual X will interact and form a relationship/group with individual Y because of common attitudes and values (Z). Both propinquity and interaction play a role in balance theory	[4] Newcomb Theodore
Exchange	Based upon reward-cost outcomes of interaction	Exchange theory of groups is A minimum positive level (rewards greater than costs) of an outcome must exist in order for attraction or affiliation to take place. Propinquity, interaction, and common attitudes all have roles in exchange theory	[5] Thibaut John, Kelley Harold

The table shows that there are several theories by which authors try to access the reasons of group formation. There are several main reasons such as propinquity, interaction, similarity and exchange. People form groups because of reasons below, but group is not the final step of human interaction. There are more effective and more interrelated formations, such as teams, but if we access the effectiveness of those types of groups, to evaluate the most effective, it, as we believe, will be exchange-based group, because of its multidimensionality.

Teams are replacing both individuals as the basic building blocks of organizations. Companies around the globe are discovering that teams potentially make more creative and informed decisions and coordinate work without the need for close supervision. The team effectiveness idea makes the theories base of well known scientists.

Steven L. McShane, professor of Management in the Graduate School of Management at the University of Western Australia (UWA), classified teams as groups of two or more people who interact and influence each other, are mutually accountable for achieving common objectives, and perceive themselves as a social entity within an organization. Team members are held together by their interdependence and need for collaboration to achieve common goals. All teams require some form of communication so members can coordinate and share common objectives. Team members also influence each other, although some members are more influential than others regarding the team's goals and activities [6].

Webber explained that team effectiveness refers to how the team affects the organization, individual team members, and the team's existence. First, most teams exist to serve some purpose relating to the organization or other system in which the group operates. Second, team effectiveness considers the satisfaction of its members. People join groups to fulfill their personal needs, so it makes sense that effectiveness is partly measured by this need fulfillment. Finally, team effectiveness includes the team's viability – its ability to survive [7].

By comparing the ideas of these authors above there are some common aspects that we can outline, such as, the same understanding of teambuilding reasons and conditions, agreement about certain level of collaboration and interaction of team members in an effective team.



With so much hoopla over the advantages of teams, it is easy to lose sight of the fact that teams aren't always needed. Certainly, teams bring together ideas and information that one person rarely possesses alone. Yet there are also times when quick, decisive action by one person is more appropriate. Some tasks can be performed just as easily by one person as by a group. A second problem is that teams take time to develop and maintain. Scholars refer to these hidden costs as process losses – resources (including time and energy) expended toward team development and maintenance rather than the task. It is much more efficient for an individual to work out an issue alone than to resolve differences of opinion with other people [6].

The best known limitation of teams is the risk of productivity loss from social loafing. Social loafing occurs when people exert less effort (and usually perform at a lower level) when working in groups than when working alone. A few scholars question whether social loafing is very common, but students can certainly report many instances of this problem in their team projects [1].

Fred Luthans the past president of the National Academy of Management of the USA, said that there are four main types of team building: role definition, interpersonal processes, goal setting, and problem solving. A typical team-building activity includes two or more of these [2].

The role definition perspective examines role expectations among team members and clarifies their future role. The same person may have one role in one situation (a member of a self-managed team) and another role in another situation (the informal leader of the dissident group on a new project). With the increasing importance of teams in today's organizations, there is increasing recognition given to the team member roles. Here is a summary of four such roles [2].

According to R. Meredith Belbin's researches are a number of team roles each important and necessary for effective team performance, they are follows: plant (creative, imaginative, unorthodox, solves difficult problems); resource investigator (extrovert, enthusiastic, communicative, explores opportunities, develops contacts); co-ordinator (mature, confident, a good chairperson, clarifies goals, promotes decision making, delegates well); shaper (challenging, dynamic, thrives on pressure, the drive and courage to overcome obstacles); monitor evaluator (sober, strategic and discerning, sees all options, judges accurately); teamworker (co-operative, mild, perceptive and diplomatic, listens, builds, averts friction); implementer (disciplined, reliable, conservative and efficient, turns ideas into practical actions); completer finisher (painstaking, conscientious, anxious, searches out errors and omissions, delivers on time); specialist (single-minded, self-starting, dedicated, provides knowledge and skills) [8].

In order to implement these entire theoretical bases there have been made a practical research to reveal peoples inner attitude and potential of being the part of the team, and their ability to "play" particular roles in it. By using M. Belbin's test on team roles 70 people have been asked to answer eight blocks of questions to investigate their personal team-role attitude, among them there were second year students from the Economics and Law Faculty of Kharkiv National University of Economics, for the most part students. Received results are described at the following bar (figure).

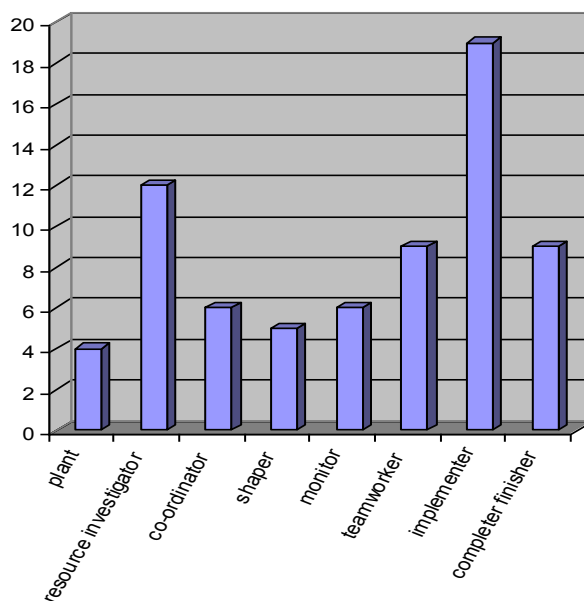


Fig. Role distribution according to Belbin's role test

By analyzing distribution bar chart above we can conclude that the most common team role among respondent is implementer and resource investigator, and also we may notice some scarcity of respondent's propensity to such roles as plant, team worker or monitor, by one word there is obvious a lack of creativity roles. It is very important during teambuilding to choose right people on each role in the team, this can influence greatly on both team performance and company's effectiveness and success.



There are some well known techniques and activities that can help to organize and to manage an effective highly performance team. Even if your company is a small or medium one, employees would greatly benefit from corporate team building programs. Team building encourages communication, both verbal and non-verbal, among members of a team. It also helps them develop a greater sense of the function of a team, as well as "team spirit." Corporate team building should focus on practical and effective ways of how to get work done and should also be a chance for employees to have fun, relax, and unwind, for example outdoors activities, such as ball games, relay race or some others [9].

Each team building event should be well planned, but aside from that, the objective of the activity should be clearly stated. Teamwork is an important thing you should also pay attention to. As your employees have different attitudes and predispositions, it is quite inevitable to have some misunderstandings among them. A good strategy to reduce these problems is to use the team building event to let them get to know each other better. By improving communication among employees, work efficiency is boosted while fostering a harmonious workplace [9]. These are just some simple techniques you should ponder when planning a team building event.

This research shows that team improvement can be better accomplished by combining personality information with the concepts of roles and the need to have diverse teams. Team roles need to be the focus of this information, and the roles need to be filled with the appropriate individual. The above analysis demonstrates the utility of this approach to forming well performed teams. Further, if teams are properly formed using roles, then the team members are happier and more likely to remain with an employer, thus increasing the viability of the team. All in all, fulfilling the goals of this research will produce a model that can be used to improve both the performance and the viability of teams and, therefore, team effectiveness.

It should be noted that this was a limited controlled study. It certainly implies useful information, but we did not study extended-time performance, such as on a typical project that take several months or years of development. Results may be different for long term projects simply because human interactions over an extended period tend to be different than for short term projects. For example over time, people act differently in terms of what they are willing to do, go along with, and put up with.

We should consider that teambuilding is very important and necessary today, that is why theoretical and practical researches in this field need certain subsequent development.

References: 1. Dumaine B. The Trouble with Teams // The Economist. – 1995. – January 14. – Pp. 61. 2. Luthans F. Organizational Behavior. – Boston: McGraw-Hill, 1998. 3. Homans G. The Human Group. – New York: Harcourt, Brace & World, 1950. 4. Newcomb T. M. The Acquaintance Process. – New York: Holt, 1971. 5. Thibaut J. W. The Social Psychology of Groups / J. W. Thibaut, H. Kelley. – New York: Wiley, 1989. 6. McShane St. Organizational Behavior. – Boston: McGraw-Hill, 2000. 7. Webber R. Management. – Irwin: Homewood, 1997. 8. Belbin R. M. Management Teams: Why They Succeed or Fail. – Oxford: Butterworth-Heinemann, 1996. 9. <http://www.basicteambuilding.net>.

Makukha S. A.

UDC 330.322.1(477)

Студент 3 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

STATE INVESTMENT MANAGEMENT IN UKRAINE

Investment plays an important role in the development of enterprises, separate branches and economy as a whole. It defines the economic growth of the state, influences on the level of employment and forms the essential element of the basis, on which the economic development of the society is founded. That's why the problem of effective organization of this kind of economic activity is very actual one nowadays.

Many native and foreign economists worked in the same direction, for example J. Owens, R. Davies, P. Longan, A. Razin, O. Sharov, O. Dzyublyuk. Among the questions they studied is the essence of investment and investment management and the ways of the government investment policy realization. However there are a lot of unsolved problems in this sphere which cause a need of further investigations.

© Makukha S. A., 2009



The aim of this article is to get acquainted with the process of state investment management and to study the main problems that take place in the Ukrainian's investment.

Investment management is the professional management of various securities and assets to meet specified investment goals for the benefit of the investors. Investment means that an asset is usually purchased, or a deposit is made in a bank, in hopes of getting a future return or interest from it. The word originates from the Latin "vestis" and refers to the act of putting things (for example money) into others' pockets [1].

All countries of the world, regardless of their economic development, agree that foreign direct investments (FDIs) are of great and ever increasing importance as a source of growth. Therefore, each country including Ukraine, being short of national capital for rapid economic development, needs to "win the investors' likings" by offering beneficial investment conditions and security of the invested capital. Among the priority of foreign investments directions in Ukraine is the creation of the modern infrastructure, which includes transport and telecommunications, business infrastructure (e. g. offices, business centers, databases, etc.), and everyday services. Without these measures, the transition to full-fledged market – based economy, as well as the future development of international investment activity will not be possible.

It is clear, that Ukraine's annual volume of foreign investments equaling 14% of that of the neighboring Poland can hardly be regarded as successful. In 2006, the amount of FDIs per capita made, for example, in Poland \$1538, in Czech Republic – \$5321, while in Ukraine – only \$173. Even if to take into account the considerable increase in FDIs in 2007, this indicator does not exceed \$350.

The geographic distribution of investment funds throughout Ukraine is also problematic. The city of Kyiv and Eastern industrial regions still keep the priority. On the whole this phenomena is logic and understandable. However the problem consists of even distribution of FDIs [2, p. 60].

The comprehensive approach of state authorities could ensure the effective regulation of foreign investments. Each country forms its investment policy which means any government regulation or law that encourages or discourages foreign investment in the local economy. Primarily, it refers to security of property rights, corrections of economic conditions and prevention of market monopolization [3, p. 85].

Ukraine regulates foreign investment activity through two main laws: the Law "On Protecting Foreign Investments in Ukraine" dated September 10, 1999, and the Law "On the Foreign Investment Regime" dated March 19, 1996. The National Bank of Ukraine has also adopted a number of resolutions that regulate foreign investment.

The current legislation offers a number of guarantees to foreign investors. They are:

- 1) protection against nationalization and expropriation except in the case of natural disasters, emergencies, and so on;
- 2) compensation of losses incurred as a result of unlawful action;
- 3) protection against future changes in legislation for a period of 10 years;
- 4) exemption from customs duties on fixed assets imported to Ukraine.

However there is a high level of corruption in Ukraine. That's why at the pre-investment stage investors have to spend most of the expenses on permits. In view of this, it is necessary to introduce a "single window" which will allow investors to deal with only one authorized body. The function of the "single window" should be assigned to the newly-created State Agency of Ukraine on Investments and Innovations.

It is worth paying attention to the fact, that, as a member of the European community, Ukraine acknowledges and uses regulatory mechanisms of different international organizations and unions it belongs to [4, p. 65].

Having analyzed the peculiarities of investment in Ukraine we can come to the conclusion that the annual volume of foreign investments into Ukraine is lower than into its neighbor countries. So Ukraine should improve the tax system and guarantee the effective protection of investors based on the non-discrimination principle.

In general, the determination of the place the state regulation takes is a key question for each country. Proceeding from all the available factors, the country should determine the scale of its intervention, from "laissez fair" principle to the policy of "administrative regulation". Taking into account the Euro-integration priorities of Ukraine, our country takes specific interest primarily in the European practice.

The main directions of future studies of this problem can be connected with determination of the ways of improvement of investment climate of Ukraine and stimulation of its activity on the world investment market.

References: 1. <http://en.wikipedia.org/wiki/Investment>. 2. Owens J. The main differences between the OECD and the United Nations model Conventions // Tax Treaties: Linkages Between OECD Member Countries and Dynamic Non-Member-Economies / Ed. by R. Vann. – Paris: OECD Committee on Fiskal Affairs. – P. 60. 3. FitzGerald V. Regulatory Investment Incentives // QEH Working Paper Series, Working Paper. – February 2002.– Number 80. – P. 85. 4. Парцхаладзе Л. Інвестиційний клімат України: глобальне потепління // Дзеркало тижня. – 2006. – №29. – 24-30 липня. – С. 65.

Студент 3 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ

CREATIVE TEAM PROBLEM SOLVING AND DECISION MAKING IN BUSINESS

Xerox Learning Systems' research has identified problem solving and decision making as one of the top six critical skills for success at the supervisory level. One of the major reasons managers are hired is to make decisions and solve problems. Therefore, recruiters seek this skill when hiring.

Ethical decision making is becoming more important as rapid change continues in the diverse global environment. No one can say how many decisions manager will make, but he shouldn't realize that problem-solving and decision-making skills will affect his results. As with all management skills, manager can develop problem-solving and decision-making skills.

The term decision making is the process of selecting an alternative course of action that will solve a problem. Decisions must be made when manager is faced with a problem. The first decision is whether or not to take action to solve the problem.

Some problems cannot be solved, while other problems are not worth the time and effort to solve. However, since part of manager's job is to achieve objectives, manager will have to attempt to solve most of his problem if he wants to be successful.

Generally, researchers single out there are three decision-making styles: reflexive, consistent, and reflective [1, p. 300; 2, p. 67].

A reflexive decision maker/group likes to make quick decisions, without taking the time to get all the information that may be needed and without considering all alternatives. On the positive side, reflexive decision makers are decisive; they do not procrastinate. On the negative side, making quick decisions can lead to waste and duplication when a decision is not the best possible alternative. The reflexive decision maker may be viewed by employees as a poor manager if he or she is consistently making bad decisions.

A reflective decision maker/group likes to take plenty of time to make decisions, taking into account considerable information and an analysis of several alternatives. On the positive side, the reflective type does not make quick decisions that are rushed. On the negative side, he or she may procrastinate and waste valuable time and other resources. The reflective decision maker may be viewed as indecisive.

A consistent decision maker/group tends to make decisions without rushing or wasting time. He or she tends to know when they have enough information and alternatives to make a sound decision. Consistent decision makers tend to have the most consistent record of good decisions.

Decision theorists have identified two types of managerial decisions: programmed and nonprogrammed. It is important to distinguish between these two types because different techniques are used to deal with them.

Programmed decisions tend to be repetitive and routine. Through time and experience, organizations develop specific procedures for handling these decisions. Getting dressed in the morning or driving to school involve personal programmed decision.

Nonprogrammed decisions are novel and unstructured. These decisions also tend to have important consequences.

To solve nonprogrammed decisions, managers tend to rely on judgment, intuition, and creativity [1, p. 300].

So, creativity plays very important role in the problem solving and decision making process. The term "creativity" implies the ability to develop the alternatives to solve problems.

Creativity includes five stages: preparation, concentration, incubation, illumination, verification. [3, p. 701; 4, p. 359].

The preparation stage reflects the notion that creativity starts from a base of knowledge. Preparation includes the amount of time an individual engages in schooling, reading, on-the-job training, attending workshops, or just paying attention to one's environment.

During the concentration stage, an individual focuses on the problem at hand.

Incubation is done unconsciously. During this stage, people engage in daily activities while their minds simultaneously mull over information and make remote associations. These associations ultimately are generated in the illumination stage.

Finally, verification entails going through the entire process to verify, modify, or try out the new idea.

The general model of problem-solving and decision-making is shown in figure [3, p. 336].

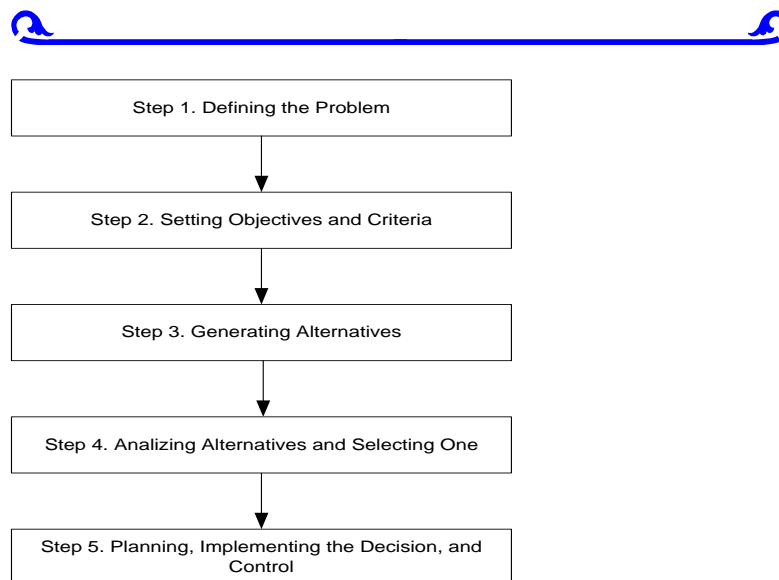


Fig. Problem-Solving and Decision-Making Model

The first step in problem solving — define the problem. It is arguably the most important step. Problems and opportunities do not announce themselves. They are recognized and ultimately defined by the decision maker. However, people are not perfectly efficient or neutral thinking machines, so problems are often misdiagnosed and opportunities are overlooked. Two factors that interfere with identifying problems and opportunities are the decision maker's imperfect perceptions and diagnostic skills [3; p. 337]. In order to fully define the problem, the employee or group must determine the cause of the problem.

People define problems or opportunities based on their perceptions, values, and assumptions. Unfortunately, selective attention mechanisms cause relevant information to be unconsciously screened out. Moreover, employees, clients, and others with vested interests can influence the decision maker's perceptions so that information is more or less likely to be perceived as a problem or opportunity [4; p. 81 – 90].

After the problem has been defined, the individual or group is now ready to set an objective and develop the criteria for the decision. Research indicates that managers with specific objectives generate better operational plans and decisions. Unfortunately, identifying the decision to be made is not as simple as it sounds: the objective must state exactly what is to be accomplished. Manager need clear objectives to choose the best solution because objectives provide a standard against which each alternative is evaluated.

In addition to objectives, manager should identify the criteria the decision must meet in order to achieve the objective.

After the problem is defined and objectives and criteria are set, the decision maker is ready to generate possible methods/alternatives for solving the problem. There are usually many possible ways to solve a problem; in fact, if you don't have two or more alternatives, you don't have to make a decision. When making routine decisions the alternatives are fairly straightforward. However, when making non-routine decisions, new creative solutions are needed. When gathering the information needed to generate alternatives, you should consider the time, energy, action, and cost of the information. Managers can neither expect nor afford complete information. However, manager must get enough information to enable you to make good decisions. When generating alternatives, be creative.

After generating alternative solutions to the problem, manager must evaluate each in terms of the objectives and criteria. In a purely rational process this would involve identifying all factors against which the alternatives are judged, assigning weights reflecting the importance of those factors, rating each alternative on those factors, and calculating each alternative's total value from the ratings and factor weights [5; p. 216 – 227].

In the fourth step decision-makers must rally employees and mobilize sufficient resources to translate their decisions into action. They must consider the motivation, ability, and role perceptions of employees implementing the solution, as well as situational contingencies to facilitate its implementation. Step 5 in the problem-solving and decision-making process has three separate parts, as the title slates: plan, implement the decision and control.

The researches determine the following techniques for generating alternatives: brainstorming, the nominal group technique, and the Delphi technique — to reduce the above roadblocks. Knowledge of these techniques can help present and future managers to more effectively use group-aided decision-making. Further, the advent of computer-aided decision making enables managers to use these techniques to solve complex problems with large groups of people.

Brainstorming is used to help groups generate, multiple ideas and alternatives for solving problems. This technique is effective because it helps reduce interference caused by critical and judgmental reactions to one's ideas from other group members.



Brainstorming is an effective technique for generating new ideas/alternatives. It is not appropriate for evaluating alternatives or selecting solutions.

The nominal group technique (NGT) helps groups to generate ideas and evaluate and select solutions. NGT is more comprehensive than brainstorming. This technique is primarily used during the decision-making stage of evaluating and selecting solutions.

The Delphi technique is a group process that anonymously generates ideas or judgments from physically dispersed experts. Unlike the NGT, experts' ideas are obtained from questionnaires as opposed to face-to-face group discussions.

It can be concluded that the advantages of group decision making include: better decisions, more alternatives, acceptance, and morale. Whereas its disadvantages of group decision are as follows: time, domination, conformity and groupthink, responsibility. It was discovered that the process of selecting the appropriate situational supervisory style when solving problems and making decisions includes two steps: a) diagnosing the situation; this step includes time, information, acceptance, and employee capability level; and b) selecting the appropriate style; it can be consultative, laissez-faire, participative, autocratic style.

References: 1. Luthans Steven-Fred. Organizational behavior. – 8 ed. – Boston: McGrawHill, Irwin, 1998. — XXIII, 667 p. 2. Schull F. A. Organizational Decision Making / F. A. Schull, Jr., A. L. Delbecq, L. L. Cummings. – New York: McGrawHill, 1970. – 567 p. 3. Steven L. M. Organizational behavior / L. M. Steven, Mary Ann Von Ginow. — Boston: McGrawHill, 2000. — XXV, 709 p. 4. Dutton J. E. Organizational Decision Making. – Boston: McGrawHill, 2000, — XXV, 679 p. 5. Fischhoff B. The Possibility of Distributed Decision Making / B. Fischhoff S. Johnson // Organizational Decision Making. – 114 p.

Berezina M. O.

UDC 65.017(477)

Студент 2 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

CORRELATION OF SMALL, MEDIUM AND LARGE BUSINESS AS MAIN FACTOR OF FORMATION OF NEW UKRAINIAN ECONOMY

After declaration of independence of Ukraine the problem of existing economic system reforming has arisen in a context of further economic development in the conditions of globalization and market relations. The form of modern economic progress in world is the introduction of innovative model of economy, which is the contribution to development and direct installation in manufacture of high technologies.

The world practice demonstrates, that introduction of innovations is possible only under the condition of stimulation of enterprise activity of home economy. Large enterprises are the most important accumulators of the monetary capital for innovative development.

Development of the small and medium enterprises promotes faster introduction of new technologies and it is also basis for formation of new Ukraine economy. For this reason studying of problems of the introduction of economic development innovative model is the most actual at the present stage of increase of enterprise activity.

Problems of innovative development were considered by such scientifics: I. Komarnizkij, M. Ofik, V. Zjanko, D. Mihajlina, O. Dobrogorskaja.

The purpose of the given work is the analysis of a condition and prospects of innovative development in Ukraine, and search of scientifically proved ways for improvement of life standard of the population with the purpose of professional middle class formation due to development of relations between small, medium and large business.

The basis of modern economic development is the introduction of innovative knowledge in all spheres of manufacture. Approximately from the middle of 70th years in the different countries of the world the second stage of scientifically technical revolutions has developed which has defined the basic features of innovative development of the world.

Innovative development envisages an introduction of new technologies, achievements of science, the organization of work and progressive experience in various spheres of economy. Technical progress influences not only on the industrial branch, but also on welfare of the whole nation.

© Berezina M. O., 2009



At present stage significant stimulus and the precondition of coming out of Ukraine from crisis is the policy of stimulation of innovative activity. Our state considerably lags behind the EU countries on a level of development of technologies, but last time it is possible to see positive changes in sector scientific development and knowledge. In 2006 scientific works were evaluated 5,3 billion hrv., that is on 1 billion hrv. more than one year ago [1, p. 41]. For I half-year 2007 quantity of the enterprises which introduced the newest technologies has increased for 7,5 %, was assimilated near 1000 names of innovations [2].

Only 9 % of the Ukrainian enterprises apply innovations in manufacture. According to Reigan Shefers german investors are ready to support technological development of Ukraine in power sphere, in sphere of the finance, telecommunication and communication. For this purpose it is necessary for Ukraine to change from ' linear ' system of introduction of new development when on business market scientific innovations gets only after numerous state sanctions and tests, to the European model when business itself initiates development of innovations and introduces them.

The main problem of introduction of innovative technologies at the enterprise is their financing. The basic source of financial development process is own funds of the enterprises (data about financing innovations are resulted in figure).

Diagram 1. Financing source of technical innovation

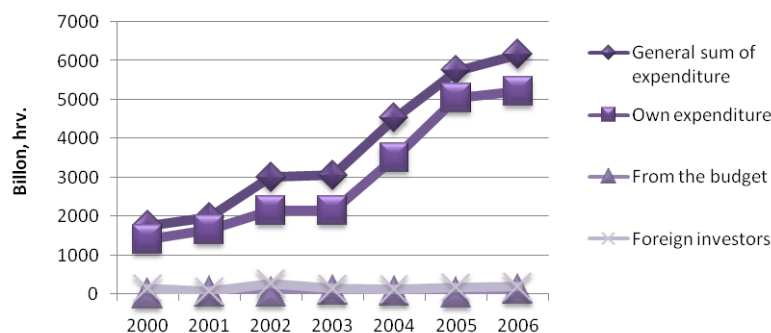


Fig. Financin source of technical innovation

Main factor of innovative development is intellectual potential. In Ukraine its capacity makes 137-138 billion dollars [3, p.71]. According to V. I. Vernadsky: ' To save Ukraine is to develop education and scientific knowledge '. At present in Ukraine there are 545 students on 10 thousand population, from 1000 person 129 have higher education, last time 202 private educational establishments has appeared lately, the system of refresher courses for raising efficiency, the second higher education develops constantly.

Ukraine has necessary base, and the most important human and intellectual potential for the transition to innovative model of economy. But a number of factors prevent from the introduction of innovations:

- low payment of science officers has led to outflow of the Ukrainian experts in other countries; little interest of youth in scientific activity;

- critical condition of the enterprises majority. Technological level of Ukraine corresponds to the 83 place from 104 countries;

- insufficient financing of innovative activity from the government, and as absence of credit and financial support small and medium enterprises during introduction of technologies. Just small business carries out 50 % of innovations in the USA [1, p. 95];

- low level of institutional support of the innovative-investment processes. In Ukraine there is no precise legislative mechanism of intellectual properties.

Almost in all developed countries small business has close communications with large private corporations. Small firms have narrow specialization, that's why lately there was a tendency of delegation of powers on manufacturing separate details for the large enterprises to small business. That is it is so-called outsourcing which consists of transfer of traditional functions of the organization to the external enterprises, subcontractors; refusal of some own productions (manufacturing of separate details) and their purchase at other firms. It is some kind of a version of cooperation in manufacture.

Japan is example of such cooperation where 70% from 750 factories are small enterprises (number of the personnel from 1 up to 9 people). For example, concern 'Honda' almost details buys all from the constant manufacturers consisting of small enterprises. So plastic details for its autos are made at a factory with 9 workers. Advantage of such narrow specialization in very high quality of production that has caused a great demand on it [1, p. 96].

To sum up written, it is possible to come to the conclusions, that for stable economic development are necessary basic changes of our state economy, a society and state regulation. First of all it is



necessary to create conditions at the state level for activation of development of innovative technologies. Medium layer of the population will contribute innovative development creation, in fact middle class will promote, executing the basic political, economic and public functions, can promote innovative and institution to transformations our the states.

Development of business contributes to the general increase in rates of economic growth, therefore for activation of activity of small, medium and large business in Ukraine it is necessary:

to develop and to introduce precise mechanism of preferential taxation of the enterprises, which engaged in innovative activity;

to make reliable investment environment for attraction of the capital of foreign corporations;

to carry out updating system of state regulation of small and large business;

to develop the regional policy of support of business;

to solve a problem of development of the share market;

to expand support of development of personnel potential;

to carry out an estimation of productivity of the state support of development of business.

On an example of other advanced countries it is visible, that positive changes in economy of the state are possible owing to development of business. The large enterprises owing to an opportunity of accumulation monetary, intellectual and capital resources play a main role in innovative development of the country. Small enterprises in their turn promote faster introduction of new technologies and as owing to an arising competition, cause activation of scientific and technical development. Large corporations require a plenty of the competent staff which make a basis of the future middle class in Ukraine and also have necessary resources for cultural and intellectual developments of the country. Their activity positively influences not only on economic growth, and also on improvement of a standard of life of the population. Owners of the small and medium enterprises are basis for the middle class in Ukraine, but also their activity has many barriers, therefore owing to active cooperation it is possible effective innovative development, formation of middle class and improvement of competitiveness in the world markets, and consequently also stable economic growth of Ukraine.

References: 1. Зянько В. В. Інноваційне підприємництво в Україні: проблеми становлення і розвитку. Монографія. – Вінниця: Універсум, 2005. – 263 р. 2. <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 3. Данилишин Б. Інтелектуальні ресурси в економічному зростанні: шляхи поліпшення їх використання / Б. Данилишин, В. Куценко // Економіка України. – 2006. – №1. – С. 71 – 79. 4. Захарін С. Стимулювання інноваційної діяльності корпоративних структур // Економіка України. – 2006. – №8. – С. 41 – 47. 5. Комарницький І. Проблеми розвитку малого та середнього підприємництва / І. Комарницький, М. Офік // Регіональна економіка. – 2004. – №7. – С. 50 – 55. 6. Четов М. В. Приватизація: теорія, методологія, практика. Монографія. – К.: ІВУ, 2005. – 645 с. 7. Human Development Report. – <http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr2006/>.

Pendelyak I. Yu.

UDC 338.3:004.78

Студент 2 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

E-BUSINESS AND ITS ADVANTAGES

Most firms are in business to win, to outperform their competitors. They are in business to make money. They adopt new technologies to fend off new competitors, reinforce an existing competitive advantage, leapfrog competitors or just to make money in new markets. Performance is critical. If performance is so significant to firms and their managers, an important question is: What determines performance to begin with? Only by understanding the determinants of business performance firms can better formulate their business models — how they plan to make money over the long term. By understanding the determinants of firm performance, firms are in a better position to comprehend how a technology such as the Internet impacts that performance and how firms can exploit the new technology.

The aim of the article is to look through the literature on the topic given and to describe the determinants of firm performance especially Internet business models, which are widespread in the world [1, p. 1]. The descriptive method is a technique which is used to perform the task set.

E-business (electronic business), derived from such terms as "e-mail" and "e-commerce," is the conduct of business on the Internet, not only buying and selling but also servicing customers and collaborating with business partners. One of the first to use the term was IBM, when, in October, 1997, it

© Pendelyak I. Yu., 2009

launched a thematic campaign built around the term. Today, major corporations are rethinking their businesses in terms of the Internet and its new culture and capabilities. Companies are using the Web to buy parts and supplies from other companies, to collaborate on sales promotions, and to do joint research. Exploiting the convenience, availability, and world-wide reach of the Internet, many companies, such as Amazon.com, the book sellers, has already discovered how to use the Internet successfully.

There are some differences between e-Business and e-Commerce.

The term "e-commerce" has a narrower meaning than "e-business". It refers to using the internet to order and pay for products or services. So e-commerce is a sub-set of e-business.

E-commerce happens when a consumer buys a ticket online or buys something from the art shop and pays for it either when they receive the product or directly online at the time of ordering. It happens when an organization pays another organization for supplies via its website.

E-commerce refers specifically to paying for goods and services, whereas e-business covers the full range of business activities that can happen, or be assisted, via e-mail or the web.

It's no secret that e-business is the latest, greatest wave in commerce. It is a convergence of the world's oldest profession (selling stuff) with the technology of the millennium (computers).

Dot coms seem to pop up like lawyers at a traffic accident. At first, e-businesses were invincible, money-making juggernauts. Put up a Web site and watch the cash roll in. But after more than a few cyberfailures, it's becoming obvious that e-businesses aren't just some cool thing that makes money. Now that e-business is maturing, organizations are realizing that there's more to e-business than slapping ".com" after your organization's name.

Like any other endeavor, e-business is still rooted in complex business processes and procedures. However, e-business adds a new twist — the element of technology. To be successful, businesses must balance the knowledge and expertise of business along with, the exponential development of technology and its impact on society [2].

By taking your business into the Internet's realm, you open your operation up to vistas you would never encounter if you were limited to a shop on Main Street. The benefits to your company are great. If you design and implement your e-business correctly, you will see great advantages in your company's finances and greater speed in getting your products and services to market; you'll also reach new customers. So, on the basis of literature studied now we may classify the benefits of e-Business.

One of the most important advantages of e-Business is financial. There's one reason to be in a for-profit business: to make money. Whether it's a lemonade stand on the side of the road or a multinational corporation with thousands of employees, the whole reason you want to take your organization to the Internet is to make money — and lots of it if possible.

Another weighty benefit of e-Business is speed. If you wanted to sell something, you had to rent a storefront, hire employees, stock the shelves, spend a few dollars on advertising, maybe mail out some catalogs, and wait for customers to come in or mail in their order forms. This may sound just fine — after all, that's how business has, conventionally, been done. But with the Internet on your side, the time between developing your product or service and having it ready for the consumer is whittled down considerably.

Now, you needn't wait for catalogs to be printed and shipped to customers, followed by the wait for their mail-order requests to arrive. Naturally, there is a drop in immediacy on the customer's side. After all, once a product is ordered, it has to work through the shipping and handling channels, but that's a problem for future Internet innovators to overcome. In fact, some e-tailers have collocated their warehouses with the post office and Federal Express to cut down on shipping times.

In addition to speed, there's more availability of product than in a conventional store.

Distant location and availability restrictions are very important too. Users need not be in the same physical location as an e-business and the exchange of information and transactions may take place at any given time, twenty-four hours a day, seven days a week and from any location in the world with Internet access. A physical location is restricted by size and limited to only those customers that can get there, while an online store has a global marketplace with customers and information seekers already waiting in line.

We should pay attention to another benefit of this type of business: improving customer service. With e-business customers receive highly customizable service, and communication is often more effective. There is far more flexibility, availability and faster response times with online support. For example, think about the speed of e-mail inquiries and live chat as opposed to getting on the phone, especially when that business is closed for the day. There is also a faster delivery cycle with online sales, helping strengthen the customer/business relationship. The internet is a powerful channel for reaching new markets and communicating information to customers and partners. Having a better understanding of your customers will help to improve customer satisfaction [3].

E-business gives a competitive advantage. The internet opens up a brand new marketplace to businesses moving online. Competition via the internet is growing as the internet itself grows and waiting too long to move online may cause you to lose your place in line entirely. Easy access to real time information is a primary benefit of the internet, enabling a company to give more efficient and valid information and helping to gain the competitive advantage over those that are not online.

Although there are risks associating with e-business, as with most business decisions, there is also the risk associated with the inability to adapt to the changing times. Change is inevitable in today's marketplace.



Also e-business is expanding your reach. When customers go to an e-business site, they don't have to physically go to any store. Once they get online, their computer will link to the e-business, where the customer can browse, shop, and make a purchase. This means that physical limitations need not keep anyone away from your company.

However, if you decide to put your business online, people from all around the world can look at your stock and decide if you have what they want. Actually, the physical store (if there is one) could be thousands of miles away from the server housing the e-business content, which in turn could be thousands of miles away from the consumer.

As a result, one of the major benefits of the Internet for e-business is bringing your company with its products and services to people anywhere in the world.

Be representative even if you're a pipsqueak – is the last advantage. The other benefit of conducting e-business is that the Internet is the great equalizer. Everything comes across to the customer the same way – it comes across on the customer's computer however the company presents it.

When you are developing a Web site, the only thing that limits your presence is your ability to develop the Web page. To be sure, the chief executive will hire big shot consultants, but with a little knowledge, a little effort, and the right software [2].

It should be concluded that each year more and more people get connected to the Internet. Eventually, those people will make their way around to buying something or just visiting a company's Web site. Once they get to the site, it's important that something be there the people want to see and buy.

But the extent of the business that can be gleaned from the Internet isn't limited to people sitting at home surfing the Web. Businesses that sell to other businesses are discovering just how useful the Internet is to reinforce existing business partnerships and nurture new, profitable relationships. Therefore, summarizing the overview of e-business we may affirm that it's becoming a business of future.

References: 1. Velte T. J. eBusiness: A Beginner's Guide / T. J. Velte, R. C. Elsenpeter. – Boston: McGraw-Hill Companies, 2001. 2. Afnah A. Internet Business models and strategies: text and cases. – Boston: McGraw-Hill Irwin, 2001.
3. <http://onlinebusiness.volusion.com/articles/e-business-advantages>.

Kovchuzhniy A. V.

UDC 658.012.4

Студент 3 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

BUSINESS LEADERSHIP: MAIN CHARACTERISTICS AND DESCRIPTIVE ASPECT

Component and the main characteristic of a managerial effectiveness is a style of management which is applied in the work by the manager. Studying of the style of management has been conducted by psychologists for more than 50 years. Concerning the given problem researchers have saved up a considerable material by present time: leadership is aspiration of the person to be best in a society, and ability to create a favorable atmosphere for achievement purposes in a collective [1, p. 5].

The aim of the article is to make the classification of leaders and to study the main problems that take place in management.

The task of the article is to examine leadership development and discover what criterion is necessary for leaders to reach their full potential and to observe literature on the topic chosen.

The tasks set we'll perform with the help of descriptive and comparative methods.

Over the last several years, one of the most important contributions psychology has made to the field of business has been in determining the key traits of acknowledged leaders. Psychological tests have been used to determine what characteristics are most commonly noted among successful leaders. The importance of such issue as leadership in running business underlies the topicality.

The increasing rate of change in the business environment is a major factor in this new emphasis on leadership. Whereas in the past, managers were expected to maintain the status quo in order to move ahead, new forces in the marketplace have made it necessary to expand this narrow focus. The new leaders of tomorrow are visionary. They are both learners and teachers. Not only do they foresee paradigm changes in society, but they also have a strong sense of ethics and work to build integrity in their organizations.

© Kovchuzhniy A. V., 2009

Although these terms "manager" and "leader" are often thrown out interchangeably, they are in fact very different ones connected with different personalities and world views.

It is very important to analyze the different personality styles of managers versus leaders, the attitudes each have toward goals, their basic conceptions of what work entails, their relationships with others, and their sense of self (or self-identity) and how it develops.

First of all, the difference in personality styles between a manager and a leader is very important from the managerial point of view.

Managers – emphasize rationality and control; are problem-solvers (focusing on goals, resources, organization structures, or people); often ask question, "What problems have to be solved, and what are the best ways to achieve results so that people will continue to contribute to this organization?"; are persistent, tough-minded, hard working, intelligent, analytical, tolerant and have goodwill toward others.

Leaders are perceived as brilliant, but sometimes lonely; achieve control of themselves before they try to control others; can visualize a purpose and generate value in work; are imaginative, passionate, non-conforming risk-takers.

They can be classified according to different attitudes toward goals.

Managers adopt impersonal, almost passive, attitudes toward goals; decide upon goals based on necessity instead of desire and are therefore deeply tied to their organization's culture; tend to be reactive since they focus on current information.

Leaders tend to be active since they envision and promote their ideas instead of reacting to current situations; shape ideas instead of responding to them; have a personal orientation toward goals; provide a vision that alters the way people think about what is desirable, possible, and necessary.

While examining the difference between leader and manager it is reasonable to scrutinize manager's and leader's conceptions of work.

Managers view work as an enabling process; establish strategies and make decisions by combining people and ideas; continually coordinate and balance opposing views; are good at reaching compromises and mediating conflicts between opposing values and perspectives; act to limit choice; tolerate practical, mundane work because of strong survival instinct which makes them risk-averse.

Leaders develop new approaches to long-standing problems and open issues to new options; first, use their vision to excite people and only then develop choices which give those images substance; focus people on shared ideals and raise their expectations; work from high-risk positions because of strong dislike of mundane work [1, p. 59 – 64].

So it is possible to make a conclusion that managers and leaders have very different relations with others.

If one is planning to run your own business, one must develop management skills, whether they come naturally or not. Throughout history, it has been shown again and again that leaders have needed strong one-to-one relationships with teachers whose strengths lie in cultivating talent in order to reach their full potential. Beliazkiy says in his book: "If you think you are a leader at heart, find a teacher that you admire – someone who you can connect with and who can help you develop your natural talents and interests" [1, p. 69].

To be effective as a leader, it is important to develop skills in strategic thinking.

Strategic thinking is a process whereby you learn how to make your business vision a reality by developing your abilities in team work, problem solving, and critical thinking. It is also a tool to help a person confront changes, plan for and make transitions, and envision new possibilities and opportunities. Not only will it be easier to convince others that one's idea is a good one, but it will also be easier to maintain one's own conviction and motivation when one reaches any pitfalls or obstacles in business.

Smart business owners know that running a company is not a one-man show. It takes a team of committed and capable employees to get the job done. But good teams don't just happen. They are the result of an intentional effort on the part of the company's owner to create a work environment in which every person feels like his or her contribution is a vital and valued part of the organization's success.

Successful teams share a common characteristic – every person knows the role they are expected to play as well as the roles of the other team members. As the business owner, it's your job to make sure that every employee clearly understands the role he or she plays in the organization. It's possible to accomplish this by ensuring that every employee has received an accurate job description that is reviewed annually, perhaps during the employee's annual review. Tools such as organizational charts and staff meetings provide a way for employees to see how they fit into the big picture and to discuss role-related conflicts.

Since every employee plays an important part in the success or failure of business, it only makes sense to celebrate your achievements as a team. The important thing is that every team member has the opportunity to celebrate a job well done.

Sooner or later, every small business owner falls prey to the dreaded accusation of micromanagement.

The accuser usually comes in the form of an employee who feels that he or she has been undermined, underrated, or just plain underappreciated. The big deal is that although it is private business, one needs a team to make it work. If a team is going to succeed, one needs to learn how to work together – as a team. To do that, every member of the team needs to understand their role and know they are making a valuable contribution to the team's goals.

Micromanagement undercuts the whole team concept because it tells employees that their contributions are insignificant. Even worse, it leaves them with the impression that you don't trust them to do the job you hired them to do, and without trust you're going to have a hard time achieving success.



Avoiding micromanagement doesn't mean that you have to stop managing your business. It's entirely reasonable for a person to expect results and periodic progress reports from the employees. One can and should continue to keep an eye on what's happening in his or her workplace, but as much as possible one should try to do it from a distance. In other words, one shouldn't feel compelled to literally look over his or her employees' shoulders as they work if one can achieve the same results from a less "intimate" distance through written reports, e-mail, or periodic walk-throughs [2, p. 205].

That leads us to the conclusion that the style of management is expressed in leader's ability to induct the initiative and creative approach as a result of leader's activity in order to perform the duties assigned to it. The accepted style of management can serve as the characteristic of quality of activity of the head, his abilities to provide effective administrative activity and to create special atmosphere that promoting development of favorable mutual relations and behavior in collective. It should be noted that if a leader is associated with power among the subordinates than he will succeed in all branches he manages.

Style differs by stability which is often shown in application of different receptions of management. But this stability is relative, because there is usually dynamism in characteristic of style and it will lead system to unexpectedly high results. The conclusion has been made concerning the point that style of management is defined by individual qualities of the supervising person in many aspects, but it is also important, that the features of the person do not exclude also other components which form his or her personality.

References: 1. Беляцкий Н. П. Менеджмент. Основы лидерства. – Мн.: Новое знание, 2002. – 250 с. 2. Вудкок М. Раскрепощенный менеджер. Для руководителя-практика: Пер. с англ. / М. Вудкок, Д. Фрэнсис. – М.: "Дело", 1991. – 320 с. 3. Секреты умелого руководителя / Сост. И. В. Липсиц. – М.: Экономика, 1991. – 320 с. 4. Ward S. Your Guide to small business // Business Quotations on Leadership. World Leadership – 2005. – 145 p. 5. <http://sbinfocanada.about.com/cs/businessinfo/p/leadership.htm>.

Zhyzhyl A. O.

UDC 336.71 (477)

Savchyk O. O.

Студенти 3 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

THE CURRENT SITUATION IN THE BANKING SECTOR OF UKRAINE AND SOME TYPES OF RISKS THREATENING ITS SOUNDNESS

Under the conditions of the national economic transition to the market economy the problem concerning the Ukrainian banking sector's soundness gains its importance.

For the efficient development of the whole Ukrainian banking sector and its separate economic subjects, various banking institutions with the volume of financial operations and foreign capital inflows increasing, the necessity to investigate banking risks comes to the fore.

The aim of this article is to analyze such types of banking risks as market, liquidity, interest rate and credit risks, their peculiarities and structure as well as to examine the positive and negative factors affecting the current Ukrainian banking sector's state.

At present the domestic banking market is being progressively transformed and the strategic goal of banking activity, at this stage, will be to support the banking system's soundness and create the required conditions for the development of banking services' market. The growth of financial instruments, the great diversity of financial operations and the Ukrainian banking sector's expansion are closely associated with various banking risks at each stage of banking activity.

The correlation between different types of risk, both within an individual bank and throughout the banking system, has increased and become more complex.

The most significant among financial risks are the following ones: the market risk, the liquidity risk, the interest rate risk, the credit risk [1].

© Zhyzhyl A. O., Savchyk O. O., 2009

Despite the financial services' sector innovation, the *credit risk* is still the major single cause of bank's failures.

The credit risk – defined as the chance that a debtor will not be able to pay interest or repay the principal according to the terms specified in a credit agreement – is an inherent part of banking. The credit risk means that payments may be delayed or ultimately not paid at all causing cash flow problems and affecting bank's liquidity.

To minimize the credit risks, lending policy should contain an outline of the scope and allocation of a bank's credit facilities and the techniques to manage a credit portfolio, i.e., the way loans are originated, serviced, supervised, and collected. A good lending policy is not overly restrictive, but allows for the presentation of loans which do not fall within the parameters of written guidelines but being worthy of consideration. Flexibility means fast adapting to changing conditions in a bank's earning assets mix and market environment.

The second significant type is the *risk of liquidity*.

The liquidity risk management involves funding and liquidity approaches planning. Because of the increasing complexity of banking, it would be required the authorities to set off a prudent liquidity management.

Liquidity is necessary for banks to compensate for expected and unexpected balance sheet fluctuations and provide funds for growth. It represents a bank's ability of accommodating decreases in deposits and/or the runoff of liabilities efficiently, as well as fund increases in a loan portfolio. A bank has an adequate liquidity potential when it can obtain sufficient funds (either by increasing liabilities or converting assets) promptly and at a reasonable cost. The price of liquidity is a function of market conditions and the degree to which risk, including the interest rate risk and the credit risk, is reflected in the bank's balance sheet [1].

The third type is the *interest rate risk* which faces all the financial institutions.

The interest rates fluctuation causes bank's earnings and expenses, as well as the economic value of its assets, liabilities, and off-balance-sheet positions changes. The net effect of the process is reflected in a bank's overall income and capital. The interest rate risk is by its nature a speculative type of financial risk, since interest rate movements can result in a profit or a loss.

The combination of a volatile interest rate environment, deregulation, and a growing array of on- and off-balance-sheet products had made the management of the interest rate risk a challenge. Bank regulators and supervisors emphasize on the evaluation of a bank's interest rate risk, a focus that has become particularly acute because of the current implementation of risk-based capital charges recommended by the Basel Committee.

The market risk is the risk of loss resulting from unfavorable changes in financial markets. The market risk combines the foreign exchange risk and interest rate risk. Consolidated over the whole system of the bank, the market or position risk is a risk that a bank may experience a loss in on- and off-balance-sheet positions arising from unfavorable movements in market prices. It belongs to the category of the speculative risk, wherein price movements can result in a profit or a loss. Market risk management policies should specifically state a bank's objectives and the related policy guidelines that have been established to protect capital from the negative impact of unfavorable market price movements. Policy guidelines should normally be formulated within restrictions provided by the applicable legal and prudential framework.

In the Ukrainian banking sector's development process we can consider positive and negative factors affecting its steadiness.

To the positive factors we can refer net banking sector assets growth, which has risen steadily in recent years. The regulator (NBU) has increased minimum capital requirements (albeit by less than the IMF recommends). It has also tightened capital quality standards and raised provisioning requirements for unhedged foreign borrowing.

The next positive factor is a favourable economic environment caused by the economic slowdown ending in early 2006. The real GDP growth is now expected to average around 6% in 2008-09. It will help consumers and enterprises to meet their debt-service payments, thereby maintaining assets' quality [2].

It is necessary to note that the unfavorable banking climate and such negative factors as a fast lending and a skyrocketing inflation rate constrain the development of the Ukrainian banking sector.

Lending, particularly to households, is increasing rapidly. This has raised concerns about the ability of enterprises and home owners to repay in the event of external shocks, or a downturn in inflated housing prices in the capital, Kiev. Although capital-adequacy ratios are generally sound, at around 14% or above in recent years, this is undermined by concerns about the lack of transparency with regard to bank's equity.

The most disrupting factor in Ukraine's economy is inflation. By May, it reached 30 percent per year and continues to rise. Although prices are increasing around the world, Ukraine's is extreme, twice as much as in neighboring Russia. Instead of dampening inflation, Ukraine's central bank (NBU) is stoking it [3].

Much attention is to be paid to the current situation in the banking sector of Ukraine suffering from the world's financial crisis.

The dollar peg has forced the NBU to pursue a loose monetary policy. Ukraine's current refinancing rate is 16 percent a year, 10 percent less than inflation, which means that Ukraine has a negative real interest rate of 10 percent a year. As a result, Ukraine's money supply, M3, exploded by no less than 52 percent in the last year which points to inflation hitting 30 percent soon.



Ukraine's powerful industrialists praised the NBU's low exchange-rate policy, believing it makes the country more competitive. They ignore the fact that the NBU can control only the nominal appreciation of the hryvnia. But costs are determined by the real revaluation which is the sum of exchange-rate changes and inflation [4].

The NBU's leadership understands that it must act to contain inflation, but its insistence on the dollar peg ties their hands, because it prevents them from raising interest rates sufficiently. Instead, they have reverted to strict reserve requirements, effectively rationing credit and thereby causing a domestic credit squeeze in the midst of the current international financial crisis, which is likely to force some medium-size banks into bankruptcy because of liquidity problems. Rationing is always worse than a market.

The flaws in the NBU's policy are so obvious it will be forced to free the exchange rate, but it might act too late. Even now, in the midst of an inflationary crisis, the NBU wants to move in small steps, evidently failing to grasp the severity of the crisis. The NBU needs to announce that it no longer has an exchange-rate target and that it will stop intervening by ending its purchases of dollars on the currency market.

However the situation in the banking sector of Ukraine is stable in general. It will become less fragmented, particularly as foreign banks continue to deepen their involvement in Ukraine. A larger foreign role will improve capitalisation, increase competition and bring down interest rates.

Some of the sector's structural problems will nevertheless persist making Ukrainian banking sector vulnerable to external economic shocks and future bouts of political uncertainty-both of which remain substantial risks in Ukraine.

In conclusion it must be said that all banks try to minimize their risks using various techniques and the banking risks policy plays the significant role in the banking system of national economy.

Therefore, efficiency of the process of functioning and development of the Ukrainian banking sector depends to a great extent on the avoidance of banking risks, especially such ones as market, liquidity, interest rate and credit risks. The tendencies of the banking system development in the West should also be taken into account.

References: 1. Hennie Van Greuning. Analyzing banking risks: A frame work for assessing corporate, governance and financial risk management. – Washington, D.C.: World Bank, 2000. 2. Anders Aslund Inflation caused by Ukraine's peg to dollar/<http://search.japantimes.co.jp/cgi-bin/eo20080508a1.htm>. 3. Michael Ineson. In search of a single view of risk and return/<http://www.thebanker.com/news/> 4. <http://www.uceps.org.ua>

Stepanenko T. O.

UDC 331.101.3

Студент 1 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

MOTIVATION OF WORKERS' LABOUR ACTIVITY

Motivation is an inner drive that directs workers' behavior toward goals. It is more than a tool managers can use to foster employee loyalty and productivity; it is a process that affects all the relationships within an organization and influences many areas. A person who recognizes or feels a need will be motivated to take action to satisfy that need and achieve a goal.

Managers certainly recognize the importance of motivation. Because employees have the ability to influence the achievement of organizational goals, most top managers agree that employees are an organization's most valuable resource. A major goal of management is to help employees satisfy their needs in ways that benefit both the individual and the organization. The current economic environment and financial pressure have firms looking for more creative methods to motivate their employees. Many public relations and advertising firms, for example, are offering employees who would otherwise be given raises opportunity to work with an experienced and respected practitioner or salary increase. Managers need to evaluate all motivation plans carefully to ensure that they are realistic and will generate the desired results.

Fundamentally, employees are motivated by the nature of the satisfying relationships they have with their supervisors, by the nature of their jobs, and by characteristics of the organization. One important individual characteristic that affects motivation is morale, the sum total of employees' attitudes toward their jobs, employer, and colleagues. Companies can motivate employees by rewarding and recognizing exceptional performance and creativity. These elements are in turn influenced by the nature

© Stepanenko T. O., 2009



of employees' motivation in a dynamic relationship. Satisfying relationships between the employee and supervisor, the job, and the company lead to motivation. Efforts to motivate employees should consider organizational and individual needs to be successful.

A recent trend has been to empower or give employees greater autonomy in decision making within the organization. Many employees enjoy the challenge and confidence such decision autonomy can bring. However, research has found that certain occupations, such as service representatives (for example, hotel personnel), dislike increased empowerment. Perhaps these employees have found that with the increased decision-making autonomy comes the increased responsibility that they do not want.

Our current understanding of motivation comes from three distinctive historical approaches: the traditional approach, the human relations approach, and the human resources approach. Frederick Taylor, the "father of scientific management," was one of the first to address formally the issue of worker motivation. Scientific management was concerned with analyzing job tasks to develop more efficient and productive workers. Taylor's approach to employee motivation was based on the principle of hedonism, which maintains that people are motivated to seek pleasure and avoid pain. He suggested that incentives would provide pleasure and motivate employees to be more productive. Taylor believed that work was generally distasteful to employees and that earning money and avoiding punishment were the employees' primary goals. The concepts that emerged from this time include incentive pay systems, which are quite visible today in many organizations.

In contrast with Taylor's theories Elton Mayo, who developed the human relations approach to management, felt that giving employees some level of self-esteem and appreciating their performance would best motivate them. Mayo's Hawthorne studies at the Western Electric plant showed that social needs are of great importance in motivating employees.

The human resource approach considers both the economic and social needs of the individual.

The content theories is a group of theories that assumes that workers are motivated by the desire to satisfy needs and that seek to identify what those needs are. Abraham Maslow defined five basic needs and arranged them in the order in which they must be satisfied: physiological, security, social, esteem, and self-actualization. Frederick Herzberg identified two types of factors that relate to motivation. Maintenance factors, such as adequate wages and comfortable working conditions, relate to the work environment; they must be present for employees to remain in a job. How much and how employees are compensated for their performance obviously has some influence on their motivation and effort, but the issue of how much pay motivates may cause problems for managers seeking ways to enhance motivation. Motivational factors — recognition, responsibility, advancement, and the job characteristics — relate to work itself; they encourage employees to be productive. Respect, appreciation, adequate compensation, involvement, promotion opportunities, a pleasant work environment, and a positive organizational culture are all potential morale boosters and can influence motivation. Herzberg's maintenance factors can be compared to Maslow's physiological, security, and social needs; motivational factors may include Maslow's esteem and self-actualization needs. David McClelland identified three needs: achievement, affiliation, and power [1, p. 425].

It is best to look at all the theories of motivation in conjunction with one another to understand motivation. Many of the ideas and relationships are similar from model to model.

The content theories it is a group of theories that assume that workers are motivated by the desire to satisfy needs and that seek to identify what those needs are. In other words, content theories try to determine the content of activities or rewards needed to motivate individuals.

Content theories try to determine "what" motivates employees and the process theories try to determine "how" and "why" employees are motivated to perform. Process theories differ from content theories in that they attempt to determine the reasons employees are motivated.

The group of process theories attempts to describe the processes that motivate behavior. Equity theory suggests that how much people are willing to contribute to an organization depends on their assessment of the equity of the rewards they will receive in exchange. Expectancy is a person's expectation that effort will lead to high performance. Instrumentality is a person's expectation that performing a task will lead to one more desired outcomes. The Porter-Lawler expectancy model extends expectancy theory by suggesting that satisfaction is the result rather than the cause of performance and that different levels of performance lead to different rewards, which, in turn, produce different levels of job satisfaction.

Reinforcement theory is a type of process theory which assumes that behavior may be reinforced by relating it to its consequences. The most widely discussed application of reinforcement theory is behavior modification, which involves changing behavior and encouraging appropriate actions by relating the consequences of behavior to the behavior itself. The concept of behavior modification was developed by psychologist B. F. Skinner, who showed that there are two types of consequences that can modify behavior: reward and punishment.

To motivate workers, managers frequently employ job-design strategies that relate the consequences of behavior to the behavior itself. Job rotation, job enlargement, and job enrichment are some job-design strategies managers may use. Hackman and Oldham's job characteristics model takes a different approach to job design to identify how managers can motivate workers by helping them to achieve more of their higher-level needs. It identified five core job characteristics that determine a job's potential to motivate — skill variety, task identity, task significance, autonomy, and feedback — which lead, in turn, to three psychological states that affect workplace motivation: experienced meaningfulness, experienced responsibility, and knowledge of results. Growth-need strength is the extent to which an



employee desires a job that provides personal challenges, a sense of accomplishment, and personal growth, flexible scheduling strategies (flextime, job sharing, work sharing, part-time work, working at home) and design effective pay-for-performance strategies [2; p. 175].

One of the most discussed theories in management has been goal-setting theory, which recognizes the importance of goals in improving employee performance. Goal specificity means goals should be clear and well-defined. They should serve as a call to action, a deadline, and a budget. In other words, goals can act as motivators by focusing employees' efforts on specific activities. The particular advantages of goals include directing attention and action, mobilizing effort, creating patterns and developing strategies. Difficulty of goals refers to challenge. Easy goals do not motivate employees because they provide no challenge. At the other extreme, impossible goals discourage employees. Goal difficulty must be assessed by looking at the individual's (or group's) skills, knowledge, and ability.

To achieve organizational objectives, employees must have the ability (appropriate knowledge and skills), the tools (proper training and equipment), and the motivation to perform their jobs. Managers who understand how to motivate their employees can help them to be more productive and thus contribute to the achievement of organizational goals. They need to evaluate all motivation plans carefully to ensure that they are realistic and will generate the desired results.

Thus employee's trust and productivity can be influenced by a firm's efforts to consider what the employees might actually want and need to function optimally in the work environment. This motivates employees to do their best for the organization while satisfying the maximum number of employee's needs.

References: 1. Gatewood R. D. Management: comprehension, analysis and application / R. D. Gatewood, R. R. Taylor, O. C. Ferrell. – Chicago: Irwin, 1994. – 713 p. 2. Management / Ed. by F. H. Maidment. – 7th ed. – Guilford: Dushkin; McGraw-Hill, 2000. – 230 p. 3. Jones G. R. Contemporary Management / G. R. Jones, J. M. George. – 3-rd ed. – Boston: McGraw-Hill, 2003. – 732 p.

Nagajivska D. Ju.

UDC 364.02

Студент 1 курсу
факультету менеджменту і маркетингу ХНЕУ

DER SOZIALE TAG IN DEUTSCHLAND

2007 wurde es zum zweiten Mal in Deutschland den bundesweiten Sozialen Tag gegeben. In 16 Bundesländern wurden sich Schülerinnen und Schüler an einem Tag (19.06.07) sozial engagiert, um Kinder und Jugendlichen in Entwicklungs- und Nachkriegsländern mit ihrem erarbeiteten Erlös zu unterstützen.

Einen Tag lang arbeiten und das Gehalt für einen guten Zweck spenden: Dieses Prinzip nennt sich "Sozialer Tag". Die Idee des sozialen Tagts kommt ursprünglich aus Skandinavien, seit 1998 gibt es sie auch in Deutschland [1].

Das Ziel des Sozialen Tages ist es möglichst viele Kinder und Jugendlichen in ganz Deutschland zu motivieren und sich sozial für Gleichaltrige in Afrika, Asien, Lateinamerika oder Südosteuropa zu engagieren.

Die Aktion wurde 1998 von "Schüler Helfen Leben" in Norddeutschland ins Leben gerufen und konnte in den vergangenen Jahren auch auf weitere Bundesländer durch "Schüler Helfen Leben" und "Aktion Tagwerk" ausgedehnt werden. Seit dem ersten Sozialen Tag konnten insgesamt 12,3 Millionen Euro für Kinder- und Jugendprojekte erarbeitet werden [2].

Der erste Soziale Tag wurde 1998 von Schüler Helfen Leben (SHL) in Schleswig Holstein organisiert. Mit den Geldern finanziert SHL unter anderem das internationale Jugendbegegnungshaus in Sarajevo.

Zwei Jahre später beteiligen sich 100.000 Schüler am zweiten Sozialen Tag auch in Hamburg. Die erarbeiteten von Jugendlichen 2,1 Millionen Euro ermöglichten 2000 den Start des Jugendzentrums in der geteilten Stadt Orahovac/ Rahovec in Kosovo [3].

Der Soziale Tag wächst 2002 weiter: 210.000 Schüler aus Schleswig-Holstein, Niedersachsen, Hamburg und Berlin engagierten sich in diesem Jahr für Gleichaltrige in Krizevici in Ostbosnien. Mit 1,7 Millionen Euro wird in dem kleinen Ort ein Jugend- und Ausbildungszentrum aufgebaut. Die andere Hälfte des erarbeiteten Geldes fließt in die von Schüler Helfen Leben neu gegründete Stiftung um die Projekte langfristig abzusichern [2].

© Nagajivska D. Ju., 2009



Nun wird 2003 auch der Süd-Westen Deutschlands unter der Organisation von Aktion Tagwerk e.V. aktiv. In Rheinland-Pfalz beteiligten sich 64.000 Schüler an der großen Schüleraktion. Der Erlös von 640.000 Euro kommt Kindern und Jugendlichen im rheinland-pfälzischen Partnerland Ruanda zu Gute.

Der Soziale Tag wird 2004 in Rheinland-Pfalz, Brandenburg, Nordrhein-Westfalen, Schleswig-Holstein, Hamburg, Niedersachsen, Berlin und Bremen organisiert. 4.072.000 Euro hilft Kindern und Jugendlichen in Afrika und Südosteuropa.

Der Soziale Tag findet 2005 in Rheinland-Pfalz, Brandenburg, Nordrhein-Westfalen, Baden-Württemberg, Hessen, Saarland und in Sachsen statt. An den Aktionstagen spendeten 141.400 Schüler durch ihre Arbeit eine Summe von 930.887 Euro für benachteiligte Kinder und Jugendlichen in Afrika, Asien, Südamerika und Südosteuropa.

Der Soziale Tag findet am 22.06.2006 erstmal in ganz Deutschland statt. Unter dem Motto "Dein Tag. Deine Arbeit. Deine Hilfe!" kann jeder Schüler in Deutschland den Sozialen Tag unterstützen. 390.000 Schüler erarbeiten in ganz Deutschland 4,1 Millionen Euro Damit habt ihr Hilfe für Afrika, Asien, Südamerika und Südosteuropa möglich gemacht. Das war dein Soziale Tag [3].

Hinter dem Sozialen Tag stecken Aktion Tagwerk und Schüler Helfen Leben – Schülerinitiativen, die sich im Bereich Jugend- und Bildungsarbeit in Afrika, Asien, Südamerika und Südosteuropa engagieren. Die Arbeit von "Schüler Helfen Leben" und Aktion Tagwerk basiert auf freiwilligem Einsatz von Jugendlichen. Beide Organisationen sind unabhängig und überparteilich.

Die Hälfte des Geldes fließt in Absicherung laufender Projekte, mit der anderen Hälfte werden neue Projekte angestoßen.

Jede Schule, die sich angemeldet, kann einen Schüler zu den Projektauswahltreffen von Aktion Tagwerk und Schüler Helfen Leben entsenden. Dort entscheiden die Schüler, welche Projekte unterstützt werden. Für die Projekte können sich Organisationen bewerben die in Afrika, Asien und Südamerika (Aktion Tagwerk) sowie Südosteuropa (Schüler Helfen Leben) Jugend- und Bildungsprojekte umsetzen wollen. Ein Projektrat schaut die Bewerbungen an und schlägt die besten zur Auswahl vor.

Die Idee ist, dass die Schüler mindestens so bezahlt werden, wie normale Aushilfskräfte auch. Die Schüler sind am Aktionstag weiterhin über die Schule unfallversichert. Darüber hinaus garantieren Schüler Helfen Leben und Aktion Tagwerk zusammen mit den Versicherungspartnern die Haftpflichtversicherung. Nach Absprache mit den Spitzenorganisationen der Sozialversicherung braucht eine Meldung zur Sozialversicherung nicht erfolgen.

Schüler Helfen Leben e.V. ist eine Jugendinitiative, die sich zu Beginn der 1990er Jahre zu Zeiten des Balkan-Krieges entwickelte. Diese Jugendhilfsorganisation veranstaltet jährlich den Sozialen Tag

Seit 2005 organisieren die Vereine Schüler Helfen Leben und Aktion Tagwerk wieder den Sozialen Tag, seit 2007 gemeinsam, bundesweit unter der Schirmherrschaft von Bundespräsident Horst Köhler. Schülerinnen und Schüler aus ganz Deutschland tauschen ihre Schulbank mit einem Platz in der Arbeitswelt, um den Erlös des Tages an Jugendhilfs- und Bildungsprojekte in Afrika, Asien, Lateinamerika und Südosteuropa zu spenden.

Der letzte Soziale Tag wurde am 19. Juni 2007 stattgefunden. Am siebten Sozialen Tag machten rund 210.000 Schüler von mehr als 1200 Schulen mit und erarbeiteten so unglaubliche 2,1 Mio. Euro und ließen den Sozialen Tag 2007 zu einem vollen Erfolg werden.

Referenzen: 1. <http://www.aktion-tagwerk.de>. 2. <http://www.schueler-helfen-leben.de>. 3. <http://www.jugendbeteiligung.info>. 4. <http://www.tagesschau.de>. 5. <http://www.sozialticker.com>. 6. <http://www.otv.de>. 7. <http://www.sozialticker.com>. 8. <http://www.international-herrsching-seminar.de>

UDC 004.73:004.056

Yazvins'ka O. O.

Студент 4 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ

SECURITY OF THE WIRELESS NETWORKS

Nowadays wireless networks are very common, both for organizations and individuals. Many laptop computers have wireless cards pre-installed. The ability to enter a network while mobile has great benefits. However, as researches observe [1 – 3], wireless networking has many security issues. Crackers have found wireless networks relatively easy to break into, and even use wireless technology to

© Yazvins'ka O. O., 2009



crack into wired networks. That's why the aim of this paper is to suggest certain methods of wireless security. The topic seems timely and challenging especially for business people in view of its undoubted importance.

The risks to users of wireless technology have increased as the service has become more popular. There were relatively few dangers when wireless technology was first introduced. Crackers had not yet had time to latch on to the new technology and wireless connection was not commonly found in the work place [4, p. 283]. However, there is a great number of security risks associated with the current wireless protocols and encryption methods, and in the carelessness and ignorance that exists at the user and corporate Internet Technologies (IT) level. Cracking methods have become much more sophisticated and innovative with wireless. Cracking has also become much easier and more accessible with easy-to-use Windows-based and Linux-based tools being made available on the web at no charge [5].

Some organizations that have no wireless access points installed do not feel that they need to address wireless security concerns. In-Stat MDR and META Group have estimated that 95% of all corporate laptop computers that were planned to be purchased in 2005 were equipped with wireless. Issues can arise in a supposedly non-wireless organization when a wireless laptop is plugged into the corporate network. A cracker could sit out in the parking lot and break in through the wireless card on a laptop and gain access to the wired network [3, p. 48].

It is understood that risks from crackers are sure to remain with us for any foreseeable future. The challenge for IT personnel will be to keep one step ahead of crackers. Members of the IT field need to keep learning about the types of attacks and what counter measures are available.

There are many technologies available to counteract wireless network intrusion, but currently no method is absolutely secure. The best strategy may be to combine a number of security measures.

Three steps are distinguished by scientists to take towards securing a wireless network:

1. All wireless Local Area Network (LAN) devices need to be secured.
2. All users of the wireless network need to be educated in wireless network security.
3. All wireless networks need to be actively monitored for weaknesses and breaches [1, p. 137].

Customarily, most wireless access points contain some type of Medium Access Control (MAC) ID filtering that allows the administrator to only permit access to computers that have wireless functionalities that contain certain MAC IDs. This can be helpful; however, it must be remembered that MAC IDs over a network can be faked [6]. Cracking utilities such as SMAC are widely available, and some computer hardware also gives the option in the BIOS to select any desired MAC ID for it's built in network capability. Therefore it is in order to discuss various types of security standards.

WEP stands for Wired Equivalency Privacy. This encryption standard was the original encryption standard for wireless. As its name implies, this standard was intended to make wireless networks as secure as wired networks [5]. Unfortunately, this never happened as flaws were quickly discovered and exploited. There are several Open Source utilities like aircrack-ng, weplab, WEPCrack or aircrack-ng that can be used by crackers to break in by examining packets and looking for patterns in the encryption. WEP comes in different key sizes. The common key lengths are currently 128- and 256-bit. The longer the better as it will increase the difficulty for crackers. However, this type of encryption has seen its day come and go. In 2005 a group from the FBI held a demonstration where they used publicly available tools to break a WEP encrypted network in three minutes. WEP protection is better than nothing, though generally not as secure as the more sophisticated WPA-PSK encryption. A big problem is that if a cracker can receive packets on a network, it is only a matter of time until the WEP encryption is cracked [6].

Wi-Fi Protected Access (WPA) is an early version of the 802.11i security standard that was developed by the Wi-Fi Alliance to replace WEP. The TKIP encryption algorithm was developed for WPA to provide improvements to WEP that could be fielded as firmware upgrades to existing 802.11 devices. The WPA profile also provides optional support for the AES-CCMP algorithm that is the preferred algorithm in 802.11i and WPA2 [2].

WPA Enterprise provides RADIUS based authentication using 802.1x. WPA Personal uses a pre-shared Shared Key (PSK) to establish the security using an 8 to 63 character passphrase. The PSK may also be entered as a 64 character hexadecimal string. Weak PSK passphrases can be broken using off-line dictionary attacks by capturing the messages in the four-way exchange when the client reconnects after being deauthenticated. Wireless suites such as aircrack-ng can crack a weak passphrase in less than a minute. WPA Personal is secure when used with 'good' passphrases or a full 64-character hexadecimal key.

WPA2 is a Wi-Fi Alliance branded version of the final 802.11i standard. The primary enhancement over WPA is the inclusion of the AES-CCMP algorithm as a mandatory feature. Both WPA and WPA2 support EAP authentication methods using RADIUS servers and preshared key (PSK) based security.

Upon surveying the security standard, we can turn to discussing some basic steps that are recommended to be taken to secure a wireless network; offered by Peter Robinson [7]:

turn on the encryption: WPA2 encryption should be used if possible. WPA encryption is the next best alternative, and WEP is better than nothing. Access points and computers using no encryption are vulnerable to eavesdropping by an attacker armed with packet sniffer software;

change the default password needed to access a wireless device — default passwords are set by the manufacturer and are known by crackers. By changing the password you can prevent crackers from accessing and changing your network settings;



change the default Service Set Identifier (SSID), or network name — crackers know the default names of the different brands of equipment, and use of a default name suggests that the network has not been secured. Change it to something that will make it easier for users to find the correct network. You may wish to use a name that will not be associated with the owner in order to avoid being specifically targeted;

disable file and print sharing if it is not needed — this can limit a cracker's ability to steal data or commandeer resources in the event that they get past the encryption;

access points should be arranged to provide radio coverage only to the desired area if possible. Any wireless signal that spills outside of the desired area could provide an opportunity for a cracker to access the network without entering the premises. Directional antennas should be used, if possible, at the perimeter directing their broadcasting inward. Some access points allow the signal strength to be reduced in order to minimise such signal leakage;

divide the wired and wireless portions of the network into different segments, with a firewall in between. This can prevent a cracker from accessing a wired network by breaking into the wireless network;

implement an overlay wireless intrusion prevention system to monitor the wireless spectrum 24x7 against active attacks and unauthorized devices such as Rogue Access Points. These systems can detect and stop the most subtle or brute force methods of wireless attacks, and provide you with deep visibility into the use and performance of the Wireless Local Area Network (WLAN).

Here are some often-recommended security steps that are not usually of any benefit against experienced crackers (they will however prevent the larger group of inexperienced users from gaining access to your network easily, should they find your password). They are given as an advice by creators of the Windows Vista [8]:

disabling the SSID broadcast option — Theoretically, hiding the SSID will prevent unauthorized users from finding the network. In fact, while it will prevent opportunistic users from finding the network, any serious cracker can simply scan your other network traffic to find the SSID. It will also make it harder for legitimate users to connect to the network, since they must know the SSID in advance and type it in to their equipment. Hiding the SSID will not prevent anyone from reading the data that is transmitted; only encryption will do that;

enabling MAC address filtering — MAC address filtering will prevent casual users from connecting to your network by maintaining a list of MAC addresses that are allowed access, (or not) but a serious cracker will simply scan your network traffic to find a MAC address that allows access, then change their equipment to use that address. Again, enabling MAC address filtering will not prevent anyone from reading the data that is transmitted without encryption. You should remember that enabling security measure you typically lose some flexibility. For example, with MAC address filtering enabled, you need to change the configuration on the wireless router if you buy a new wireless card or device. Also, if you have visitors who want temporary Internet access, you would have to grant them access by adding their MAC address to the permission table.

The mentioned steps are really what most people need to keep their wireless network secure in all but the most extreme cases. The fact is that your SSID can be guessed or discovered, encryption schemes can be cracked (especially WEP), and MAC addresses can be spoofed (via a method called MAC address cloning); but this takes a great deal of skill, time, and money. If you want more protection than this, you can get it, but if you are still worried about wireless security, your best solution might be to stick with a wired network.

For those, who still are not really sure in the safety of his wireless network is the last advice to turn it off while not using it. This will make your network 100 percent hacker proof:

If your wireless router and your broadband modem are on the same power strip, you can completely secure you network with the flip of a switch. This will not affect anything at all on your network (unless you are running a server, of course), and it gives you complete peace of mind while you are away from your network.

Finally, do not forget to write down the information, including the SSID, WEP or WPA passphrase, WEP key, and so on. You will need these at some point when adding new devices or computers to your network [3].

Thus, several basic steps of securing the wireless network were discussed. Some of them will help you to avoid strangers to get your data. Others are not so useful against experienced crackers, but should also be taken. One should remember that there is only one way to secure the network against external entrance – not to use it. In other case, one should be extremely attentive to one's security policies.

References: 1. Boyson S. Harnessing the Power of the Netcentricity / S. Boyson, J. Olian. – College Park, MD: Robert H. Smith School of Business, University of Maryland, College Park, 1999. – 380 p. 2. Wi-Fi Protected Access. – <http://www.walthowe.com/ilrntree.html>. 3. Williams M. L. The Evolution of EDI for Competitive Advantage: The Fedex case / M. L. Williams, M. N. Frolick // Information Systems Management. –2001. – 18(2). Pp. 47 – 54. 4. Коцюбинский А. О. Современный самоучитель работы в сети Интернет / А. О. Коцюбинский, С. В. Грошев. – 2-е изд. – М.: Триумф, 1997. – С. 277 – 294. 5. Sibbons A. Review of using the WWW as a business English resource. – <http://www.man.ac.uk/IATEFL/callsig/callsig.html> 6. Medium Access Control (MAC). – <http://www.doubleclick.com/knowledge> 7. [http://cisco.iphelp.ru/doc/3/Cisco.Press..Home.Network.Security.-Simplified.\(2006\)/1587201631/Securing>Your>Wireless>Network](http://cisco.iphelp.ru/doc/3/Cisco.Press..Home.Network.Security.-Simplified.(2006)/1587201631/Securing>Your>Wireless>Network) 8. What Do I Do About Wireless Security? – http://mmcenter.ru/Windows_Vista/0596527071/

Студенти 2 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

THE WORLD TRADE ORGANIZATION AND UKRAINE: NEW PERSPECTIVES AND COLLABORATION

Ukraine has cooperation with many different world organizations such as World Bank of reconstruction and development, EU, UIC (Union of Independence Countries), International Monetary Fund, International Financial Corporation (from 1993), European Bank of reconstruction and development and many other influential organizations, but maybe one of the world organizations which is needed most is the World Trade Organization (WTO). It helps many countries to enter the world market of goods and services, labour forces and capitals. But there are many regulations which every member of the WTO must take into account.

The aim of the article is presents actuality because Ukraine has already entered the WTO. The aim of our work is to describe the WTO, Ukraine's perspectives after entering and future collaboration [1].

According to the aim we have determined the following objectives:

The WTO and it's functions;
Ukraine's perspectives after entering the WTO.

Facts about the WTO [2]:

Location: Geneva, Switzerland.

Established: 1 January 1995.

Created by: Uruguay Round negotiations (1986-94).

Membership: 151 countries on 27 July 2007.

Budget: 182 million Swiss francs for 2007.

Secretariat staff: 625.

Head: Pascal Lamy (Director-General).

Functions:

administering WTO trade agreements;
forum for trade negotiations;
handling trade disputes;
monitoring national trade policies;
technical assistance and training for developing countries;
cooperation with other international organization.

The issue of entering the World Trade Organization was high on Ukraine's agenda. Its non-participation in this global economic organization had no reasonable explanation: in late 2001 the WTO was joined by China, prospects for Russia becoming its member in 2003 have become more or less definite. The beginning of a new round of multilateral trade negotiations in the WTO frameworks will obviously raise the global economic regulation system to a new level and will lead to a considerable influence on Ukraine. After all, joining the WTO is a prerequisite for Ukraine's real, not simply declarative, integration with the European Union.

Accession to the WTO was extremely important for Ukraine. In fact, it means a radical departure from the practice of the state arbitrarily employing the rules of economic behaviour towards the involvement of the country into the system of multilaterally accepted rules.

The new prospects for the WTO are defined in the Declaration of the 4th Ministerial Conference in Doha, Qatar. The Declaration provides holding of talks before January 1, 2005 on a wide range of issues which would stimulate the development of international economic regulation mechanisms, extend the sphere of their influence and increase their effect on all national economies. It was extremely important for Ukraine to take part in such talks, in order to maintain its national interests. However, the new round of talks has complicated the task of adapting to the parameters of the multilateral trade system and under these conditions Ukraine could not count on easy terms of acquiring membership.

On February 5, 2008 the accession package was considered and approved by the WTO General Council. The President of Ukraine and Director General of the WTO signed the Protocol of Accession of Ukraine to the WTO. Now, according to the WTO rules, within the three months – by July 4, 2008 – Ukraine will have to ratify the Protocol on accession. 30 days after the ratification, it would formally become a member country of the World Trade Organization.



The key question in the context of joining the WTO was: how to maximize the potential advantages of being part of the multilateral trade system, and how to minimize any possible negative consequences of entering it. What are the possible consequences of Joining the WTO?

The possible consequences of joining the WTO have found no systematized analysis in this country. Unlike in Russia, there has been no tender for an independent study of this problem. The government has not consulted Ukrainian businessmen on tentative terms of joining the WTO. It has not invited any experts. In Russia, during 2001, the Ministry of Economic Development and Trade had more than 260 meetings with unions or associations of producers to discuss Russia's positions at the negotiations of joining the WTO.

In theory, joining the WTO could give Ukraine many new opportunities.

Ukrainian producers ought to gain from a wider choice, higher quality and lower prices of goods and services as a result of more effective competition. Prices would go down not only imported goods and services, but also for domestic ones, where imported components are used. Also, there would be subsequent changes in the volume and structure of consumption which would approximate the standards of the developed economies. An increased solvent demand would have a positive effect on production growth and improvements in people's social and economic status.

Producers could gain from easier access to the world markets of goods, services and capital, from internationally recognized rights to protect the national interests in these markets. Commercial risks would be lower due to the establishment of a more stable trade regime and transport expenses would be lower due to a guaranteed free transit of goods within the WTO territory. As a result, Ukrainian companies will get more profitable conditions for work.

The export-oriented industries could sustain smaller losses from discriminative measures (which currently amount to \$2 billion – \$3 billion annually), particularly, anti-dumping investigations. This country could have more possibilities to defend its national interests thanks to the multilateral mechanisms of a just resolution of trade disputes which are applied within the WTO.

But the practical experience of many WTO member-nations, especially developing ones, proves that most of the possible positive effects for the country and its industries do not come automatically. They are achieved by a rational policy which creates the potential for using such opportunities. That is why one of the terms used in the WTO today is "capacity building" - the creation of a potential for using the available opportunities.

In order to make the best of membership in the WTO, we should be aware of its all limitations.

How to Minimize the Possible Negative Effects of Joining the WTO?

With the further liberalization of trade, Ukraine's economy will be increasingly influenced by global situation and face greater economic risks in periods of global economic instability. These risks may be inadequately compensated by the positive influence of the global conjuncture in favorable periods, - considering the fact that liberalization and involvement in global processes do not automatically lead to structural corrections in less developed economies. One of the most serious of the negative factors activated by the WTO membership is that some Ukrainian producers may find themselves unprepared for the tough international competition. Ukraine's competitiveness potential is still low by international standards. According to the Global Competitiveness Report 2001-2002 drawn by the World Economic Forum, in 2001 Ukraine's competitiveness rating was only 69th out of 75 countries. But still not imported goods have low quality as compared with imported, especially with European, that's why they cannot compete with already experienced, confirmed on the world's market, well known among consumers firms. But everything is not so bad: the companies, working in machine-building industry (ship-building) and food industry have high competitiveness, that's why they may not be afraid of entering new markets.

However, there are no sufficient grounds to expect a completely negative impact, although there have been apocalyptic forecasts of the ruin of Ukraine's economy after it joins the WTO. In reality, the national commodity market is unlikely to be damaged.

We support Viktor Yushchenko's words: "We have difficult homework to do. This starts the colossal integration and development work that lies ahead." At the meeting with the students of Kyiv national University of Economics President emphasized that the general improvement would form 10,2% volume of the consumption of the Ukraine. He noticed that as of experts, after entering Ukraine to WTO GNP would increase on 1.7%, the investment growth would annually form 5 billion dollars, or 40%, increase of the export would form 10-11% [3].

The process of entering the WTO has taken long 15 years. The 16-th of May 2008 after signing the Protocol about Ukraine's entering the WTO on February 5-th 2008 in Geneva this process finished and Ukraine officially entered this organization.

There are many problems but we hope our country will solve them and will take one of the best places on the world market.

Ukraine's entering the WTO means much for its Eurointegration, as being a member of the WTO is a necessary condition for entering the EU.

Being a member of the WTO brings both positive and negative consequences. For getting over negative moments we need to increase the quality of not imported goods and services by improving the equipment and using new technologies. Then our country will get maximum profit from being a member of the WTO.

References: 1. Ukraine joins the WTO // New York Times. – 2008. – №31. – С. 1. 2. <http://www.wto.in.ua/>. 3. Перспективи членства України в світовій торгівлі // Рідний край. – 2008. – №12. – С. 3.

Студент 2 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

ОЦІНКА ПРИВАБЛИВОСТІ РЕГІОНІВ В УКРАЇНІ

У сучасних умовах оцінка інвестиційної привабливості регіону є дуже актуальною, дає змогу встановити позитивні й негативні тенденції в розвитку регіону. Питання сучасного економічного розвитку регіонів нерозривно пов'язане з підвищенням їх інвестиційної привабливості як для залучення іноземних інвестицій, так і для міжрегіонального перерозподілу інвестиційних ресурсів.

Водночас залишаються невирішеними питання політики сприяння інвестиційним процесам на регіональному рівні, що й зумовило вибір теми нашої статті. Дану проблему також досліджували І. І. Вініченко, Л. О. Петкова, І. З. Криховецький [1], Н. А. Коренєва [2].

Однією з передумов стабільного економічного розвитку регіонів є формування та підтримка їх сприятливого інвестиційного іміджу щодо потенційних інвесторів. Сьогоднішня нестача внутрішніх інвестиційних ресурсів зумовлена, по-перше, тривалим періодом спаду вітчизняного виробництва, а відтак виникає недостатність ресурсів підприємств для оновлення основних фондів. По-друге, недостатньою капіталізацією банківської системи України. По-третє, вітчизняний фондовий ринок не набув достатнього розвитку. Також порівняно з іншими східноєвропейськими країнами, участь іноземного капіталу у процесах економічного реформування в Україні була незначною.

За оцінками внутрішніх та іноземних економічних суб'єктів, інвестиційний клімат в Україні залишається несприятливим. У залученні інвестицій в регіони важливу роль має відіграти політика сприяння на регіональному рівні, що є виявом політичної волі, підтримки інтересів інвестора, місцевих переваг в інфраструктурному забезпеченні інвестиційних процесів – фінансовому, інформаційному, технологічному і т. д. У такому контексті актуалізується оцінка регіонального стимулювання бізнесу, що, перш за все, цікавить інвесторів [1, с. 36].

Також сприятливою умовою для покращення інвестиційної привабливості України, зокрема її регіонів, є децентралізація влади, яка вже відбувається. Це сприятиме підвищенню демократичного потенціалу суспільства й органів місцевого та регіонального самоврядування.

Зростання обсягів залучених інвестицій відіграє подвійну роль для регіонів. По-перше, показник залучених інвестицій дає змогу встановити, наскільки даний регіон дієвий і економічно розвинений. По-друге, самі інвестиції виступають рушійною силою економічного розвитку регіону.

З метою стимулювання розвитку регіонів і прискорення у них інвестиційних процесів повинна здійснюватись стратегія для формування іміджу даної території як вигідного об'єкта для вкладання інвестицій, а саме: формування бази даних для потреб інвесторів щодо економічної ситуації, інвестиційного потенціалу та конкурентних переваг території; постійна підтримка інформаційних каналів щодо потреб та можливостей регіону; активна участь у налагодженні ділових контактів з потенційними інвесторами.

Саме такими способами можна забезпечити: поступальність і безперервність інвестиційної політики на регіональному рівні; можливості моніторингу ефективності інвестиційного процесу та необхідного виправлення вибраної стратегії; досягнення головної цільової функції регіональної політики – поліпшення якості життя населення даного регіону.

Має вагомий інтерес комплекс методів та критеріїв оцінки інвестиційних проектів, пропонує Є. А. Назаровим [2, с. 22] та І. Н. Абрамовою [2, с. 22]. Він, на погляд автора, найбільш вдало відображає всі аспекти інвестиційного проекту. Проте використання цієї методики було б більш обґрунтованим, якби вона не враховувала галузеві пріоритети регіонального розвитку.

Разом з тим, при визначенні рівня інвестиційної привабливості окремого регіону більш доцільним буде застосування розроблених західними дослідниками методик оцінки конкурентоспроможності та економічного потенціалу, оскільки ці показники є вагомими складовими частинами інвестиційної привабливості будь-якого інвестиційного об'єкта для інвестора. Їх використовують у системі методів розробки регіональних і галузевих інвестиційних проектів, для яких характерний всебічний аналіз економічного становища всередині галузі і на ринку [3, с. 41].

Узагальнюючи особливості і проблеми інвестиційної діяльності на регіональному рівні, можна зробити висновки. У світі відбувається досить помітне зацікавлення ринками країн, що розвиваються, зважаючи на їх перспективність. Для інвесторів вирішальними умовами прийняття рішень є економічна свобода суб'єктів ринку, прозорість умов господарської діяльності [2, с. 23]. В Україні політика сприяння інвестиційним процесам ще не досягла достатнього рівня, зокрема обмежені можливості органів регіонального і місцевого самоврядування, які викликані централізацією державних органів. Кількість інструментів місцевої влади щодо інвес-

тиційної діяльності дуже незначна. З огляду на це треба, щоб ця діяльність була структурована за напрямками:

- вивчення потреб і ресурсів громади;
- інформаційна кампанія задля підтримки сприятливого інвестиційного іміджу регіону;
- організаційна підтримка бізнесу.

Література: 1. Криховецький І. З. Значення інвестицій у розвитку економіки України на сучасному етапі державотворення // *Финансовые рынки и ценные бумаги*. – 2007. – №22. – С. 34 – 39. 2. Коренева Н. А. Методичні підходи до побудови комплексної інтегральної оцінки інвестиційної привабливості на регіональному рівні // *Актуальні проблеми економіки*. – 2007. – №2. – С. 21 – 26. 3. Пересада А. А. Основы инвестиционной деятельности. – К.: Либра, 2002. – 189 с. 4. Гриньова В. М. Проблеми розвитку інвестиційної діяльності. / В. М. Гриньова, В. О. Коюд, Т. І. Лепейко, О. П. Коюда. – Харків: Вид. ХДЕУ, 2002. – 464 с. 5. Указ Президента України "Про заходи щодо інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні" від 19.07.2005 р. // www.rada.gov.ua

УДК 336.7:330.33.01

Сивуха Е. Ю.

Студент 2 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

КРИЗИСЫ БАНКОВСКИХ СИСТЕМ

"Власть, – писала Х. Андерсон, – означает способность человека не столько действовать самому, сколько взаимодействовать с другими людьми. Власть не является собственностью одного индивидуума – она принадлежит группе до того времени, пока эта группа действует согласованно" [1].

В обществе власть имеет множество проявлений, самыми значащими из которых являются политическая и экономическая. Именно эти функции власти могут объяснить происходящие процессы мирового и регионального масштаба. С точки зрения борьбы за власть можно попытаться объяснить причины обвала фондового рынка, проанализировав причины экономических кризисов. Решить эту проблему пытались ряд ученых, наиболее глубоко ее ощутил на себе Президент Соединенных Штатов Америки (США) Т. Рузвельт, который смог преодолеть период Великой Депрессии. За последние месяцы тему "мирового кризиса" обсуждали все современные экономисты, например, Гайда пытался спрогнозировать ход событий в статьях таких известных общественных деятелей, как исландского журналиста Кристинна Храфнссона и отечественного критика Максима Бироваша. Состояние украинских бизнесменов и состояние на рынке финансов изучает эксперт Украинского центра политических и экономических исследований Василий Юрчишин, который считает металлургию самой уязвимой отраслью.

Попытаемся решить следующую задачу: смоделировать рациональное поведения отечественных и зарубежных бизнесменов, пользующихся услугами банков, чтобы сохранить свой бизнес и вложенные деньги. Проанализируем аналогичные ситуации, происходящие с предпринимателями и простыми вкладчиками США.

Борьба против Центрального банка (ЦБ) американцами началась еще в 1775 году, когда английский король Георг III запретил независимую от ссудного процента валюту, которую выпускали колонисты. В результате этого им пришлось занимать деньги у ЦБ Англии под процент, что втянуло колонистов в долговую кабалу. Америка завоевала независимость, но не от ЦБ.

ЦБ – единый институт, выпускающий валюту страны. Исторически он наделен двумя монопольными видами власти: контроль ставки ссудного процента и количество денег, в дальнейшем контролируя стоимость этой валюты. Такая структура в долгосрочном периоде может породить массу долгов. Ведь ЦБ дает фиксированное количество, а возвращать нужно процент, откуда же взять деньги на оплату процентного займа? Опять у ЦБ. Поэтому ему нужно выплатить деньги, чтобы покрыть им же созданные долги. Правительство, а следовательно и народ не могут оплатить долги. Однажды мы проснемся бездомными, ибо все имущество придется отдать, чтоб погасить долг.

К началу XX века США успело создать и разрушить несколько финансовых систем на основании ЦБ. Джон Морган, финансовый король своего времени опубликовал ложную информацию о кризисе одного из банков, зная, что это повлияет на население и другие банки. Люди, опасаясь за свои деньги, стали массово забирать вклады, а банкам пришлось потребовать процент от задолж-



ников, которые продавали имущество. Эта ситуация породила пирамиду банкротств. В 1910 году мировыми банкирами тайно был подписан акт "Федерального резерва".

В 1914 – 1919 гг. денег в обращении увеличилось на 100%, выдано ссуды частным банкам, повторился 1907 год. 5400 банков обанкротились, с помощью чего Международный Валютный Фонд частично монополизировал власть. Это был первый кризис, решен как математическое уравнение. С 1920 по 1929 гг. банк снова увеличил денежную массу и количество займов, появился маржевый займ. В 1929 г брокеры предъявили маргинальное требование, в результате чего появилась нехватка денег, обанкротились 16 тысяч банков, большие компании. Но ЦБ не выпустил как обычно дополнительно деньги, а сократил, что привело к Великой Депрессии. В 1933 г. был отменен золотой стандарт – произошла конфискация золота у населения. До 1933 года на американском долларе было указано, что он зарезервирован золотым стандартом, после он гласит, что это лишь законное средство оплаты, то есть он не обеспечен ничем и стоимость контролируется только их количеством.

После Второй Мировой войны решением Организации Объединенных Наций всеобщим денежным эквивалентом является доллар США. Практически во всех странах недвижимости измеряется и участвует в товарно-денежных отношениях в долларах США. Люди многих стран на протяжении длительного времени копят деньги в валюте США, так как недвижимость имеет неэластичный спрос, а цена на него постепенно увеличивается. Следовательно, доллары США изымались с денежного обращения, и требовался дополнительный выпуск денег. С 1945 года экономика США возрастала. И лишь в последние несколько лет экономика одной из ведущих стран начала угасать. Доллар утратил свою стоимость, подешевел.

Рано или поздно потребовалось бы восстановление финансовой системы. Произошел мировой кризис 2008 года. Обрушилась вся банковская система. Люди всего мира начали употреблять словосочетание "исландский путь" после того, как три крупнейших исландских банка, чьи суммарные активы в 12 раз превышали ВВП самой Исландии, оказались на грани банкротства, обратились за помощью к правительству и были национализированы. Спокойный темперамент исландского народа не остановил волну протестов [2].

Крах добрался и до Украины. За время двухмесячного экономического кризиса украинские бизнесмены потеряли космическую сумму, равную ежегодным расходам госбюджета, – 130 млрд грн. Больше других досталось самому богатому жителю Европы Ринату Ахметову, чье состояние еще весной по версии Корреспондента составляло 31,1 млрд долларов. Активы донецкого предпринимателя с начала года подешевели почти наполовину. За все время кризиса – лето и осень 2008 г. – основные активы самых богатых украинских предпринимателей обесценились более, чем на 90% от своей изначальной стоимости [3]. Их главной стратегией станет продажа непрофильных активов и скупка дешевых профильных. Именно поэтому, отмечает Гайда, пока меньше всех пострадали Виктор Пинчук и Игорь Коломойский. Хорошим шагом сейчас будет рассредоточение капитала по разным отраслям и странам, чтобы сохранить капитал.

Результатом выхода из кризиса может быть один из трех вариантов: возврат в предыдущее состояние, переход в более благоприятное состояние или прекращение существования.

Литература: 1. Политология: Учебн. пособ. / Под ред. С. А. Матвеева. – 5-е изд., изм. и доп. – Харьков: "Одиссей", 2006. – 320 с. 2. Лавров В. Исландский путь // Корреспондент. – 1 ноября 2008. – №42 (331). 3. Бироваш М. Время худеть // Корреспондент. – 1 ноября 2008. – №42 (331).

Матющенко С. С.

УДК 339.012(477)

Студент 3 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

УКРАИНСКАЯ ЭКОНОМИКА ПОСЛЕ ВСТУПЛЕНИЯ В ВТО

Вступление Украины во Всемирную торговую организацию (ВТО) стало самым ярким событием в экономической жизни нашей страны за последнее время.

Интеграция в данную организацию вызвала как поддержку, так и неодобрение, ведь одни специалисты считают, что вступление в ВТО повлечет за собой крах украинской экономики, а другие, наоборот, прогнозируют активное развитие всех сфер рыночной экономики страны.

Именно поэтому весьма актуальным становится вопрос: вступление во Всемирную торговую организацию – это панацея или крах для украинской экономики.

© Матющенко С. С., 2009



Прежде чем ответить на этот вопрос, необходимо разобраться: что такое ВТО? Всемирная торговая организация – это международная организация, преемница Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ), созданная в 1995 году с целью либерализации международной торговли и регулирования торгово-политических отношений государств-членов. ВТО отвечает за разработку и внедрение новых торговых соглашений, а также следит за соблюдением членами организации всех соглашений, подписанных большинством стран мира и ратифицированных их парламентами.

Весьма важным является то, что каждая из стран-членов Всемирной торговой организации (а их в феврале 2008 было уже 153) обязана предоставлять другим членам организации режим наибольшего благоприятствования в торговле, а для развивающихся стран предусмотрен ряд льгот, что выражается в том, что эти государства имеют в среднем более высокий уровень таможенно-тарифной защиты своих рынков по сравнению с развитыми.

Исходя из этого, можно прийти к выводу, что членство в ВТО имеет лишь положительные стороны. Убедимся в этом на примере Латвии, которая вступила в ВТО в 1999 году и так же, как и Украина, была одной из республик СССР. После распада СССР латвийская экономика потерпела полный крах. В течении 90-х годов в весьма тяжелых, нестабильных условиях удавалось постепенно поднимать народное хозяйство. После вступления Латвии в ВТО в 1999 году ее экономическое положение стабилизировалось лишь через два года. В страну постепенно стали поступать иностранные инвестиции, благодаря которым особый подъем испытала легкая промышленность и резкое развитие получила торговля услугами. При этом ежегодный рост ВВП начиная с 2001 года составил около 7%. Необходимо отметить также то, что вступление в ВТО было для Латвии лишь ступенью на её пути в Евросоюз.

Такое же значение ВТО имеет и для современной Украины. Заявленная цель вступления Украины в ВТО – распространение идей и принципов свободной торговли и стимуляция экономического роста.

Проанализируем возможности Украины в данной организации, исходя из ее структуры импорта и экспорта в первом квартале 2007 года. В январе-марте 2007 года в развитии показателей внешней торговли продолжали иметь место неблагоприятные тенденции, главным образом связанные с ухудшением торгового сальдо, опережающими темпами роста импорта над экспортом.

По данным Госкомстата Украины внешнеторговый оборот (товары и услуги) за первый квартал 2007 года составил 26 млрд 423,1 млн долл. и увеличился на 29,8% (на 6 млрд 68,8 млн долл.) в сравнении с январем-мартом 2006 года. В общем товарообороте торговля товарами занимала 89,6%, а торговля услугами – 10,4%.

Объемы экспорта товаров и услуг в январе-марте 2007 года составили 12 млрд 527,2 млн долл. и увеличились в сравнении с январем-мартом 2006 года на 27,7% (на 2 млрд 717,2 млн долл.).

Объемы импорта товаров и услуг увеличились в сравнении с первым кварталом 2006 года на 31,8% (на 3 млрд 351,5 млн долл.) и составили 13 млрд 896,0 млн долл.

Темпы роста объемов импорта опережают объемы экспорта на 4,1 процентных пункта. Сальдо торгового баланса (товары и услуги) сложилось отрицательным в сумме 1 млрд 368,8 млн долл., в январе-марте 2006 года оно было отрицательным и составляло 734,5 млн долл.

В январе-марте 2007 года коэффициент покрытия экспортом импорта по товарам и услугам составил 0,90, тогда как в прошлом году экспорт покрывал импорт – 0,93 [1].

Вступление Украины в ВТО дает возможность улучшить показатели внешней торговли, сделать торговое сальдо положительным, увеличить темпы роста экспорта над импортом за счет увеличения квот для украинских экспортеров. Поэтому при подписании торговых договоров необходимо стремиться, чтобы квоты на объемы экспорта превышали объемы импорта.

Основные торговые партнеры по экспорту товаров в январе-марте 2007 года приведены в таблице.

Таблица

Основные торговые партнеры по экспорту товаров (01. 07 – 03. 07)

Название страны	Объем экспорта товаров (млн долл.)	Темпы роста (снижения) I квартала 2007 года к I кварталу 2006 года, %	Удельный вес в общем экспорте товаров, %
1. Российская Федерация	2710,1	165,2	25,3
2. Турция	833,1	146,4	7,8
3. Италия	733,7	136,0	6,8
4. Германия	389,5	148,6	3,6
5. Польша	373,7	142,6	3,5
6. Беларусь	312,5	144,3	2,9
7. Венгрия	269,8	155,2	2,5
8. США	227,4	78,5	2,1
9. Казахстан	222,8	145,7	2,1
10. Египет	183,5	94,0	1,7



Из приведенной выше таблицы видно, что наибольший удельный вес в общем экспорте украинских товаров имеет Российская Федерация (не является членом ВТО), в то время, как в странах-участницах ВТО по отдельности он сравнительно мал. Это показывает, что наши товары малоизвестны западному потребителю, а значит потребуются крупные дополнительные средства на продвижение украинских товаров и услуг на новые потребительские рынки. Следовательно, свободная торговля по плечу лишь крупным отечественным производителям, которые на сегодняшний день уже отвоевали свой рыночный сегмент на Западе.

По данным Госкомстата Украины в 2007 году в структуре ВВП преобладали: металлургия, химическая промышленность, машиностроение, предприятия агропромышленного комплекса. Таким образом, это наиболее развитые отрасли народного хозяйства. Именно продукция этих отраслей будет преобладать в экспорте товаров. Это обусловлено тем, что они крепко стоят на ногах, смогут продвигать свою продукцию на мировом рынке и конкурировать с зарубежными производителями. Но несмотря на значимость этих предприятий в нашей экономике, им будет трудно удерживать свои уже завоеванные позиции (не говоря уже об их расширении) на рынках сбыта продукции, так как крупные иностранные транснациональные корпорации уже не раз обвинялись в заключении приоритетных договоров на реализацию своей продукции и недобросовестной конкуренции.

Примером этого служит недавнее бойкотирование украинского растительного масла в Европе. При этом не исключаются вероятность умышленной диверсии, направленной на дискредитацию украинской продукции, так как по официальным данным, масло украинского производителя вышло на первое место по экспорту в мире.

Из вышеизложенного следует, что если даже товаропроизводителям такого уровня придется трудно на рынке ВТО, то что уже говорить о мелких! Безусловно, они будут разорены, когда на украинский рынок хлынет аналогичная зарубежная продукция, но по более низкой цене.

Вспомним также о том, что при вступлении в ВТО Украина обязывается сделать все стандарты товаров добровольными, сократить перечень продукции, подлежащей обязательной сертификации, и лишить Госпотребстандарт права проверять или сертифицировать любую импортную пищевую продукцию. Ряд экспертов подчеркивают, что за безопасность пищевых продуктов, согласно международным правилам, теперь будет отвечать только Ветеринарная служба и Фитоинспекция. Однако, после вступления в ВТО расширение Ветеринарной службы и её обязанностей не планируется, а сама организация будет по-прежнему заниматься лишь проверкой продуктов животного происхождения. Следовательно, если в украинском законодательстве будет создан "правовой провал", возникнет опасность того, что в Украину хлынет продукция, потенциально опасная для здоровья людей. Остановить поток подобной продукции будет весьма сложно, поскольку такая экономически слабая страна как наша имеет очень малое влияние на ВТО.

Вступая в ВТО Украина стремится достичь более высоких темпов экономического развития. Для этого предлагаем выбрать приоритетное направление в развитии экономики, как в свое время сделала Япония, выбрав автомобиле- и точное приборостроение. Такой отраслью в нашей стране может стать сельское хозяйство, так как оно с наименьшими затратами поможет получить наибольшую прибыль. Доказательством этого уже является выращивание семян подсолнуха. Украина может стать житницей Европы, поскольку зерно всегда было, есть и будет одним из самых востребованных товаров на мировом рынке. К тому же подъем сельского хозяйства будет стимулировать активное развитие пищевой, химической промышленности и машиностроения. Это даст возможность создания дополнительного количества рабочих мест, которое позволит частично справиться с прогнозируемой безработицей, связанной с разорением средних и мелких товаропроизводителей после вступления в ВТО.

Для более стремительного подъема сельского хозяйства автор предлагает создать государственную программу развития отрасли. В качестве основополагающих моментов необходимо обеспечить внедрение программы по беспроцентному кредитованию (по возможности) или с относительно низкими кредитными ставками с отсрочкой на 10-15 лет. К тому же законодательно необходимо установить льготное налогообложение для субъектов данного вида деятельности. Также в рамках этой программы правительству необходимо при заключении договоров на экспорт сельскохозяйственной продукции стремиться к увеличению квот.

Нападки ВТО на украинское масло показали, что выстоять на мировом рынке в одиночку довольно сложно. Поэтому для продвижения зерна и других сельскохозяйственных продуктов на мировой рынок предлагаем Украине объединиться с Россией и Казахстаном. А как известно, Россия и Казахстан реализуют зерно только через украинские порты. Такое положение даст Украине дополнительные выгоды при заключении договоров с этими двумя странами.

И все же, какие бы положительные и отрицательные стороны не таило в себе вступление Украины в ВТО, необходимо четко понимать – это единственный путь для нашей страны к экономическому процветанию в будущем.

Литература: 1. Україна у 2006 році: Статистичний щорічник / За ред. М. Л. Чмихало: Держкомстат України, Гол. упр. статистики у Харк. обл. – Харків: Б. в., 2007. – 60 с.

ФОРМУВАННЯ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗОВНІШНЬОМУ РИНКУ

В умовах ринкової економіки для багатьох підприємств важливим є вдосконалювання цінової політики, тому що ціна робить підприємство конкурентоспроможним, прискорює темпи реалізації товарів і послуг, сприяє одержанню таких прибутків, які б сприяли подальшому розвитку підприємства. Зростання цін в сучасних реаліях української економіки набуває масового і неконтрольованого характеру, який спричиняє труднощі як для виробничих споживачів, так і для населення.

Перед всіма комерційними й некомерційними організаціями як одна з основних постає проблема визначення ціни на свої товари й послуги. Як стверджують відомі економісти Роберт Доктерс і Майкл Ріопел, автори книги "Winning the Profit Game", у наш час ціноутворення великих компаній перебуває десь між блискучим і безглуздим [1, с. 8]. Організації повинні встановлювати ціни на свої товари таким чином, щоб вони могли не тільки конкурувати з товарами інших виробників, але й щоб прибуток покривав всі витрати на виготовлення цього товару.

Великий внесок у вивчення проблеми ціни і ціноутворення зробили В. Є. Єсіпов, Ю. В. Яковець, Л. В. Балабанова. До зарубіжних авторів, які розвивають проблеми ціноутворення, можна віднести Дж. Дейлі, Т. Негла та ін. Ціноутворенням на зовнішньому ринку займалися Ф. Котлер, Є. П. Голубков, Б. А. Симоненко, Р. Доктерс та ін.

Автори В. Грібов та В. Грузінов визначають, що ціна дає такі переваги підприємству:

1. Її використання не вимагає додаткових грошових витрат, як це має місце при проведенні рекламних заходів.
2. Споживачі знаходять привабливість товарів, виражену в ціні легше, ніж завдяки рекламі.
3. Ціна може використатися як потужний інструмент для підтримки методів стимулювання продажу [2].

Ціноутворення – процес формування цін на товари й послуги. Як стверджують автори В. Савчук та І. Троян, проблема ціноутворення в компанії не вирішується думками окремих експертів, а вимагає системного підходу, тому що на підприємстві завжди існує як мінімум дві конфліктуючі думки:

1. Думка керівників або співробітників відділу продажу, які бажать, в основному, знизити ціну. Але їх думки звичайно слабо аргументовані, наприклад: "ніхто за такими цінами не продає".
2. Думка фінансистів, бухгалтерів, які прагнуть урахувати всі інтереси компанії, покриваючи при цьому поточні витрати. Але, в основному, у компаніях відсутня розвинена система керування витратами, тому їхня думка не завжди аргументована конкретними доводами [3].

За звичай, приймає рішення топ-менеджер, ґрунтуючись на своїй інтуїції та досвіді, і прийняття врешті-решт рішення рідко влаштовує всіх. У підсумку, основними причинами серйозних економічних втрат, зменшення обсягу продажів, прибутку, частки ринку є неправильне встановлення ціни.

Багато вчених дають різні значення поняттю політики цін. Наприклад, І. П. Денисова вважає, що цінова політика – це свідоме керівництво діяльністю з встановлення цін. С. С. Гаркавенко стверджує, що цінова політика – це комплекс заходів, щодо визначення ціни, знижок, умов оплати з метою задоволення потреб споживачів, одержання прибутку [4 с. 10]. На погляд автора, політика цін підприємства – це загальні принципи, які підприємство підтримує при встановленні цін на продукцію, їх корегуванні з метою досягнення конкурентоспроможності на конкретному ринку. Політика цін підприємства є складовою загальної політики поведінки підприємства на ринку. Автор В. М. Тарасевич вважає, що поведінка підприємства на ринку може бути пасивною та активною. При пасивній ціновій політиці ціни створюються переважно на основі витрат, або підприємство у своєму ціноутворенні дотримується вже сформованих на ринку цін чи цін цінового лідера. Активна поведінка підприємства містить такі форми, як дослідження, розробка, диверсифікація, реклама продукту, поглинання та злиття підприємств, вплив на галузеву структуру. Активній поведінці на ринку відповідає, як правило, активна цінова політика, котру можуть собі дозволити ті підприємства, що мають цінові переваги перед своїми конкурентами (низькі витрати). Такі підприємства активно вивчають попит, вимоги споживачів до якості продукції з метою урахування їх у ціні продукту, проводять цінову дискримінацію, здійснюють явний і неявний зговір [5, с. 15].

На думку автора, не треба розглядати активну і пасивну політики цін окремо. Кожна з них має свої переваги. Організації за різних обставин повинні використовувати політику, яка більш корисна в конкретному випадку. У періоди спаду життєвого циклу товару треба триматися пасивного ціноутворення. Організація повинна вибирати щось середнє між цими двома політиками, щоб досягти оптимальних результатів, тому що слід у своїй ціновій політиці приділяти увагу не тільки результатам досліджень і рекламі, але й витратам виробництва та вивчати рівень цін конкурентів.



Цінова стратегія, як визначає С. С. Гаркавенко – стратегічний план фірми у сфері ціноутворення з орієнтацією на досягнення стратегічних цілей. Стратегії ціноутворення підприємства на зовнішньому ринку бувають різного виду. Найбільш обґрунтовані і чіткі стратегії, на думку автора, розглядає Дейлі Дж. Ось деякі з них:

1. Стратегія високих цін ("зняття вершків") – ставиться до товарів-новинок, які захищені патентами. Передбачає продаж спочатку значно вище витрат виробництва, а потім зниження ціни. Ця стратегія можлива тільки за умови високого рівня попиту, коли висока ціна для споживача – свідчення високої якості товару. Використання цієї стратегії принесе найбільший ефект у двох зовсім різних випадках:

а) покупці, котрі не мають досвіду у придбанні продуктів даної номенклатурної групи, сприймають високу ціну як показник високої якості продукту, іноді віддаючи переваги продукту лише тому, що він коштує дорожче за інші;

б) деяка частина покупців усвідомлює переваги продукту і згодна платити додаткову вартість за додаткові споживчі властивості [6, с. 94].

2. Стратегія "проникнення на ринок" – за цієї стратегії знижується ціна на товар, покупці реагують на це зниження та збільшують попит. За рахунок високого обсягу виробництва фірма витримує низький рівень цін. Ця стратегія в більшості випадків використовується компаніями, які не стали, але бажають стати лідерами ринку. Хоча лідери також можуть знизити ціни, що може спричинити цінову війну.

3. Стратегія диференційованих цін – установлюється ціна разом з усілякими знижками й надбавками до середнього рівня цін для різних ринків, їхніх сегментів і покупців [6, с. 96].

4. Стратегія цінового лідерства використовує встановлення ціни на нові вироби у строгій відповідності з рівнем цін провідної компанії. Вона має свої переваги для підприємств-послідовників за умови, що лідер "не хитрить" і не помиляється [7, с. 150]. Ця стратегія є найбільш поширеною на українському ринку, вона не сприяє виникненню умов чистої конкуренції, тому що ціни не можуть бути гнучкими при такій стратегії.

5. Стратегія продуктів-принад або збиткових лідерів, коли на масовий продукт встановлюється низька ціна для залучення покупців до магазину.

6. Стратегія продажу супровідних товарів, коли покупка основного продукту пов'язана з придбанням супровідних товарів, на які встановлюється висока ціна.

7. Стратегія мінімально достатнього прибутку, коли ціна встановлюється на рівні, необхідному для забезпечення заданого рівня прибутку вкладеного капіталу.

8. Стратегія розрахунку ціни на основі цінності продукту, коли ціна встановлюється залежно від цінності продукту покупцем [6, с. 100].

У наш час найбільш поширеними стратегіями ціноутворення є стратегія диференційованих товарів і стратегія цінового лідерства.

При встановленні цін на продукцію, підприємству необхідно обрати політику цін, яка більш усього підходить до товару, треба не тільки мати на увазі всі витрати виробництва, але й врахувати різні варіанти стратегій ціноутворення.

Література: 1. Доктерс Р. Дж. Как победить в гонке за прибылью / Р. Дж. Доктерс, М. Р. Реопель, Ж. М. Сунн, С. М. Тенни. – М.: Финстатинформ, 2005. – 300 с. 2. Грибов В. Ценовая политика в компании / В. Грибов, В. Грузинов // <http://www.inventech.ru>. 3. Савчук В. Проблема ценообразования в компании / В. Савчук, И. Троян // <http://www.management.com.ua>. 4. Балабанова Л. В. Ценовая политика торгового предприятия в условиях маркетинговой ориентации / Л. В. Балабанова, О. В. Сардак. – Донецк: ДонДТУ им. Туган-Барановского, 2003 – 149 с. 5. Тарасевич В. М. Ценовая политика предприятия. – СПб.: Питер, 2003. – 288 с. 6. Дейли Дж. Эффективное ценообразование – основа конкурентных преимуществ: Пер. с англ. – М.: Изд. дом "Вильямс", 2004 – 304 с. 7. Есипов В. Е. Цены и ценообразование. – СПб.: Питер, 2008. – 480 с.

Твердохлеб А. О.

УДК 339.13:621.395

Студент 2 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

МОНОПОЛИЗАЦИЯ РЫНКА СОТОВОЙ СЕТИ

Конец XX и начало XXI столетий отметились стремительным развитием новых коммуникационных систем. Одной из них есть система мобильной или сотовой связи, сеть которой впервые появилась в Украине в 1993 году. За прошедшие 15 лет ситуация на рынке значительно измени-

© Твердохлеб А. О., 2009

лась. Количество и состав абонентов, разнообразие услуг и изменения в тарифах – все это еще находится в динамике, развитии, совершенствовании.

Однако стоит заметить, что уже и в сфере предоставления услуг сотовой связи появляются серьезные проблемы и самая большая из них для потребителей – монополизация рынка. Дело в том, что наличие монополии (а значит и отсутствие конкуренции) душит развитие отрасли на длинном промежутке времени. Хотя и конкурентный и монополистический рынок обладают недостатками, как правило, конкурентный рынок добивается более высоких результатов в развитии соответствующей отрасли в долгосрочной перспективе.

Монополия приводит к неэффективности, когда вместо производства на минимально возможном уровне предельных издержек, из-за отсутствия стимулов монополия начинает действовать хуже, чем могла бы действовать конкурентная фирма.

Доказательством наличия монополии на рынке сотовой сети является следующая статистика, представляющая собой количество абонентов и занимаемую долю рынка среди различных сотовых компаний.

Состоянием на апрель 2008 года количество абонентов составляет более 54 миллионов. В данный момент в Украине действует несколько операторов сотовой сети, которые состоянием на апрель 2008 года насчитывали такое количество абонентов:

"Киевстар" — 23,436 млн. Доля рынка — 42,6%.

МТС — 19,46 млн. Доля рынка — 35,4%.

Life:) — 9,56 млн. Доля рынка — 17,4%.

Beeline — 1,942 млн. Доля рынка — 3,5% [1].

Стоит выделить из этого списка двух лидеров – "Киевстар" и МТС, доля рынка каждой из которых превышает 35%. Отметим, что в недалеком 2004 ситуация на рынке сотовой связи была другая, однако лидеры были те же.

Количество абонентов на март 2004 года:

UMC – 3,652 млн.

"Киевстар" – 3,17 млн.

DCC – 85 тыс.

"Голдэн Телеком" – 47,4 тыс.

WellCOM – 40 тыс.

Другие операторы – 40,75 тыс.

Это объясняется тем, что компании "Киевстар" и UMC (теперь МТС) первыми занялись деятельностью по предоставлению услуг сотовой связи. Они являются монополистами в сфере предоставления услуг сотовой связи, что само собой препятствует открытой конкуренции.

Решением этой проблемы должен заниматься Антимонопольный комитет Украины – государственный орган со специальным статусом, целью деятельности которого является обеспечение государственной защиты конкуренции в предпринимательской деятельности [2]. Им была предпринята попытка признать компании UMC и "Киевстар" монополистами в 2004 году. После признания этих компаний монополистами АМКУ был намерен добиваться снижения тарифов и повышения качества услуг мобильной связи. А. Костусев отметил, что комитет уже завершил исследование состояния конкуренции на рынке мобильной связи и перед принятием окончательного решения разослал мобильным операторам предыдущие заключения. Он сообщил, что в заключении есть все основания признать компании UMC и "Киевстар" монополистами, поскольку они занимают более 35% рынка мобильной связи, на котором конкуренция не является достаточно жесткой. "Высокие цены и ухудшение качества... это косвенные показатели того, что монополия есть", — сказал он. А. Костусев также отметил, что о монополизированности рынка данными мобильными операторами свидетельствует удивительная синхронность проводимых ими акций по снижению цен на мобильную связь. Сейчас на рынке мобильной связи действует 5 операторов: "Киевстар GSM", UMC, WellCOM, "Голден Телеком" и DCC. Однако этот рынок полностью занимают "Киевстар" и UMC [3].

В конце концов факт монополизации рынка этими компаниями не был доказан, поскольку лидерами есть две, а не одна компания, и речь может идти только об олигополии. Таким образом, действия Антимонопольного комитета по снижению тарифов и повышению требования к качествам услуги были признаны неуместными.

Что из всего этого следует?

В Украине достаточно слабо развита система защиты конкуренции, контроля цен и качества. Определить монополиста на рынке достаточно трудно, однако еще труднее это доказать. Несмотря на это Украина все же делает уверенные шаги в ходе решения этого вопроса, законодательная база по решению проблем монополий постепенно совершенствуется, изменяется (что к сожалению есть весьма выгодным для юристов, защищающих интересы монополий), и вскоре можно рассчитывать на положительные результаты.

Таким образом, даже определить, монополизирован ли тот или иной региональный рынок, невозможно. Однако региональные отделения Антимонопольного комитета спешат объявить о монополии. И это юридический нонсенс.

Литература: 1. <http://www.onliner.ua>. 2. Первая Крымская информационно-аналитическая газета. – №43. – 24 сентября/30 сентября 2004 года. 3. www.amc.gov.ua

Студент 4 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВАЛЮТНЫХ ИНСТИТУТОВ

Успешное развитие валютных отношений возможно при условии существования особого рынка, на котором можно свободно продать и купить валюту. Без такой возможности экономические контрагенты просто не смогли бы реализовать свои валютные отношения – не имели бы иностранной валюты для осуществления своих внешних обязательств, не могли бы превратить полученную инвалютную выручку в национальные деньги для выполнения своих внутренних обязательств. Такой рынок заведено называть валютным [1, с. 235].

Регулирование валютных отношений является одним из важнейших направлений деятельности государства, которое осуществляется с помощью валютной политики. Переход Украины к рыночной экономике потребовал проведения структурной перестройки во всех сферах, включая валютную [2, с. 53].

Валютные отношения выступают важнейшим элементом экономического механизма, что подразумевает взаимную обусловленность процессов в валютной сфере и экономике в целом. Современная система взглядов на структуру такого рода взаимосвязей служит теоретической основой для включения мероприятий в области регулирования валютных отношений в единый комплекс макроэкономической политики. Это означает, что механизм валютной политики служит общей задаче балансирования основных экономических показателей.

Вопросам данной темы, а именно институциональными аспектами, занимались как зарубежные экономисты: Б. Аткинсон, Дж. Бьюкенен, Р. Лукас, Н. Менкью, У. Нордхаус, Э. Стиглиц, Я. Тинберген, К. Эрроу, так и отечественные: А. Абалкин, М. Бронский, М. Бункина, А. Войтов, Ф. Шамхалов и др. Однако некоторые аспекты остаются малоизученными. Поэтому целью данной статьи является выделение причин неэффективности институтов валютного рынка [1, с. 236].

На валютном рынке покупают и продают валюту не только для осуществления платежей, а и для других целей: для спекулятивных операций, операций хеджирования валютных рисков и т. п.

По своему экономическому содержанию валютный рынок – это сектор денежного рынка, на котором уравниваются спрос и предложение на такой специфический товар, как валюта.

Исходя из назначения и организационной формы, валютный рынок – это совокупность специальных институтов и механизмов, которые во взаимодействии обеспечивают возможность свободно продать-купить национальную и иностранную валюту на основе спроса и предложения.

С институциональной точки зрения валютные рынки – это совокупность бирж, брокерских фирм, банков, разного рода фондов, корпораций [3, с. 170]. Основными видами операций, которые выполняют субъекты этого рынка – это традиционные операции к которым относят операции спот, форвард и фьючерсные операции и нетрадиционные валютные операции – своп, опционы.

Валютная политика занимает одно из важнейших мест в экономической политике государства наряду с инвестиционной, финансовой, кредитной, бюджетной, налоговой. Особенностью современного этапа является то, что валютная политика перестала быть частью только внешнеэкономической сферы, и в условиях формирования и развития валютного рынка Украины занимает существенное место во внутренней экономической политике государства. В свою очередь, проведение валютной политики хозяйствующими субъектами, в том числе банками, биржами, оказывает определенное влияние на формирование политики государства.

К сожалению, валютные проблемы решаются в Украине крайне медленно и наталкиваются на большие трудности. Слабый экспортный потенциал не обеспечивает достаточных валютных поступлений в страну, а отсутствие нормальной экономической ситуации принуждает экспортеров скрывать валюту за границей, поскольку у них нет гарантий свободного распоряжения своими валютными средствами и необходимых стимулов к их инвестированию в национальную экономику. Сделанные лишь первые шаги к организации системы купли валюты Национальным и коммерческими банками, торговли валютой при участии государства и его структур, функционирование украинской валютной биржи. Разбалансированность механизма валютных операций не дает возможности свести валютный и платежный балансы Украины. Таким образом, нынешняя неэффективная валютная политика является фактором, который дестабилизирует экономику, и одним из могущественных источников инфляции [1, с. 238].

Самым сложным и неоднозначным по своим экономическим результатам элементом проведенной денежной реформы в Украине является введение валютной конвертируемости. Конвертируемость – это один из действенных мер стабилизации национальной денежной системы, усилен-



ние ее влияния на развитие рыночных отношений, обеспечение эффективной структурной перестройки экономики, ее конкурентоспособности и ускорение интеграции в мировое хозяйство.

Валютная биржа — это элемент инфраструктуры валютного рынка, чья деятельность состоит в предоставлении услуг по организации и проведению торгов, в ходе которых их участники заключают сделки с иностранной валютой [4].

На валютной бирже осуществляется свободная купля-продажа национальных валют исходя из курсового соотношения между ними (котировки), складывающегося на рынке под воздействием спроса и предложения. Этому типу биржи присущи все элементы классической биржевой торговли.

Прямое назначение валютных бирж — определять валютный курс, который представляет собой стоимость иностранной валюты. На бирже как организованном рынке в ходе торгов устанавливается стоимость национальной денежной единицы. Здесь же совершаются сделки в интересах лиц, располагающих средствами в иностранной валюте, полученными от внешнеэкономической деятельности и по иным основаниям, и лиц, которым, необходима иностранная валюта для их хозяйственной деятельности, но они не располагают самостоятельными источниками ее поступления. Биржи и другие институты в Украине развиты слабо, что и приводит к трудностям в решении валютных проблем [4].

В Украине необходимо неэффективно действующим институтам валютного рынка, таким, как биржи, брокерские фирмы, разного рода фонды, корпорации, более эффективно выполнять надлежащие им операции:

операции с использованием валютных ценностей в минимальном обращении как средств платежа;

операции, связанные с переводом и пересылкой за ее границы валютных ценностей.

Валютными ценностями на территории Украины считаются: валюта Украины, платежные документы и другие бумаги, иностранная валюта, платежные документы и другие бумаги выражены в иностранной валюте, монетарные металлы, металлы платиновых групп.

Кроме указанных общих задач, украинское государство должно решить в области валютных отношений и ряд специфических проблем:

обеспечение стабильности гривны относительно ведущих валют мира;

привлечение иностранной валюты в страну и использование ее как средства стабилизации национальной экономики;

содействие расширению и ограничению интенсивности международных денежных отношений;

создание государственного валютного фонда и рынка валюты [2, с. 240].

Включение валютных стабилизаторов во внешнеэкономический механизм обеспечило бы в значительной мере создание условий для снижения курса свободно конвертированной валюты относительно украинской гривны, формирование предпосылок для ее полной конвертируемости, реэмиграции валютных средств в Украину, привлечение иностранной валюты в страну и т. п.

Литература: 1. Витковская Е. В. Валютная система и ее элементы. – К.: Финансы, 2006. – 478 с. 2. Самойлова И. А. Институциональные основы экономики Украины // Вестник Национального технического университета "ХПИ". – 2005. – №1. – С. 52 – 55. 3. Богомаз Г. О. Інституційні засади функціонування сучасного валютного ринку // Регіональна економіка. – 2007. – №4. – С. 169 – 176. 4. Кругман Пол. Игроки и прайвители валютного рынка // www.elitarium.ru/index.php?pid=83&id=1915.

УДК 658.821

Сінькова О. М.

Студент 3 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

ТОРГОВЕЛЬНА МАРКА ЯК ОБ'ЄКТ НЕДОБРОСОВІСНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

Розвиток ринкових відносин в Україні, структурні перетворення в економіці країни, що викликали розширення сфери господарських відносин, загострили проблему індивідуалізації товарів та послуг. У світовій практиці основним засобом ідентифікації товарів та послуг традиційно виступає торговельна марка (знак) [1]. У період загальної трансформації економіки забезпечення захисту прав інтелектуальної власності на торговельні марки від їх злочинного порушення є надзвичайно важливим.

© Сінькова О. М., 2009



Актуальність даної проблеми для України полягає в тому, що порушення прав на торговельні марки завдають великої шкоди не лише їх власникам, але й споживачам, які вводяться в оману стосовно виробника товарів і послуг, а відповідно й щодо якості цих товарів та послуг. Крім того, як зазначила Т. Шевелева, помічник директора ДП "Український інститут промислової власності", особливо актуальним на цей час є законодавче вирішення проблеми ефективного захисту прав інтелектуальної власності на торговельні марки, тому що недосконалість законодавства і відсутність єдиної державної політики регулювання відносин у сфері обігу об'єктів права інтелектуальної власності ускладнює надходження до України іноземних інвестицій, призводить до зниження інтелектуального потенціалу країни та сприяє зміцненню організованої злочинності на ринку торговельних марок" [2].

Проблему захисту прав інтелектуальної власності на торговельний знак вивчають відомі вітчизняні та зарубіжні теоретики та практики.

Питання з теми прав інтелектуальної власності на торговельну марку були розглянуті такими науковими діячами як О. Сергєєв, О. Орлюк, О. Святоцький, Ч. Азимов, О. Мельник, О. Підпригора, О. Підпригора, а також були розглянуті питання щодо неправомірного та недобросовісного використання торговельних марок (Т. Демченко, А. Кодинець, В. Коноваленко та ін.). Ними були запропоновані можливі вдосконалення законодавства щодо охорони прав інтелектуальної власності на торговельну марку, але питання удосконалення процесу виявлення схожості або тотожності між двома знаками потребують подальшого опрацювання.

Тому, за мету даної роботи було обрано розвиток підходів щодо удосконалення поняття торговельної марки як об'єкта недобросовісної конкуренції, а також визначення можливих напрямків удосконалення у системі виявлення наявності факту неправомірного вживання чужої торговельної марки.

Для реалізації мети слід вирішити такі завдання: дати визначення торговельної марки як об'єкта недобросовісної конкуренції; проаналізувати існуючі шляхи захисту прав на торговельну марку; розглянути можливі засоби встановлення факту схожості між торговельними марками, тобто наявності незаконного вживання чужих знаків для товарів або послуг; виявити можливі шляхи вдосконалення системи проведення експертизи щодо встановлення факту наявності недобросовісної конкуренції.

Перш за все, проаналізуємо, як чинне законодавство визначає торговельну марку.

За ст. 492 ЦКУ торговельною маркою "може бути будь-яке позначення або будь-яка комбінація позначень, які придатні для вирізнення товарів (послуг), що виробляються (надаються) однією особою, від товарів (послуг), що виробляються (надаються) іншими особами. Такими позначеннями можуть бути, зокрема, слова, літери, цифри, зображувальні елементи, комбінації кольорів" [3].

Хотілося б зазначити, що легально законодавство дає різні найменування одного об'єкта інтелектуальної власності. Наприклад, у Законі України "Про охорону прав на знаки для товарів і послуг" під знаками вважається торговельна марка, так само, як у Законі "Про захист від недобросовісної конкуренції" [4; 5]. Але це все стосується одного й того ж об'єкта і зміна назви на впливає на його суть. Викликано це тим, що останнім змін зазнав Цивільний Кодекс України, де було застосовано поняття "торговельна марка", від англійського терміну "trademark".

Як відомо, торговельна марка може виступати об'єктом недобросовісної конкуренції. У більшості випадків причиною цього є небажання маловідомих фірм витратити кошти на рекламу свого товару чи послуги, або таким чином ввести споживача в оману та під брендом відомої фірми реалізовувати неякісний товар. Такі відносини регулює Закон "Про захист від недобросовісної конкуренції" №237/96-ВР від 07.06.96 р., в якому зазначається, що "неправомірним є використання без дозволу уповноваженої на те особи чужого імені, фірмового найменування, знаків для товарів і послуг, інших позначень, а також рекламних матеріалів, упаковки товарів..." [4, с. 4].

Для того, щоб у разі виникнення підозри на неправомірне використання вашої торговельної марки дієво відстоювати свої права в органах державної влади, треба, по-перше, своєчасно зареєструвати свій знак та отримати свідоцтво України на знак для товарів і послуг.

Таким чином, для надання правової охорони торговельної марки треба подати заявку у Держпатент згідно з документом "Правила складання, подання та розгляду заявки на видачу свідоцтва України на знак для товарів і послуг", затверджені наказом Держпатенту України №116 від 28 липня 1995 року [6].

Але тут виникає інша проблема. Вона пов'язана з проведенням експертизи щодо встановлення наявності факту схожості або тотожності між знаками. В Україні цим займаються патентоведи, вони роблять порівняльну характеристику двох знаків та встановлюють їх зовнішню схожість або тотожність.

На думку автора, щодо цього питання влучно було б застосувати таку практику, як соціологічне опитування. Саме тому, що у випадку неправомірного вживання чужого знаку перш за все в оману вводиться споживач, тому необхідно надати йому можливість самостійно прийняти участь у виявленні злочину.

Тому пропонується скласти "Порядок визначення торговельні марки схожими" за аналогією до порядку визначення знака "добре відомим" за Наказом №228 від 15.04.2005 р. "Про затвердження Порядку визнання знака добре відомим в Україні" Апеляційною палатою Державного департаменту інтелектуальної власності [7].

Соціологічне опитування має проводитися за врахуванням характеру та сфери діяльності власника, головного регіону поширення товарів чи послуг, кількість опитуваних повинна відповідати цілям об'єктивності опитування, у такому Порядку повинна бути зазначена мінімальна кількість опи-

туваних і кількість опитуваних населених пунктів з урахуванням цільової аудиторії (вік, стать, освіта, матеріальне та соціальне становище, сфера діяльності фахівців), хто, як, та за яких умов буде проводити ці опитування. Так, якщо знаки є тотожними – збігаються абсолютно у всіх елементах, то немає необхідності у проведенні опитування [8, с. 412]. Але якщо вони схожі за окремими елементами, якщо їх можна сплутати, якщо знаки асоціюються один з одним незважаючи в цілому на окрему різницю елементів – тоді таке опитування може дати відповіді на питання: "Чи дійсно споживач було введено в оману?"

Дуже важливо створити ідентичні умови проведення опитування для соціологічних служб, які будуть цим займатися, щоб запобігти існуванню суб'єктивного підходу з їх боку. Питання в анкетах мають бути такого плану: "З якою фірмою у вас асоціюється цей товарний знак? Яка фірма, на вашу думку, виробляє цей товар? Чи ці два товари, на вашу думку, виробляє одна або дві різні фірми?" [9].

Таким чином, в статті був запропонований варіант удосконалення системи визначення схожості між знаками, який допоможе чітко виявити, чи дійсно споживач був введений в оману у результаті неправомірного використання чужої торговельної марки.

Отже, у результаті дослідження питань щодо удосконалення поняття торговельної марки як об'єкта недобросовісної конкуренції було виявлено, що лишаються нерозглянутими питання щодо розкриття суті можливих напрямків удосконалення у системі виявлення наявності факту неправомірного вживання чужої торговельної марки, тому перспективи подальшого дослідження в даному напрямку лишаються відкритими.

Література: 1. Коваленко А. Як захистити свій бренд, або замовимо слово за товарні знаки // Дзеркало тижня. – 2001. – №43. – <http://www.dt.ua/2000/2245/32779/>. 2. Коваль А. Відповідальність за незаконне використання товарного знака: законодавче врегулювання, судова та слідча практика // Юридичний журнал. – 2006. – №12. – <http://www.justinian.com.ua/article.php?id=2483>. 3. Цивільний Кодекс України // ВВР. – 2003. – №40-44. – Ст. 356. – <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=1&nreg=435-15>. 4. Закон "Про захист від недобросовісної конкуренції" № 237/96-ВР від 07.06.96 р. // ВВР. – 1996. – №36. – Ст. 165. – Інфодиск "Законодавство України". 5. Закон України "Про охорону прав на знаки для товарів і послуг" №3771-ХІІ (3771-12) від 23.12.93 // ВВР. – 1994. – №7. – Ст. 37. – <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3689-12&p=1218034688041545>. 6. Правила складання, подання та розгляду заявки на видачу свідоцтва України на знак для товарів і послуг, затверджені наказом Держпатенту України №116 від 28 липня 1995 р. // <http://www.sdip.gov.ua/rus/>. 7. Наказ "Про затвердження порядку визнання знака добре відомим в Україні апеляційною палатою Державного департаменту інтелектуальної власності" №228 від 15.04.2005 р. 8. Право інтелектуальної власності: Акад. курс: Підручник для студ. вищих навч. закладів / За ред. О. П. Орлюка, О. Д. Святоцького. – К.: Вид. дім "ІНЮРЕ", 2007. – 696 с. 9. <http://www.mragency.ru/index>.

УДК 336.71(477)

Сидоренко О. А.

Студент 4 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

ОСОБЕННОСТИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО РЕФОРМИРОВАНИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ

Трансформационные процессы в Украине тесно связаны с формированием и обеспечением функционирования эффективной институциональной структуры общества. Решение этой проблемы невозможно без развития кредитной системы. Процесс реформирования последней, на взгляд автора, требует исследования современного состояния банковской системы (далее БС) и анализа основных направлений ее развития с позиций институционального подхода.

Теоретико-методологической основой рассмотрения данной проблемы являются труды представителей современной западной экономической теории (Дж. Бьюкенена, Д. Норта, Г. Таллока), а также теоретические и практические разработки отечественных экономистов: М. Бурмаки, А. Гриценко, Ю. Зарубы, А. Мороза, В. Федосова и др.

Целью данного исследования является определение особенностей институционального реформирования БС Украины и ее основополагающих институтов.

© Сидоренко О. А., 2009



Общеизвестно, что в институциональной структуре денежно-кредитной системы Украины выделяют три основных элемента: Национальный банк (НБУ), коммерческие банки и специализированные кредитно-финансовые учреждения.

Банковский сектор экономики подвержен влиянию экономических циклов, конъюнктуры и финансовых кризисов, а улучшение или ухудшение состояния БС существенно влияет на эффективность функционирования всех субъектов экономических отношений [1].

Ситуация в банковской сфере определяется состоянием внешних и внутренних факторов. К внешним факторам относятся общая ситуация в экономике, динамика основных макроэкономических показателей, политические процессы в стране, состояние международного рынка. К внутренним факторам относятся: развитие нормативной базы в сфере банковского законодательства, политика и степень регулирования НБУ; особенности региона деятельности данного банковского учреждения, возможности банковской организации [1].

Эффективность БС зависит от проводимых в государстве бюджетной, налоговой, валютной, торговой, инвестиционной политики.

БС Украины создавалась на основе государственных банков СССР и согласно концепции, определенной в Законе Украины "О банках и банковской деятельности", была заложена двухуровневая БС [2].

Ее развитие с точки зрения институциональной архитектоники можно условно разделить на несколько этапов институциональных изменений [3]:

- 1) начально-образующий (1991 – 1994 годы);
- 2) перераспределительно-экстенсивный (1994 – 1998 годы);
- 3) кризисный (1998 – 1999 годы);
- 4) восстановительно-интенсивный (с 2000 по 2007 годы);
- 5) современное кризисное состояние БС (с 2008 года).

Каждый из этих этапов характеризовался специфическими отношениями между учреждениями и институтами, которые обеспечивают саму возможность функционирования БС, и организациями, являющимися непосредственными игроками-участниками и регуляторами этого рынка.

Заслуживают пристального изучения особенности пятого этапа, на функционировании которого сказались последствия мирового экономического кризиса. Как результат – кризис ликвидности, который вызвал проблемы у большинства банков страны: подорожали кредиты и депозиты, гривна стала нестабильной.

Регулятор, с целью поддержания БС Украины ввел ограничения на досрочное изъятие депозитов и запретил отклонение между курсом купли и продажи наличной иностранной валюты более чем на 5%.

НБУ заморозил выплаты срочных депозитов и увеличение портфеля кредитования. Финансовые учреждения ожидали этого решения давно, а предприниматели надеялись, что его не последует. По мнению аналитиков, такие действия НБУ – последнее и крайнее средство для предотвращения "банковской паники" и финансового коллапса в Украине.

По мнению автора, выход из создавшейся кризисной ситуации возможен, с учетом, во-первых, использования опыта стран Центрально-восточной Европы, государственная политика в которых направлена на поддержание конкурентной среды путем увеличения количества специализированных банков (ипотечных, лизинговых, трастовых, факторинговых и т. д.), последние выполняют узкий круг операций, обслуживая определенный круг клиентов. И, конечно, за счет развития небанковского сектора экономики [2].

Во-вторых, следует провести ряд реформ, связанных с привлечением средств для стабилизации БС. Особенный акцент необходимо сделать на средства населения как инвестиционный ресурс экономического роста, на участие национального и иностранного капиталов в процессе развития БС Украины, использование стабилизационного фонда.

В-третьих, на современном этапе одним из важнейших направлений реформирования отечественной банковской системы должна стать ее переориентация на реализацию инновационно-инвестиционной модели развития экономики страны, которая связана с предоставлением кредитов МВФ. Банковская сфера должна обеспечивать материальный фундамент устойчивого экономического роста путем долгосрочного кредитования экономики. Положительным примером, последовательной государственной политики в этом направлении реформирования, может послужить Германия: во время немецкого "экономического чуда" ставки учетного и ссудного процента устанавливались в строгих рамках (3 – 6% – учетный, 4 – 7% – ссудный) [2].

В современных условиях институциональная незавершенность рыночных реформ в кредитной сфере становится серьезным препятствием на пути развития малого и среднего бизнеса, сдерживает темпы преодоления кризисных явлений в экономике, создает опасность возникновения рецессии.

Рассмотрев основные проблемы, связанные с функционированием отечественной БС, можно сделать вывод, что для преодоления кризисных явлений основными направлениями ее институционального реформирования должны стать: усовершенствование структуры кредитной системы в целом (банков и небанковских кредитных учреждений); разработка законодательного базы, необходимой для нормального функционирования этого института; правовое обеспечение привлечения средств населения в качестве инвестиционного ресурса экономического роста; регулирование эффективного участия иностранного капитала в БС Украины и регулирование оттока национального капитала за рубеж; приоритет инновационно-инвестиционного развития экономики; содействие развитию среднего и малого бизнеса.

Кроме того, в кризисных условиях необходимо создать фонд закупки и продажи части активов предприятий и обеспечить поддержку банков. Пример, как со стороны государства и международных финансово-кредитных институтов, так и банков ведущих стран мира. Министр финансов Португалии объявил о выделении 20 млрд евро на обеспечение гарантий банкам, Норвегия займет 41 млрд евро, чтобы оплатить меры по предоставлению дополнительной ликвидности финансовым рынкам, Новая Зеландия гарантирует все банковские вклады на два года [4].

НБУ целесообразно принять ряд решений, устанавливающих принципы рефинансирования коммерческих банков и поддержания краткосрочной ликвидности во время финансового кризиса. Для предотвращения валютного кризиса необходимо выработать комплекс мероприятий, которые не позволят валютным спекулянтам расшатывать курс национальной валюты. При этом НБУ следует и в дальнейшем проводить политику увеличения вариативности курса ради снижения риска разбалансирования платежного баланса [4].

Литература: 1. Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: Економічна. Випуск 56. – Донецьк: ДонНТУ, 2003. – 256 с. 2. Вісник НТУ "ХПІ": Збірник наукових праць. Тематичний випуск: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – 2004. – № 27. – 158 с. 3. Институциональная архитектура и динамика экономических преобразований / Под ред. докт. экон. наук А. А. Гриценко. – Харьков: Форт, 2008. – 928 с. 4. Не стать заложниками моды на национализацию // http://www.expert.ru/printissues/-expert/2008/42/ne_stat_zalozhnikami/

УДК 330.44

Третяк Д. В.

Студент 4 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ПРОТИЗАТРАТНОГО МЕХАНІЗМУ

Останнім часом досить гостро постає проблема затратного характеру господарювання української економіки. Проте відсутність однозначного визначення цього явища, відсутність науково обґрунтованих підходів щодо формування та функціонування затратного механізму та нерозвинутість інституціональної системи (зокрема сфери державного регулювання) не дозволяють чітко визначитися зі шляхами подолання негативних явищ в економіці, що ним породжуються [1]. До основних наслідків такої ситуації можна віднести інфляцію з її негативними післядіями, неефективний характер виробництва, зниження соціального та економічного потенціалу держави тощо.

Оскільки існуючі методи боротьби не дозволяють повною мірою врегулювати процеси, породжені затратною природою господарювання, виникає потреба формування нових методів та інституціональних підходів, здатних подолати зазначені процеси. На думку автора, одним з можливих інститутів регулювання економічної взаємодії у суспільстві може стати протизатратний механізм (ПЗМ).

Тому в ході досліджень розглядаються основні питання інституціональних аспектів формування ПЗМ, а сама проблема ПЗМ, відображена у численних працях щодо управління витратами [1 – 4], автором висвітлюється з урахуванням маржинальних (МС) та середніх (АС) витрат.

Загалом на сьогоднішній день чітко невизначеним є саме поняття "протизатратного механізму", не кажучи вже про інституціональні аспекти формування. Тому автором пропонується визначення сутності поняття протизатратного механізму як моделі, що включає категоріальний та математичний апарати, а також інституціональної форми (як правил та норм взаємодії). Таке визначення, на думку автора, дозволяє сформувати економічний простір раціональної алокації (розміщення і заміщення) ресурсів та задоволення інтересів суспільства на основі задіяння такого інноваційного процесу ціноутворення, який би відображав суспільно необхідну вартість одиниці продукції; допомагає розкрити багатоманітність ПЗМ як інституту економіки та вказує на основний принцип його дії. Останній проявляється у формуванні критерію ефективності господарювання, вираженого у знаходженні балансу між інтересами економічних агентів та окремих індивідів у формі ціни на основі середніх витрат (АС), що відображає вартість продукту.

Особлива увага приділяється тому, що ПЗМ з нового (маржинального) підходу можна розглядати як інститут. Це твердження в дослідженні розкривається через запровадження системи державного регулювання ціноутворення на основі ПЗМ. При цьому держава як інститут пропонує



формальні правила та норми економічної взаємодії при формуванні ціни, які б були зафіксовані у нормативно-правових актах. На рівні державних структур пропонується запровадження спеціального органу, який би здійснював контроль за дотриманням нового інституту – інституту ПЗМ. При цьому необхідне створення таких умов, які б забезпечували вихід з тіньової економіки, щоб вигоди від впровадження нового методу ціноутворення на базі ПЗМ були більшими від втрат, які виникатимуть у ситуації дії нового інституту. Дотримання всіма членами економічної взаємодії нового порядку сформулюють та закріплять такі необхідні інститути ринку, як емпатія, довіра, цілераціональна дія, свобода у позитивному значенні тощо [5; 6].

Закріплення інституту емпатії проявляється у тому, що через використання єдиної методики ціноутворення економічні агенти можуть наперед передбачати можливі цінові показники, що забезпечує принцип суспільної відповідності, а тому вірогідним є прогнозний розрахунок цін на товари (продукти і послуги), відповідні реакції в цій ситуації пропозиції і попиту.

За умови дієвих зовнішніх агентів контролю забезпечується формування конституції деперсоніфікованої довіри суспільства. Гарантованою є відповідність ціни суспільним інтересам, залишається лише обрати якісний товар. За ситуації ПЗМ раціональне використання ресурсів створює таке необхідне підґрунтя для виробництва якісної продукції, однак задля забезпечення дії необхідним є створення дієвого інституту контролю якості.

Цілераціональність дії за умови використання ПЗМ реалізується через надання дієвих методів та інструментів пізнання економічних процесів, що, в свою чергу, надає свободу дій економічних агентів у позитивному значенні через озброєння новими знаннями використання реальності в своїх цілях.

Ціна, сформована за дотриманням положень маржинального ПЗМ, відображає ціну, яка б, з одного боку, задовольняла інтереси виробника у покритті витрат і отриманні прибутку, а з іншого – інтереси соціуму, адже відображення ціни є суспільно необхідною вартістю товару. Тим самим забезпечується формування умов, які б забезпечували контроль з боку суспільства за дотриманням нового маржинального ПЗМ, оскільки залучається принцип боротьби за власні інтереси. Виробники, які не дотримуються розрахунку ціни на базі ПЗМ, отримують не лише юридичні санкції у вигляді штрафів, але й суспільний осуд.

Запровадження ПЗМ на основі маржинального підходу дозволяє вирішити ряд проблем, пов'язаних з трансакційними витратами [5]:

по-перше, мінімізуються трансакційні витрати пошуку інформації, більш точно – витрати вибору альтернативи. З одного боку, виробники позбавляються проблеми вибору найбільш вигідного методу ціноутворення. Розрахунок ПЗМ дозволяє побачити ту ціну, яка б покривала витрати (як прямі, так і альтернативні) та надавала оптимальний прибуток. З іншого боку, покупці не змушені витрачати зусилля на пошук виробника, чия ціна найбільш точно відображає інтереси покупця, оскільки ціна на базі ПЗМ відповідає суспільно необхідній вартості [7];

по-друге, застосування ПЗМ забезпечує раціональну алокацію (розміщення і заміщення) ресурсів, що зводить нанівець негативні екстерналиї (споживчий, технологічний та грошовий зовнішні ефекти);

по-третє, мінімізуються витрати підписання контрактів у питанні знаходження та вирахування найбільш оптимальної ціни поставок тощо.

Загалом процес формування ПЗМ є досить складним з інституціональної точки зору. Передбачається формування зовсім нових інститутів, як-то: законодавчого інституту у вигляді нормативно-правових актів (врегулювання методики розрахунку ПЗМ); органів контролю за дотриманням використання ПЗМ (по суті, трансформація антимонопольної служби або відповідних органів державних адміністрацій); активного громадянського суспільства (яке б змогло відстоювати свої інтереси) тощо. Поряд з тим пропонується ліквідація існуючих неефективних інститутів: інституту затратного та неефективного виробництва (яке сприймається як норма економічної діяльності); вилегальної економіки (яка не дотримуватиметься нового ПЗМ) [5]; інституту абсолютного монопольного ринку у тих галузях, де можливе формування дієвого конкурентного; критерію ефективності на базі максимізації прибутку (як інституту, що визначає, чи є та або інша економічна система ефективною) [8] тощо.

Ураховуючи вищезазначене, на сучасному етапі головним завданням протизатратного механізму є забезпечення формування більших вигод порівняно з витратами від запровадження нових інституціональних структур, які б забезпечували дію протизатратного механізму.

Література: 1. Череп А. В. Управління витратами суб'єктів господарювання. Ч. 1: Монографія. – Харків: ВД "ИНЖЕК", 2006. – 368 с. 2. Кулинич М. Б. Процеси формування собівартості продукції: Монографія. – Луцьк: Вежа, 2006. – 204 с. 3. Чигасов С. Г. Управління затратами підприємства: Навч. посібник. – Ірпінь: Національна академія ДПС України, 2006. – 130 с. 4. Цал-Цалко Ю. С. Витрати підприємства: Навч. посібн. для студентів вищих навчальних закладів. – К.: ЦУЛ, 2002. – 655 с. 5. Институциональная экономика: Учебник / Под общ. ред. А. Н. Олейника. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 704 с. 6. Ткач А. А. Институциональная экономика. Новая институциональная экономическая теория. Навч. посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 304 с. 7. Малахова Н. Б. Естественные монополии: сущность и институциональные механизмы регулирования: Монография. – Харьков: ИД "ИНЖЭК", 2006. – 344 с. 8. Малахова Н. Б. Маржинальный подход в обосновании института производственной функции предприятия / Н. Б. Малахова, А. П. Должикова // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: Економічна. Вип. 34-1 (138). – Донецьк: Дон-НТУ, 2008. – 236 с.

Студент 5 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ ЯК СКЛАДОВОЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Сьогодні стан розвитку економіки України потребує постійної уваги до банківської системи країни. Користування послугами комерційних банків стає все нагальнішою потребою підприємств, фірм, державних установ, громадських організацій і приватних осіб. Усі вони потребують відкриття в банках різних рахунків для зберігання грошових коштів, для здійснення різноманітних платежів, для "дохідного" розміщення своїх вільних коштів, послуг з обміну валюти, купівлі-продажу цінних паперів, надання позичок тощо. Тому досить гостро постає проблема вдосконалення як банківської системи взагалі, так і безпосередньо комерційних банків.

Проблеми розвитку банківської системи доволі активно обговорюють сучасні економісти (П. Порошенко, М. Стельмах, О. Кіреєв, Ю. Заруба, В. Зінченко та ін.). Проте деякі аспекти залишилися поза їх увагою. Так ними було запропоновано удосконалити структуру банківської системи шляхом створення в Україні нової ланки банківських установ – спеціалізованих банків, які виконуватимуть вузьке коло операцій і обслуговуватимуть певне коло клієнтури. Після впровадження цих змін банківська система матиме таку структуру:

- універсальні загальнодержавні банки, які здійснюють широке коло операцій на території всієї України;

- регіональні універсальні банки, які здійснюють широке коло операцій, але на території однієї області;

- регіональні спеціалізовані банки, які здійснюють вузьке коло операцій на території однієї області; кооперативні банки [1, с. 40].

Також сучасники пропонують створювати і розвивати сектор місцевих муніципальних і кооперативних банків [1, с. 39].

У даній статті будуть розглянуті інші заходи, що їх застосування може позитивно вплинути на розвиток банківської системи в цілому та діяльність комерційних банків зокрема.

Важливим напрямом вдосконалення діяльності банківської системи країни, підвищення її стабільності, на погляд автора, є розробка теорії і практики аналізу фінансового стану комерційних банків за такими напрямками:

- розробка НБУ єдиної методики рейтингової системи оцінки банків, узгодженої з представниками комерційних банків;

- створення "регіональних" методик аналізу фінансового стану комерційних банків установами БУ з метою повнішої і точної оцінки їх діяльності з урахуванням кон'юнктури і особливостей місцевого ринку;

- повна і всеохоплююча автоматизація і комп'ютеризація аналізу фінансового стану комерційного банку, створення і вдосконалення існуючого програмного забезпечення для оцінки результатів роботи банку.

В умовах переходу до ринку проблема формування ресурсів стала винятково актуальною для банків. Сучасна ситуація характеризується тим, що різко звужився загальнодержавний фонд банківських ресурсів, банки в умовах комерційної самостійності і конкуренції багато сил і часу приділяють формуванню власного капіталу і залученню ресурсів.

Отже, на думку автора, першочерговими конкретними практичними кроками у справі підвищення рівня банківської системи України мають стати:

- У сфері зміцнення ресурсного потенціалу комерційних банків:

- зростання реальних доходів населення і зміцнення корпоративних фінансів;

- підвищення мінімального розміру капіталу місцевих кооперативних, регіональних та міжрегіональних комерційних банків;

- зниження існуючих норм нарахування відсотків на резервні фонди;

- розширення участі комерційних банків у заснуванні страхових компаній;

- розвиток системи рефінансування банків НБУ;

- спрощення процедур звернення на стягнення майна, наданого в заставу;

- обмеження розрахунків готівкою при придбанні нерухомості, автомобілів тощо.



У сфері здійснення банківської діяльності:
виключення ситуацій, коли банки приймають рішення під політичним тиском або під впливом суб'єктів господарювання;
приведення нормативних документів НБУ у відповідність до міжнародних стандартів;
створення державою правових та економічних основ для здійснення комерційними банками інвестиційної діяльності, перебудови системи довгострокового кредитування, активізації участі комерційних банків у створенні фінансово-промислових груп, приватизаційних процесах;
створення у комерційних банках підрозділів з розробки стратегії їх розвитку;
розширення надання банками корпоративним клієнтам практичної допомоги у здійсненні електронної комерції;
розвиток синдикуваного кредитування суб'єктів господарювання;
здешевлення банківських послуг за рахунок комплексності їх надання;
проведення міжнародної сертифікації вітчизняних банкірів тощо.
Крім того, необхідно забезпечити сталий соціально-економічний розвиток, проведення структурних перетворень у реальному секторі економіки.

У світі не існує єдиного підходу до проведення аналізу фінансового стану комерційного банку, але необхідність і доцільність такої роботи не викликає сумнівів навіть у скептиків. Саме тому необхідно консолідувати зусилля всіх зацікавлених сторін зі створення і широкого застосування на практиці методик НБУ з рейтингової оцінки фінансового стану комерційних банків і удосконалення вже існуючих підходів до аналізу їх діяльності.

Отже, сподіваємося, що запропоновані заходи стануть у нагоді для поліпшення функціонування банківської системи та для підняття її престижу і Україна зможе вийти на міжнародний рівень, незважаючи на те, що багато в чому ми відстаємо від наших європейських сусідів.

Література: 1. Любунь О. С. Фінансовий менеджмент у банку / О. С. Любунь, В. І. Грушко. – К.: Слово, 2004. – 523 с. 2. Банківські операції: Підручник / За ред. А. М. Мороза. – 2-е вид., випр. і доп. – К.: КНЕУ, 2006. – 476 с. 3. Патрікац Л. Проблеми та перспективи розвитку банківської системи України / Л. Патрікац, Д. Крохмалюк // Вісник НБУ. – 2006. – №1. – С. 38 – 43. 4. Холода Ю. В. Банківські операції. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2006. – С. 114 – 118.

Чухланцева Ю. А.

УДК 332.14(477)

Студент 4 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ И СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ УКРАИНЫ В ТРАНЗИТИВНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Значение институтов для развития экономики стало общепризнанным фактом современной экономической науки.

Актуальность данной темы заключается в том, что в условиях радикальных институциональных преобразований государство, наряду с традиционным спектром задач, вынуждено решать проблемы формирования рыночной институциональной среды, принимать участие в структурной перестройке экономики, осуществлять трансформацию самого государства как социально-экономического института.

Естественно, проблемы, возникающие в ходе экономических трансформаций, подвергаются глубокому изучению и научному анализу. Они образуют достаточное методологическое основание для теоретической оценки институционализации экономических преобразований и, в свою очередь, создают устойчивую теоретическую базу для определения институциональных и социально-экономических факторов развития регионов Украины исходя из требований современного этапа [1].

На протяжении последних лет отечественная экономика демонстрирует достаточно высокие темпы роста. Начиная с 2000 года улучшаются макроэкономические показатели. Так на протяже-

© Чухланцева Ю. А., 2009

нии 2006 г. прирост ВВП составил 7,1%, а в 2007 г. – 7,3%. Прирост промышленного производства составил соответственно 6,2 и 10,2%. Опережающими темпами растут капиталовложения в экономику [2].

Но возникает вопрос, почему в растущей экономике возрастает число беднейших слоев. Экономические показатели не в состоянии вскрыть реальные социальные противоречия на межрегиональном уровне. Необходим и новый подход к исследованию и абсолютно новые параметры их описания, мониторинга и прогнозирования.

В основе исследований проблем институционального развития, а также преобразований, происходящих на микро- и макроуровнях украинской экономики, лежит теория и методология институционального направления экономической теории.

Изучением институциональных факторов экономического развития занимались как отечественные, так и зарубежные экономисты. Среди них Дж. Арон, В. Дуглас, В. Попов, С. Айвазян, С. Колесников, С. Кирдина и др. Однако, на взгляд автора, институциональные факторы развития регионов Украины изучены недостаточно.

В развитии существующих подходов и, учитывая актуальность проблемы, целью является проверка гипотезы о значимом влиянии институциональных факторов на ключевые характеристики качества жизни регионов через установление их взаимосвязи.

Для достижения этой цели в качестве зависимых переменных автор рассматривает такие результирующие категории качества жизни населения, как качество населения, уровень развития человеческого потенциала, качество социальной сферы, уровень благосостояния. Зависимой переменной выступает индекс качества населения, отражающий воспроизводство, демографическую структуру и физическое здоровье населения, способность образовывать и сохранять семьи, уровень образования и культуры, уровень квалификации населения [3].

Методом пошагового отбора из объясняющих переменных для зависимой переменной "индекс качества населения" были выбраны этническое разнообразие, и количество малых предприятий региона на душу населения, безопасность, природно-ресурсный потенциал. Значимость переменной "демократичность" говорит о том, что демократия положительно сказывается на экономическом росте страны с сильным законом и правопорядком, и отрицательно – в противоположной ситуации. Последнее не в коей мере не умаляет ценность демократии саму по себе.

Институциональные факторы, объясняют 43% вариации зависимой переменной [3]. Это позволяет сделать вывод о значимости институциональных факторов развития региона для качества населения региона. И рекомендации для проведения социальной политики: для блага населения важно обеспечить безопасность, хороший предпринимательский климат. Не стоит бояться этнического разнообразия. Надо укреплять власть закона, и тогда демократичность выборов региона не будет отрицательно сказываться на качестве населения.

Индекс "качество социальной сферы" состоит из 5 компонент: условия труда (в том числе уровень безработицы, численность пострадавших на производстве, процент работников промышленности, занятых во вредных и опасных условиях труда), физическая и имущественная безопасность членов общества (число зарегистрированных преступлений, смертность от убийств и др.), характеристики социальной патологии, миграция, социально-политическое здоровье общества [3].

Индекс понижается при увеличении социальной напряженности, росте социальных патологий, ухудшении условий труда, усилении социального неблагополучия, растет при усилении социальной защиты. Качество социальной сферы лучше в городах; большой положительный вклад в качество социальной сферы вносит инновативность работников государственных учреждений, переменная "использование программных средств в государственных учреждениях". Использование современных программных средств, хороший инновативный уровень госучреждений – важный фактор для качества социальной сферы региона [3].

Зависимая переменная "уровень благосостояния региона" состоит из трех компонент: доходы и расходы населения, обеспеченность жильем и собственностью, обеспеченность общества мощностями инфраструктуры.

Для объяснения данной зависимой переменной в результате пошагового отбора были выбраны этническое разнообразие, безопасность, доля городского населения и применение программных средств в госучреждениях. Эти переменные оказывают позитивное влияние на уровень благополучия. Исключение – этническое разнообразие. Данная переменная оказывает сильное влияние на институты. И если ситуация в регионе напряженная, то этническое разнообразие может служить катализатором конфликтов, и таким образом ухудшить благосостояние региона. Однако с качеством населения этническое разнообразие связано позитивно [3].

Подводя итог необходимо сказать, что на уровне регионов Украины институциональные факторы значимо влияют на показатели качества жизни. К основным институциональным факторам, для которых можно наблюдать различие по регионам, можно отнести предпринимательский климат, безопасность, инновативность госслужащих, демократичность.

Литература: 1. Janine Aron. Growth and Institutions: a review of Evidence // The World Bank Research Observer. – V. 15. – No.1. – Pp. 99 – 135. – <http://www.worldbank.org/research/journals/wbro/obsfeb00/art6.htm> 2. Аржевін С. Роль держави в структурній перебудові економіки // Вісник НБУ. – 2008. – №8. – С. 3 – 9. 3. Кирдина С. Институциональные факторы развития регионов. // <http://www.data.cemi.rssi.ru/GRAF/center/projects/regions>.

Студент 5 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

ПОКРАЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ОСВІТИ ЯК ГОЛОВНОГО ЧИННИКА РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В РАМКАХ СПРИЯННЯ ЕКОНОМІЧНОМУ ЗРОСТАННЮ КРАЇНИ

Проблеми економічного зростання завжди були в центрі уваги багатьох економістів різних напрямків і шкіл. З розвитком науково-технічного прогресу і посиленням його значущості для соціально-економічного розвитку погляди економістів з приводу значення різних чинників економічного зростання зміщуються від домінанти матеріально-речовинних чинників до ролі людини, її інтелектуальних і професійних здібностей. Це стало основою для виникнення в 60-ті роки ХХ століття концепції людського капіталу, який був визначений як втілений в людині запас здібностей, знань, навичок, мотивацій, здоров'я. Значення людського капіталу сьогодні важко переоцінити. За розрахунками Світового банку, що обстежив 192 країни, тільки 16% економічного зростання в більшості країн обумовлено фізичним капіталом, 20% – природним капіталом, інші 64% пов'язані з людським і соціальним капіталом [1]. Особливе місце серед чинників, що формують людський капітал, займає сфера освіти, яка забезпечує людину певними знаннями і навичками. Тому розвиток саме цієї сфери є першочерговим завданням для багатьох держав, у тому числі і для України, у якій проблеми забезпечення економічного зростання на сучасному етапі стоять особливо гостро. Аналіз цієї проблеми присутній в роботах таких вчених, як Т. Шульц, Г. Беккер, Е. Денісон та ін.

Освіта в Україні зараз значно відрізняється від освіти за кордоном. Наслідки затяжної економічної кризи, яку пережила Україна в останнє десятиліття минулого сторіччя, та криза останніх декількох місяців позначилися на всіх галузях економіки, у тому числі і на якості освіти.

Придбання, примноження і вдосконалення знань вимагають певних витрат, які, на думку багатьох вчених, які досліджують категорію людського капіталу, розглядаються як капіталовкладення в людський капітал і виступають в даному випадку як інвестиційні витрати, тобто ті, які принесуть зростаючий дохід у майбутньому. Причому, за розрахунками відомого американського теоретика Е. Денісона, інвестиції в людський капітал дають віддачу в 5-6 разів більшу, ніж вкладені в матеріальний капітал [2]. В Україні ж витрати на сферу освіти залишають бажати кращого. Так, за останні 10 років частка витрат бюджету України на підготовку фахівців у навчальних закладах істотно не змінилася, і сьогодні, як і 10 років назад, складає 2,7 [3].

Про низьку ефективність сфери освіти як основного чинника розвитку людського капіталу свідчить також той факт, що значна частина випускників ВНЗ працює не за фахом, тобто витрати на 5-річну освіту, які включають не тільки грошові витрати на навчання, але і втрачені заробітки студентів протягом 5 років навчання, є марними і не можуть приносити прибуток. З цієї точки зору, на думку деяких вчених, сукупність знань і навичок, які не знайшли застосування в якій-небудь сфері суспільної діяльності, виявляються даремними, оскільки не використовуються і не приносять дохід, тому і не можуть розглядатися як капітал. Крім того, заробітна плата, що отримується випускниками ВНЗ, які працюють за фахом, в Україні зараз є досить низькою порівняно з країнами Заходу і часто не окупає витрати на навчання. Щоб людський капітал приносив прибуток його власникові і державі, необхідно, щоб оплата найманої праці була як мінімум еквівалентна вартості робочої сили, а вона найчастіше набагато нижче за неї.

Якість освіти в Україні все ще не може бути порівняна з якістю освіти в країнах Заходу, хоча впровадження в нашій країні Болонського процесу вже привело до деяких змін. Існуюча в Україні система освіти не є гнучкою. Вона повільно адаптується до змін потреб народного господарства у фахівцях даної кваліфікації. Професійна орієнтація молоді приводиться не в достатньому обсязі. А оскільки метою професійної освіти є не тільки забезпечення потреб народного господарства у фахівцях певної кваліфікації, а й задоволення різноманітних освітніх потреб особи для її розвитку і самореалізації, здійснення професійної орієнтації серед молоді має першочергове значення при покращенні рівня освіти. Пропозиція вищої освіти як послуги з боку ВНЗ орієнтується більше на попит з боку абітурієнтів, які хочуть отримати престижні професії, і не мають реальної уяви про стан ринку праці, а не на попит на кваліфікованих фахівців з боку підприємств. У зв'язку з цим система вищої освіти і спектр пропонованих освітніх послуг не відповідає вимогам ринкової економіки.

До всього вищезазначеного слід також додати, що доступність освіти для населення з низьким рівнем платоспроможності сьогодні зменшується, відсутній також дієвий механізм контролю і гарантій якості освіти як наслідок браку необхідної інформації про стан та кон'юнктуру ринку праці на довгострокову перспективу. Для підвищення ефективності освіти як значущого чинника розвитку людського капіталу, на погляд автора, необхідна оптимізація відносин ВНЗ з підприємствами,

організаціями, домогосподарствами, які є замовниками освітніх послуг. У рамках даної програми можливе створення органу, метою якого стали б маркетингові дослідження ринку праці, глибокий аналіз попиту і пропозиції на ньому з прогнозами на довгострокову перспективу, а також обов'язкове інформування про результати досліджень майбутніх абітурієнтів.

Державна політика доходів, на погляд автора, повинна бути спрямована на забезпечення можливості доступу до освіти людей різного достатку. Необхідно також створення умов для забезпечення інвестування освіти самими громадянами, що можливо тільки за умови отримання працівниками заробітної плати, яка приносить б реальний дохід від інвестицій в людський капітал.

Таким чином, запропоновані заходи щодо підвищення ефективності освіти сприятимуть покращенню якісних характеристик людського капіталу, а з ними й прискоренню економічного зростання країни.

Література: 1. www.worldbank.org. 2. www.bologna.spbu.ru/application21.doc. 3. www.rada.gov.ua. 4. Климов С. Человеческий и социальный капитал // Менеджмент и менеджер. – 2006. – №5. – С. 4 – 9.

УДК 330.341.1(477)

Іушина В. Д.

Студент 2 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

ІННОВАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В УКРАЇНІ

З різних причин Україна, яка була периферією колишнього СРСР, зараз знаходиться обабіч процесів інтеграції та інтернаціоналізації у світовій економіці, що сильно стримує розвиток України як суб'єкта господарського механізму світу.

Завдання України – у найкоротший час вивчити досвід вирішення сприяючих цьому проблем, визначити шляхи реалізації інноваційної політики в Україні з урахуванням реальних умов.

Соціально-економічні, організаційно-управлінські проблеми організації інноваційних процесів, питання інформаційного забезпечення їх проходження відображено у публікаціях І. Гришина, М. Іонцова, І. Колота, О. Лебедевої, Г. Мостового, С. Покропивного, В. Шукшунова, Ю. Яківця [1] та ряду інших авторів.

Таким чином, практична значущість вказаних проблем і об'єктивна необхідність розвитку інноваційних процесів в Україні зумовили актуальність теми дослідження даної статті, мету і завдання, предмет та об'єкт дослідження.

Об'єктом дослідження цієї статті виступає проблема вивчення економіки України з точки зору інтеграції її в світовий економічний простір.

Предметом дослідження є інноваційні процеси в економіці України.

Мета статті – дослідження інноваційної політики України як принципово нового механізму впливу держави на економіку в умовах ринку.

Створення умов для оптимального розвитку науково-технічного потенціалу національної економіки стає одним з найважливіших принципів формування системи і механізму управління інноваційної політики. При всій різноманітності національних підходів до економіки всі країни прагнуть до розробки і реалізації державної інноваційної політики.

Механізм створення і поширення нововведень, маючи суттєві національні особливості, передбачає три загальні складові [2, с. 15]:

систему державної підтримки фундаментальних і пошукових досліджень;
різноманітні форми та джерела фінансування і непрямого стимулювання досліджень;
максимальне стимулювання малого інноваційного підприємства та підтримку його.

Держава, створюючи умови для реалізації інноваційної політики, впливає на розвиток не лише державного, а й приватного сектора інноваційної діяльності.

Сучасне високорозвинене суспільство стимулює розвиток технологій, що ґрунтуються на новітніх досягненнях науки. Найважливішим завданням є вироблення стратегії, яка забезпечує можливість гнучкої зміни пропорцій між темпами розвитку наукового, технічного і виробничого потенціалів. Створення такої системи взаємодії всіх учасників циклу, що забезпечує науково-технічний прогрес, є головним завданням інноваційної політики держави. Остання подана комплексом народногосподарських підходів і рішень, що визначають головні напрями діяльності щодо нововведень, яка пов'язана з науково-технічним прогресом, оновленням основних фондів, удосконаленням управління, організації виробництва і праці, економіки тощо [3, с. 31].

© Іушина В. Д., 2009



Інноваційна політика держави спрямована на господарське використання науково-технічного потенціалу, на зміцнення внутрішніх зв'язків у науково-технічному комплексі. Формування інноваційної політики пов'язане, насамперед, з переорієнтацією системи державного регулювання на всебічне заохочення підприємництва, приватної ініціативи.

Набір методів і засобів державної інноваційної політики досить широкий. Це різні державні заходи, які стимулюють інноваційну активність бізнесу; коригування податкового, патентно-ліцензійного законодавства; амортизаційних відрахувань; регулювання передавання технологій; система контрактних взаємовідносин; зняття ряду обмежень щодо охорони навколишнього середовища, антитрестовського законодавства; різні форми підтримки міжорганізаційної кооперації та малого інноваційного бізнесу [4, с. 35].

Отже, створення умов для оптимального розвитку науково-технічного потенціалу національної економіки стає одним з найважливіших принципів формування системи і механізму управління інноваційної політики. При всій різноманітності національних підходів до економіки всі країни прагнуть до розробки і реалізації державної інноваційної політики.

Механізм створення і поширення нововведень, маючи суттєві національні особливості, передбачає три загальні складові [4, с. 33]:

систему державної підтримки фундаментальних і пошукових досліджень;
різноманітні форми та джерела фінансування і непрямого стимулювання досліджень;
максимальне стимулювання малого інноваційного підприємства та підтримку його.

Будь-яке управління, а державне – особливо, достатньо ресурсомістка сфера соціально-економічної діяльності, що викликає потребу оцінки його ефективності.

У ринковій економіці ефективне державне управління може існувати тільки при умові поєднання зусиль двох протилежностей – держави та приватного бізнесу – за умови урахування інтересів кожної сторони у досягненні власних цілей.

Головна мета держави – ефективне виконання функцій, що відведені їй Конституцією, за рахунок збалансованого бюджету та постійного його поповнення.

Головна мета бізнесу – отримання прибутку та розширення виробництва.

Сьогодні інтереси авторитарної держави та ринкової економіки не мають точок доторкання. Держава робить постійні спроби отримати максимум коштів на основі податкових платежів, фактично, душачи малий та середній бізнес – основу ринкової системи. Бізнес, не бажаючи бути задущеним, іде в "тінь".

Саме цей конфлікт, конфлікт між державою та приватним бізнесом, як ми вважаємо, лежить у основі соціально-економічних кризових явищ в Україні.

У концепцію управління інноваційною діяльністю покладено ідею створення такого принципу нового механізму взаємодії у системі бізнес-держави, при якому напруга у потенційному конфліктному полі збігає до нуля. Тобто, вона спрямована на створення системи взаємної зацікавленості обох сторін.

На сьогоднішній день, держава зацікавлена в розвитку приватного бізнесу набагато сильніше, ніж бізнес – у підтримці держави. Тому, ініціатива повинна виходити від держави у вигляді загальнонаціонального рівня пакету програмних документів, підкріпленого взаємоузгодженою та цілісною законодавчою підтримкою щодо податкових, інвестиційних, інформаційних, зовнішньоторгівельних та організаційних аспектів діяльності, питань власності та суттєвого розширення прав регіонального та місцевого рівнів управління у формуванні економічної політики [5, с. 24].

Бачимо, яка далекоглядна та ретельно спланована державна інноваційна політика, спрямована на одну із самих динамічних та активних складових сучасного ринку – малий та середній інноваційний бізнес, є одним із найдієвіших механізмів ліквідації існуючих між державою та економікою протиріч. А вирішення цієї проблеми є необхідною умовою побудови цивілізованого ринку, демократичного громадянського суспільства, та, як результат – економічно та політично сильної держави [5, с. 25].

Можемо зробити висновки, що реальне виконання заходів з розвитку та підтримки бізнесу повинне здійснюватись шляхом розробки та реалізації комплексних обласних програм. Реальні втрати, які понесе держава, є необхідною умовою реалізації заходів, але при успішному їх проходженні, кількісне зростання суб'єктів ринку – потенційних платників податків та роботодавців, спричинить якісні позитивні зміни у соціально-економічній сфері суспільних відносин, що потягне за собою позитивні зрушення у інших сферах.

Також можливе використання інноваційної технології, адже це, на думку автора, допоможе кардинально поліпшити ситуацію у цій галузі. Справа у тому, що за останні 15 років інвестиції у різноманітні інноваційні процеси були досить незначними, що, можливо, і було гальмуючим фактором. Але якщо держава зверне увагу і на цей аспект також, це зможе допомогти вирішити багато проблем, пов'язаних з поліпшенням інноваційного клімату в Україні.

Література: 1. Сухоруков А. І. Проблеми інноваційної безпеки України // Стратегічна панорама. – 2002. – №2. – С. 77. 2. Ионцов М. Инновационная сфера: состояние и перспективы // Экономист. – 2006. – №10. – С. 17 – 22. 3. Комраков Е. М. Создаём инновационное образование // Народное образование. – 2007. – №7. – С. 30 – 37. 4. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: Стат. зб. – К.: Держкомстат України, 2001. – С. 33; 35; 62; 140. 5. Логинов В. Условия инновационного развития экономики // Экономист. – 2001. – №3. – С. 25 – 26. 6. Губский Б. Интернационализация Украинской экономики / Б. Губский, Д. Лукьяненко, В. Сиденко // Экономика Украины. – 2000. – № 9. – С. 20. 7. Новицкий Н. Инновационный путь развития экономики // Экономист. – 2000. – №6. – С. 36.

Студент 5 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА КАК ИНСТИТУТ СОЦИАЛЬНОГО РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА

Спустя более чем десять лет после начала реформ в постсоветских странах конечные цели конституционно определены: стратегическим приоритетом процессов трансформации провозглашено формирование социального государства, основанного на социальной рыночной экономике [1, с. 1, 3]. Разработаны теоретические концепции становления социально ориентированной экономики, опирающейся на научные исследования западных и отечественных ученых.

Истоки и сущность концепции социального рыночного хозяйства (СРХ) детально анализировались в многочисленных публикациях исследователей. Среди них работы А. Абалкина, В. Бодрова, В. Гееца, Ю. Зайцева, А. Кредисова, П. Леоненко, И. Осипяш, А. Покрытана, Г. Солодова, А. Чухно и др.

Определив основные теоретические постулаты концепции СРХ, поставим главный вопрос: почему теоретическая модель социальной рыночной экономики, многократно и успешно апробированная за рубежом, остается нереализованной в условиях постсоциалистической системы?

Целью данной работы является поиск конкретных механизмов, инструментов выхода переходного общества на путь становления социального государства. Методологической основой работы служит научно-практическая модель СРХ, достаточно успешно реализуемая в ФРГ и ряде других развитых стран.

Одной из важнейших причин затянувшегося кризиса является слабость институциональной системы общества. Прежние, социалистические институты разрушены и подорваны, а новые, адекватные рыночной экономике, так и не созданы. Особенно наглядно это проявляется в ослаблении института заработной платы. В нормально функционирующей рыночной экономике заработная плата выступает как цена рабочей силы на рынке труда. В стоимостном выражении она складывается из стоимости определенного набора товаров и услуг, необходимых для расширенного воспроизводства рабочей силы.

При этом заработная плата должна выполнять такие основные функции: воспроизводственную, социальную, стимулирующую (мотивационную) и учетно-производственную.

Институт заработной платы играет важнейшую роль в любой модели рыночной экономики: подавляющая часть населения – наемные работники, а заработная плата – доминирующая часть их денежных доходов.

На макроэкономическом уровне заработная плата выступает как фактор экономического роста, поскольку она и в целом доходы населения формируют внутренний платежеспособный спрос.

Значение института заработной платы особенно возрастает в условиях НТР, когда происходит переход к постиндустриальному, информационному обществу, имманентной базой которого является качественно новая структура и тип рабочей силы. Это объективно требует от общества растущих вложений в человеческий фактор и, следовательно, адекватной оплаты труда.

Следует отметить, что при всех недостатках социалистической оплаты труда (уравниловке, слабой мотивации и т. д.), заработная плата выполняла там свои основные функции – прежде всего, воспроизводственную. В 1990-е годы – с началом трансформационных процессов – институт заработной платы оказался подорванным. На протяжении всего периода трансформации происходили падение уровня реальной заработной платы, а также снижение ее удельного веса в ВВП и совокупных доходах населения. Ослабление института заработной платы, связанное с ним падение реальных доходов населения угрожают экономической и социальной безопасности переходных государств. Об этом свидетельствуют резкое углубление неравенства и опасные изменения в социальной стратификации общества.

Падение реальной заработной платы, помимо прочего, обостряет демографическую ситуацию в стране. Уменьшение численности населения Украины аналитики напрямую связывают с уровнем доходов населения.

Подведем некоторые итоги анализа положения в сфере оплаты труда в постсоциалистических странах: во-первых, у нас сложилась одна из самых дискриминационных систем оплаты труда. Непосредственной причиной этого является крайне негативная конъюнктура рынка труда, сложившаяся в результате резкого падения объема производства и обвального сокращения рабочих мест. Это представляет работодателям практически неограниченные возможности для недопустимого снижения цены рабочей силы. Растущий разрыв между стоимостью и ценой рабочей силы делает невозможным нормальный процесс воспроизводства рабочей силы; во-вторых, стоимость рабочей силы вследствие неэквивалентной оплаты труда фактически выведена из системы рыночных отношений. В-третьих, заработная плата не выполняет и своей учетно-производственной фун-



кции. Оплата труда совершенно не соответствует мере участия живого труда в процессе образования цены продукта, его доли в издержках производства.

Фундаментальной причиной кризиса социально-трудовых отношений стала государственная политика (или ее отсутствие) в сфере оплаты труда. Государство фактически самоустранилось от процесса реформирования зарплаты, переместив на уровне предприятий вопросы формирования ставок предприятий, тарифного и организационно-технического нормирования труда, выбора форм и систем заработной платы. Это привело к таким отрицательным последствиям, как неограниченное занижение цены рабочей силы, перевод значительной части заработной платы в теневую экономику, массовым задержкам в оплате труда.

На практике сохраняется и усугубляется ущербный остаточный принцип оплаты труда, присущий командной экономике. Р. Яковлев пишет о возникновении новой сущности заработной платы, которая представляет собой "минимизированную часть дохода собственника (работодателя), которую он вынужден выплачивать работникам, находящимся у него на содержании, после оплаты обязательных платежей в бюджет и внебюджетные фонды, определения части дохода, который принадлежит ему" [2]. В нормальной рыночной экономике по остаточному принципу формируется доход предпринимателя.

Почти не используется как социальный норматив институт минимальной заработной платы – он должен играть важную роль в становлении и функционировании СРХ. Законодательное внедрение данного института в социально-экономическую жизнь США 25 июня 1938 г. президент Рузвельт считал, наряду с сокращением продолжительности рабочего дня, огромным достижением нации. В 90-е годы уровень минимальной зарплаты устанавливался государством совершенно произвольно: дошло до того, что в 1999 году он составил всего 3,1 доллара в месяц или 4% от среднемесячной заработной платы [3].

В наших условиях уровень минимальной зарплаты низведен до технического норматива, в соответствии с которым устанавливаются налогообложение сверхнормативной зарплаты, различные пособия, штрафы и т. д. [4].

По мнению автора, для становления полноценного института заработной платы в отечественных условиях необходимо решать следующие первоочередные задачи:

законодательно закрепить достойный человека уровень минимальной заработной платы, прежде всего – почасовой;

обезопасить минимальную и среднюю зарплату путем законодательного механизма защиты от инфляции;

установить обязательное ежегодное подписание между правительством, профсоюзами и организациями предпринимателей генерального соглашения о пределах допустимого отклонения между минимальным и максимальным уровнями зарплаты, а также уровне средней зарплаты (возможно, в отраслевом разрезе);

принять все международные конвенции, касающиеся зарплаты.

Литература: 1. Конституція України. – Харків: ТОВ "Одіссей", 2008. – 48 с. 2. Дефорж С. Ю. Формирование социального рыночного хозяйства: институциональный аспект: Монография / С. Ю. Дефорж, И. А. Дмитриев, М. Н. Ким. – Харьков: Изд. ХНАДУ, 2007. – 160 с. 3. Яковлев Р. Оплата труда в условиях криминализованной экономики постсоциалистических государств // Україна: аспекти праці. – 2000 – №5. – С. 20 – 24. 4. Клейнер Г. Системный подход к экономической политике // Проблемы теории и практики управления. – 2007. – №5. – С. 30.

Батищев Р. А.

УДК 336.76

Студент 4 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНИ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФОНДОВОГО РИНКУ

Становлення фондового ринку є важливим та пріоритетним завданням формування ринкової економіки, оскільки від ступеня його розвитку залежить подальша ефективність здійснення економічних реформ, пов'язаних з перехідним періодом функціонування вітчизняної економіки. Фондовий ринок – це сукупність постійно діючих ринків, на яких здійснюється торгівля цінними паперами. Тобто, згідно з неонституціональною економічною теорією відбувається обмін правами власності.

© Батищев Р. А., 2009



Обговорення проблем формування і розвитку фондового ринку України отримало широке розповсюдження в економічній літературі. Але все ще залишаються не вирішеними проблеми існування витрат інституціоналізації фондового ринку. Мета даної статті полягає у виявленні інституціональних аспектів розвитку ринку цінних паперів та визначенні його характеристик з погляду трансакційних витрат та інституційної структури.

У даному напрямку працюють як відомі зарубіжні (З. Боді, І. Доронін, А. Кейн, А. Дж. Маркус, Я. Міркін, Р. Тьюлз, П. Шульц), так і вітчизняні (Ю. Кравченко, О. Мендрул, О. Мозговий, І. Павленко, В. Соболев, С. Архієреєв, А. Шастітко та ін) вчені. В основі проблем інституціоналізації лежать класичні праці Х. Демсітца, Р. Коуза, Д. Норта, О. Уільямсона та ін.

Інституційна структура фондового ринку України, що складається, характеризується нецілісністю та необхідністю теоретичного осмислення способу агрегації елементів, що склалися, розробки комплексу дій, що забезпечують прискорення процесу становлення і розвитку ринку цінних паперів [1].

Для визначення шляхів підвищення ефективності функціонування фондового ринку України необхідно розглянути такі особливості його формування та розвитку:

1. Сутність ринку цінних паперів виражають економічні відносини різних суб'єктів власності (юридичних і фізичних осіб), які забезпечують мобілізацію, концентрацію і розподіл інвестиційних ресурсів.

2. У макроекономічній структурі ринку цінних паперів виділяються сектор первинного ринку, сектор вторинного ринку, інфраструктура і сектор маркетингу, що повинні забезпечувати інституціоналізацію економічних відносин в рамках кожного з секторів і взаємозв'язків між ними.

3. Ринок цінних паперів як система, що саморозвивається, повинна характеризуватися такими рисами: відвертістю, адаптивністю, цілісністю і завершеністю, які виступають передумовами його трансформації в таку автономну систему, яка відкрита для шляхів, що підвищують ефективність її функціонування [2].

4. В умовах перехідної економіки існує невідповідність законодавчої бази рівню реальних потреб ринку, що формується.

5. Нерозвиненість інвестиційних інститутів, висока частка спекулятивної складової інвестиційного капіталу, а також залежності українського ринку цінних паперів від іноземних інвестицій.

Ураховуючи те, що основним елементом ринку цінних паперів є фондова біржа, яка виконує роль інституційної одиниці в загальній структурі, можна стверджувати, що цьому інституту належить визначальна роль у формуванні фондового ринку. Але для визначення ефективності функціонування ринку необхідно виділити критерії його сформованості, якими можна вважати:

1. Наявність справедливих принципів і правил взаємодії суб'єктів ринку, що створюють цілісну систему та дозволяють мінімізувати трансакційні втрати.

2. Існування стійких відносин між суб'єктами ринку, а також стійких взаємозв'язків між окремими аспектами цих відносин.

3. Наявність системи взаємодіючих суб'єктів і об'єктів ринкових відносин.

Зрозуміло, що дані критерії тісно пов'язані між собою та становлять єдиний, цілісний індикатор функціонування фондового ринку.

У наш час не можна говорити про те, що в Україні склалася цілісна інституційна структура фондового ринку. Через відсутність чітких законодавчих норм з окремих питань, з одного боку, та характерну розбіжність між формальними і неформальними принципами поведінки, з іншого – зберігаються суперечності в нормативно-правовій базі фондового ринку. Прояв опортуністичної поведінки керівників підприємств щодо заборони акціонерам доступу до інформації, відкритої Державною комісією з цінних паперів і фондового ринку призводить до зростання трансакційних витрат. Стає очевидним те, що інституційна структура фондового ринку, що діє в Україні, поки не здатна достатньо ефективно справлятися із завданням мінімізації трансакційних витрат учасників ринку. Той факт, що багато підприємств не відновлюють випуски цінних паперів після першої емісії, пояснюється тим, що багато хто з керівників підприємств-емітентів розглядав фондовий ринок як дешевий заміник банківських кредитів, забуваючи про необхідність згодом враховувати думку акціонерів, тому втрачають інтерес до подальших випусків акцій [3].

Зважаючи на ці обставини, можна стверджувати, що критерії сформованості ринку поки що не виконуються. Адже недостатня адаптивність системи інститутів, які діють, та їх невідповідність сучасним вимогам призводить до всебічного зростання трансакційних витрат, пов'язаних з постійною необхідністю налагоджування ринку через неспроможність його комплексного покращення.

На думку автора, в ситуації, що склалася, першочерговими є такі заходи:

1. Забезпечення становлення і розвитку ринку цінних паперів за допомогою цілеспрямованого регулювання. Об'єктивна необхідність державного регулювання, обумовлена економічною і територіальною замкнутістю регіонів, існуванням проблеми "кризи неплатежів".

2. Удосконалення нормативно-правової бази ринку цінних паперів, недопущення невідповідності між законами.

3. Оптимізація інфраструктури ринку цінних паперів, створення централізованого розподіленого депозитарної системи, удосконалення роботи реєстраторів, розвиток торгово-інформаційної діяльності, організація інституту колективних інвесторів.

4. Створення регіональних фондових бірж, завершення формування їх правової основи, корегування окремих положень нормативно-правових актів, регулюючих економічні відносини у функціональній структурі фондового ринку з метою прискорення процесу становлення його цілісної системи.



5. Стимулювання конкуренції, страхування, ліцензування і раціоналізація оподаткування, обмеження цінового маніпулювання.

6. Реєстрація випусків акцій, атестація фахівців інвестиційних інститутів, аудиторський і рейтинговий контроль за фінансовим станом емітентів, інформаційне обслуговування інвесторів, формування портфелів цінних паперів та інвестиційне консультування.

У цілому, ринок можна вважати таким, що сформувався тоді, коли він виділився в економічній системі у вигляді цілісного елемента для виконання певної функціональної ролі, здібного до самостійного розвитку в рамках даної економічної системи [2].

Незважаючи на те, що на даний момент роль фондового ринку України більше зводиться до обслуговування приватизаційного процесу, тоді як його базова функція – ефективний перерозподіл грошових ресурсів, створення комплексної системи заходів, та їх чітке виконання дають можливість удосконалити структуру фондового ринку України. У процесі формування ринку на перший план виходять проблеми формування інституційної структури і регулювання трансакційних витрат інституціоналізації. Виконання обох цих умов в єдності є базовою передумовою як швидкого завершення процесу формування фондового ринку України, так і його подальшого розвитку.

Література: 1. Архиреев С. И. Трансакционные издержки институционализации фондового рынка: Монография / С. И. Архиреев, Я. В. Зинченко. – Харьков: ХНУ им. В.Н. Каразина, 2005. – 247 с. 2. Шапран В. С. Ринок цінних паперів в Україні: функціональні особливості розвитку // Фондовый рынок. – 2002. – №11. – С. 13 – 17. 3. Огородник В. Фондовый рынок Украины: анализ проблем, особенностей та напрямів розвитку // Економіст. – 2008. – №8. – С. 32 – 33. 4. Аналіз стану та перспектив розвитку ФР України // Фінанси України. 2008. – №12. – С. 83 – 95. 5. Гесць В. Інституційні перетворення і суспільний розвиток. Економіка і прогнозування. – 2005. – №2. – С. 9 – 37.

Бічуля І. В.

УДК 005.95

Студент 2 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

ФОРМУВАННЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Реформування економіки України, необхідність використання адекватних ринковим умовам механізмів регулювання всіх сфер діяльності суспільства, жорстка конкуренція на ринку передбачають ефективне використання всього потенціалу суспільного виробництва.

Значна роль у вирішенні цього завдання належить безпосереднім виробникам матеріальних благ – трудящим [1, с. 3].

Зростання ролі людського чинника підсилює увагу науки і практики до необхідності оптимального формування кадрового потенціалу всього суспільного виробництва, окремих його галузей і ланок, від якого значною мірою залежить ефективність використання всіх видів ресурсів.

Тому вдосконалення планування і управління кадровим потенціалом галузі, підвищення ефективності його формування на основі збалансованості всіх його підсистем і ланок стає на сучасному етапі важливим чинником соціально-економічного розвитку всього суспільного виробництва.

Нові можливості реалізації цього завдання пов'язані з реформою загальноосвітньої і професійної школи, що здійснюється в нашій країні, а також системи післядипломної освіти кадрів [2, с.15].

За останні роки підвищився науковий інтерес до досліджень у даному напрямку як у нашій країні, так і за кордоном. Значний внесок у наукові і практичні розробки цієї проблеми зробили А. Анчишкин О. Апостолов, В. Басов, О. Бальсис, С. Вижнев, А. Гладышевский, А. Головач, Н. Горелов, А. Дайновский, Е. Комаров, Л. Костин, М. Сонин, Г. Щекин, И. Ягодкина и др.

Проблеми формування і використання трудових ресурсів галузі є в працях И. Бланка, Н. Горелова, Е. Данилова, Л. Дорошенко, В. Жигалова, В. Задорожного, В. Иваницкого, Л. Мордасовой, А. Новицкого и ряда других [3, с. 3].

Проте, незважаючи на численність наукових робіт, присвячених даній проблемі, в них розглядаються, як правило, питання використання трудових ресурсів суспільного виробництва в цілому, або окремі аспекти формування трудового потенціалу. У той же час, дотепер відсутні наукові дослідження, присвячені комплексному вивченню актуальних теоретичних і практичних питань формування кадрового потенціалу на галузевому рівні.

© Бічуля І. В., 2009

Зокрема, серед українських і зарубіжних учених немає єдиної думки у визначенні соціально-економічної сутності і взаємозв'язку таких категорій і понять, як "робоча сила", "трудові ресурси", "кадри", "кадровий потенціал", "профорієнтація", "підготовка кадрів", "кваліфікація", "безперервне професійне навчання" і ряду інших. У зв'язку з цим виникла потреба в поглибленні теоретичних досліджень в даному напрямі [4, с. 28].

В українських учених ще не склалася єдина точка зору про роль підвищення кваліфікації кадрів у системі чинників, що визначають зростання продуктивності праці.

Потребують додаткового вивчення питання вдосконалення управління формуванням кадрового потенціалу галузі, матеріального і морального стимулювання зростання кваліфікації кадрів у нових умовах [4, с. 30].

Актуальність вказаних питань, їх недостатня теоретична і методична розробленість зумовили вибір теми і цільову спрямованість даної статті.

Поняття "кадровий потенціал" придбало за останній час особливо актуальне значення і досить широко увійшло до понятійного апарату економічних і суспільних наук. І це не випадково, оскільки він є важливою складовою частиною ресурсного потенціалу як суспільного виробництва в цілому, так і його окремих галузей і ланок.

Система управління формуванням кадрового потенціалу галузі складається з трьох взаємозв'язаних підсистем: робота профорієнтації; підготовка і професійне навчання кадрів, кожна з яких може розглядатися як самостійна система, що складається з окремих підсистем, елементів і ланок. Тому ефективність системи формування кадрового потенціалу залежить від ефективного функціонування кожної зі складових її підсистем [5, с. 28].

Важливим напрямом у вдосконаленні процесу формування кадрового потенціалу галузі є вдосконалення порядку планування потреби і підготовки кадрів.

У наш час у результаті досліджень українських і зарубіжних учених створена наукова основа визначення впливу кваліфікації працівників на приріст національного доходу. Проте через специфічні особливості підвищення кваліфікації працівників різних галузей, пропонувані методи не завжди можуть бути використані для оцінки їх ефективності.

У процесі роботи досліджувалися важливі проблеми формування кваліфікації кадрів, методичні рекомендації з вдосконалення планування і визначення ефективності професійності працівників галузі [5, с. 30].

Не ставлячи перед собою завдання вичерпного розгляду всіх питань, що накопичилися, автор прагнув розкрити найбільш важливі сторони, вирішити ряд найактуальніших питань методологічного і методичного характеру. На думку автора, для підвищення ефективності роботи профорієнтації необхідно ліквідувати роз'єднаність і безсистемність, що характеризується відсутністю плановості в цій роботі, непідготовленістю кадрів, нечисленністю їх штатів. Сподіваємося, що зроблені висновки, методичні і практичні рекомендації дозволять знайти підходи до однієї з маловивчених проблем і зможуть надати користь у вдосконаленні системи формування кадрового потенціалу галузі, що діє, підвищенні її ефективності і в подальших дослідженнях в даній області.

Література: 1. Сотников Е. Эффективное обучение персонала // Менеджер по персоналу. – 2006. – №11. – С. 28 – 34. 2. Магура М. І. Обучение персонала как конкурентное преимущество / М. І. Магура, М. Б. Курбатова. – М.: ООО "Управление персоналом", 2004. – 216 с. 3. Криклий А. С. Формирование кадрового потенциала отрасли: вопросы теории и практики. – К.: ИД "Репро-Графика", 2003. – 284 с. 4. Аверин А. Н. Социальная политика и подготовка управленческих кадров: Учебн. пособ. – М.: "Дашков и К", 2004. – 280 с. 5. Волошин М. Системный ветер перемен // Генеральный директор. – 2007. – №53. – С. 28 – 30. 6. Спивак В. А. Концепция "развивающие управление персоналом" и сфера компетенции менеджмента // Управление персоналом. – 2007. – №11. – С. 44 – 47.

УДК 336.14 (477)

Губіна О. С.

Студент 4 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

У період ринкової трансформації постсоціалістичних країн актуалізується дослідження інституційних чинників впливу на різні аспекти економічної діяльності. Досягнення довгострокових цілей розвитку України залежить від урахування в бюджетній політиці тенденцій розвитку інституційної

© Губіна О. С., 2009



основи суспільства. З огляду на це, проблема створення фінансового плану діяльності держави з методологічних позицій інституціоналізму є актуальною.

Дослідженню державних фінансів з використанням сучасних положень інституційної теорії українські вчені приділяють значну увагу: І. Чугунов (використання інституційного підходу до дослідження бюджетного регулювання, визначення бюджетної архітекτονіки та її адаптивних можливостей); А. Гриценко (дослідження взаємозв'язку бюджетної та грошово-кредитної політики, архітектоники монетарної політики, монетарно-бюджетного простору); А. Соколовська (дослідження інституціональних умов становлення податкової системи України) та ін.

Коли йдеться про механізм стимулювання економічного зростання країни, особливу роль відіграє проблема формування дохідної та видаткової частин державного бюджету, що потребує зваженого підходу, особливо у стратегічному контексті. Саме інституціоналізм розглядає існуючу проблему від загального до конкретного, в даному випадку від економічного зростання країни до індивіда зокрема.

У цьому випадку інститут виступає як сукупність правил, як основа, на якій базується функціонування суб'єктів господарювання, а далі – і держави загалом. Разом з тим інститути необхідно розглядати і як структури, за допомогою яких організовується життя суспільства. У цьому плані інститутами є родина, підприємства, ринки, держава [1].

Сучасна держава, окрім виконання своїх безпосередніх владних і соціальних функцій, несе на собі відповідальність за ефективне функціонування ринкової економіки, що, зрештою, забезпечує національну конкурентоспроможність країни, відповідно до цього і добробут кожного.

Тому державою здійснюється стимулювання економічного розвитку, формування структури ринку капіталів, товарів і послуг. Відтак державний бюджет є не лише кошторисом надходжень і витрат, а й насамперед засобом забезпечення макроекономічного збалансування та економічного зростання, фінансовим планом, який, крім іншого, передбачає відтворення у довгостроковому періоді [1].

Стаття 7 Бюджетного кодексу України містить систему принципів побудови бюджетної системи та їх характеристику. Дана система включає принципи єдності бюджетної системи України, збалансованості, самостійності, повноти, обґрунтованості, ефективності, субсидіарності, цільового використання бюджетних коштів, справедливості та неупередженості, прилюдності та прозорості, відповідальності учасників бюджетного процесу.

В економічній літературі існує думка відносно того, що наведений перелік не є повним. Так І. О. Плужніков [2] обґрунтовує думку, що перелік основоположних принципів бюджетної політики держави слід доповнити, по-перше, принципом обов'язковості підготовки всіма учасниками бюджетного процесу розрахунків з бюджетом в терміни, які визначені законодавством; по-друге, принципом постанови фінансового контролю щодо виконання бюджетних повноважень з метою забезпечення виключно цільового використання коштів державного бюджету; по-третє, принципом реалістичності. Аналізуючи запропоновану систему принципів бюджетної системи, необхідно підкреслити, що незважаючи на її адекватність сучасним умовам принцип реалістичності якоюсь мірою дублює відомий принцип обґрунтованості бюджетних планів.

На погляд автора, принципи бюджетної політики буде доцільно доповнити такими положеннями: 1) принципом взаємозв'язку та взаємозалежності бюджетів окремих рівнів. Необхідність цього принципу проявляється в тому, що незалежна підготовка бюджетів повинна супроводжуватися згодою їх параметрів з обліком наявності передбачених джерел покриття видатків бюджетів відповідного рівня. При цьому передача бюджетних повноважень між рівнями бюджетної системи повинна супроводжуватися перерозподілом бюджетних ресурсів; 2) принципом бюджетного планування. Відповідно даному принципу бюджети всіх рівнів повинні бути збалансованими не тільки на поточний період, але й на довгострокову перспективу.

Крім того, принцип ефективності доцільно доповнити не тільки вимогами досягнення запланованих цілей при мінімальному залученні об'єму бюджетних коштів та отримання максимального результату при використанні визначеного бюджетом обсягу коштів, а й вимогою визначення ефективності згідно з методикою, прийнятою у світовій практиці. До них можна віднести підхід проектного та інвестиційного аналізу [4].

Ще один дуже важливий момент: неприйняття бюджету – це крах для економіки країни. Кожна бюджетна система світу на такий випадок має відповідний запобіжник. Не є виключенням й Україна. Стаття 46 Бюджетного Кодексу "Бюджетні призначення на випадок несвоєчасного прийняття закону про Державний бюджет України".

Якщо не приймається бюджет, головний фінансовий документ держави, то неминуче знижуються реальні доходи населення. У випадку неприйняття бюджету до 1 січня 2009 року буде неможливим застосувати нові розміри мінімальної заробітної плати й прожиткового мінімуму, виплачувати пенсії військовослужбовцям та чорнобильцям.

У випадку неприйняття бюджету держава буде позбавлена можливості здійснювати видатки на державну підтримку вугледобувних підприємств, реструктуризацію вугільної та торфодобувної промисловості, будівництво газопроводів, газифікацію населених пунктів. А також будівництво енергоблоків атомних та інших електростанцій, ліній електропередач, соціальні програми на придбання житла. Неможливо буде надання короткострокових кредитів місцевим бюджетам й Пенсійному фонду на покриття тимчасових касових розривів, що може поставити під загрозу своєчасне здійснення виплат пенсіонерам [4].

Бюджети інституційних секторів економіки та відповідні фінансові потоки між секторами можна показати через систему консолідованих рахунків інституційних секторів, розбивши всі інститу-

ційні одиниці внутрішньої і зовнішньої економіки відповідно на функціональні сектори – рахунки інституційних секторів.

Отже, підводячи підсумки, можна зазначити, що сучасні економічні, бюджетно-фінансові проблеми в усіх секторах внутрішньої економіки значною мірою зумовлені: занепадом виробничої сфери; відсутністю дієвого бюджетно-фінансового планування в переважній більшості інституційних одиниць; нерозвиненістю грошово-кредитних відносин у цілому і між секторами економіки зокрема; відсутністю економічної безпеки фінансових операцій у довгостроковій перспективі; відсутністю політики кредитування реального сектору економіки, який забезпечує зростання обсягів кінцевої продукції тощо [1].

Специфічна ситуація перехідного періоду вимагає внесення в систему державних фінансів серйозних внутрішніх корективів з метою адаптації до динамічних процесів, які відбуваються у суспільстві. Нехтування фінансовими інструментами з боку інституційних одиниць негативно впливає на динаміку і структуру доходів і витрат бюджетів інституційних одиниць у майбутньому і таким чином призводить до бюджетно-фінансової кризи в інституційних одиницях. Тому використання сучасної методології й аналітичного інструментарію нової інституціональної теорії може суттєво збагатити та поглибити теоретичні та практичні розробки у сфері бюджетної політики [5].

Література: 1. Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. Випуск 103-3. – Донецьк: ДонНТУ, 2006. – 220 с. 2. Плужніков І. О. Пріоритети соціально-економічного розвитку регіонів в бюджетній політиці держави // Менеджер. – 2002. – №5. – С. 296 – 97. 3. Бурбело О. А. Аналіз принципів побудови бюджетної системи України / О. А. Бурбело, Т. В. Малаєва // http://www.rusnauka.com/NIO_2007/Economics/18599.doc.htm / 4. Нет бюджета – нет и зарплаты // <http://ura-inform.com/ru/archive/2005/12/14/51679/>. 5. Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. Випуск 31-2 (117). – Донецьк: ДонНТУ, 2007. – 201 с.

УДК 658

Дмуховская М. С.

Студент 2 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ТИПА РАБОЧЕГО ПОВЕДЕНИЯ МЕНЕДЖЕРА

Говоря о социально-экономических отношениях между работодателем и работником, в первую очередь рассматривают их профессиональную деятельность, а именно: начальник управляет, отдает распоряжения, а подчиненный (работник) – выполняет их. Рабочий процесс должен быть эффективным и давать положительные результаты для самого работника, начальника, фирмы в целом и общества. Для решения этой проблемы требуется правильная организация данного процесса. Основа этого – правильно подобранные рабочие кадры, задания, над которыми они будут работать, и стратегии управления.

В трудовой сфере работник играет главную роль, так как он одновременно является личностью и главной производительной силой общества. Но поскольку человек бывает недостаточно самостоятелен и ответственен, законопослушен и нравственен в трудовых отношениях, активен и инициативен, экономен в затратах рабочего времени и подготовлен к индивидуальной деятельности, ему нужен умелый руководитель, который будет не только формальным начальником, но и лидером в этой команде. Важная задача состоит в том, чтобы сделать процесс производства максимально эффективным, подобрать наиболее оптимальный вариант руководства, который будет осуществляться умелым менеджером в соответствии с его квалификацией. Не всегда легко и просто можно определить, какую человек должен занимать должность, чтобы приносить пользу.

Цель данной статьи – дать характеристику разным типам менеджеров и показать, на каком этапе труда они будут полезнее всего, так как от этого зависит работа всей фирмы. Неправильное руководство уже на начальном этапе может привести к плохим результатам в итоге или вообще не довести до конечной цели.

Для осуществления успешного управления необходим умный и опытный руководитель, который не будет бояться перемен и внедрения новых, нестандартных идей и решений. Руководитель-менеджер должен быть способным к руководящей работе, уметь найти подход к каждому сот-



руднику и оказывать влияние на людей и коллектив с помощью методов, приемов и определенных способов воздействия.

Какой же должен быть тип рабочего поведения, уровень жизни менеджера, чтобы он мог эффективно выполнять все возложенные на него функции и одновременно компетентно подбирать соответствующих работников? Как известно, любой компании требуются люди, которые обладают разными умениями и навыками для запуска, поддержки, оптимизации и продвижения какого-то проекта на новый уровень развития, и наряду с этим умение координировать работу группы специалистов. Так как очень сложно совместить все эти умения, лучше всего выбирать такого человека, который контролирует и выполняет конкретные задания лучше всего [1, с. 120 – 126].

Тип рабочего поведения не зависит от профессии, рода деятельности. Начиная новые проекты следует подбирать работников, для соответствующего этапа, с учетом всех типов поведения. Выделяют следующие типы менеджеров с учетом характеристических черт работника:

1. Стартап-менеджер или стартапер – руководитель нового направления в бизнесе компании, начинаемом "с нуля". В уровне жизни такого человека всегда есть ответ на вопрос "Что делать?". Начальник этого типа постоянно будоражит коллектив новыми задачами и амбициозными планами, не давая при этом четких инструкций. Идеальное место для менеджера такого типа – новый проект. Но как только проект запущен, такому работнику нужно самоустраняться и переходить к новым начинаниям.

2. "Рабочая лошадка" – трудолюбивый человек, который может до бесконечности улучшать то, что попало ему в руки. Такой руководитель засиживается допоздна на работе, вникает во все мельчайшие детали и несет ответственность. Дает четкие и ясные указания.

3. Оптимизатор – такой человек любит и умеет налаживать работу так, чтобы все происходило вовремя и при этом тратилось как можно меньше сил. Начальник оптимизатор всегда четко ставит задачи и сроки их выполнения, распределяя ответственность. Он относится к людям как к ресурсу, не принимая во внимание личных качеств и непростых жизненных ситуаций.

4. Обновленец – лучший кризисный менеджер: принимает смелые и быстрые решения. Постоянно выставляет новые требования, периоды бурной активности у него сменяются периодами апатии [2, с. 256 – 270].

Рассмотрев типы менеджеров, можно заключить, что в уровнях жизни каждого из типов есть свои плюсы и минусы, но чтобы работа шла более эффективно, необходимо участие каждого из них на разных этапах рабочего процесса.

Таким образом, учитывая различные характеристики разных типов менеджеров, можно уже на начальном этапе работы выявить все качества человека и поручить выполнение тех заданий и видов работ, которым он наиболее соответствует и выполняет лучше, чем другие задания. Следуя этой характеристике и правильно оценивая потенциальных работников, можно сформировать высокоэффективный механизм управления любой организацией как социальным объектом.

Литература: 1. Дмитриенко Г. А. Стратегический менеджмент: целевое управление персоналом организации. – К.: МАУП, 2006. – 224 с. 2. Ицхак К. Адизес. Управление жизненным циклом корпорации. – СПб.: Питер, 2008. – 358 с.

Чичкань Є. О.

УДК 330.322.1 (477)

Студент 2 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ УКРАЇНИ

Сучасне суспільство важко уявити без такого економіко-правового явища, як інвестування. Забезпечення сприятливого інвестиційного клімату в Україні залишається питанням стратегічної значущості, від реалізації якого залежить соціально-економічна динаміка, ефективність залучення у світовий поділ праці, можливість модернізації на цій основі національної економіки.

Питання щодо покращення інвестиційного клімату та поживлення інвестиційної діяльності порушувалися в дослідженнях багатьох вчених: Л. Абалкіна, С. Абрамова, Б. Кваснюка, А. Пересади, М. Бутка, В. Федоренка, Б. Данилишина, Л. Чернюк [1, с. 17 – 19].

Метою нашої роботи є аналіз існуючих проблем щодо стану інвестиційного клімату та чинників, що впливають на формування інвестиційної привабливості України.

© Чичкань Є. О., 2009

Методи дослідження – аналіз, синтез, метод узагальнення, порівняльний аналіз, метод індукції та дедукції.

Статистичні дані за останні кілька років свідчать, що намітилося стійке зростання прямих іноземних інвестицій в економіку нашої держави. Однак абсолютна величина прямих іноземних інвестицій, залучених в економіку держави, є недостатньою. Головною причиною цього є несприятливий інвестиційний клімат у цілому в державі [2, с. 12].

На сьогоднішній день найпопулярнішим способом залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України є створення спільних підприємств та фінансовий лізинг, що є реальною можливістю для вітчизняних товаровиробників модернізувати власну матеріально-технічну базу, а також забезпечити вихід на зовнішні ринки з конкурентоспроможною продукцією [1, с. 17 – 19].

Серед галузей економіки традиційно високу інвестиційну привабливість мають оптова торгівля та посередництво в торгівлі, металургія та обробка металу, харчова промисловість та переробка сільськогосподарських продуктів, машинобудування, хімічна та нафтохімічна промисловість, будівництво.

Така галузева спрямованість іноземних інвестицій демонструє інтерес до галузей невиробничої сфери зі швидким оборотом капіталу і високою прибутковістю. За даними опитування іноземних компаній 43% респондентів готові вкласти кошти у нерухомість, 15% – у роздрібну торгівлю, 13% – у банківську справу, 8% – в енергетику, 5% – в металургію [1, с. 17 – 19].

На сьогоднішній день інвестиційне співробітництво з Україною найбільш активно здійснюють Німеччина (36, 6% від загального обсягу прямих інвестицій в економіку держави), Кіпр (9,5%), Австрія (8,7%), США (8,4%), Великобританія (7,1%). [1, с. 17 – 19].

Повільний розвиток процесу іноземного інвестування в Україні значною мірою зумовлений її недостатньо розвинутою ринковою інфраструктурою. Суттєве значення також має розвинена система бізнес послуг: консалтингових, юридичних, страхових, а також відповідний рівень діяльності фінансово-кредитних установ держави [3, с. 8 – 9].

Отже, необхідні додаткові заходи щодо зниження впливу негативних чинників на інвестиційний клімат України, серед яких досягнення національної згоди між різними соціальними групами, політичними партіями з приводу вирішення загальнонаціональної проблеми виходу України з економічної кризи, вирівнювання економічних показників та боротьба з інфляцією, розробка правової бази інвестування, створення конкретного механізму надання податкових пільг банкам, іноземним інвесторам на довгострокові інвестиції з метою компенсації втрат з уповільнення обороту капіталу.

Розглянемо чинники, що формують інвестиційний клімат (таблиця).

Таблиця

Чинники, що формують інвестиційний клімат у державі [4, с. 12 – 17]

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ	Рівень розвитку продуктивних сил та стан інвестиційного ринку	Стан та структура виробництва
		Рівень розвитку робочої сили
		Стан ринку інвестицій та інвестиційних товарів фондового ринку
	Політична воля влади та правове поле держави	Наявність відповідної законодавчої та нормативної бази
		Досягнення стабільності національної грошової одиниці. Валютне регулювання
		Забезпечення приватизації об'єктів інвестування
	Стан фінансово-кредитної системи та діяльність фінансових посередників	Інвестиційна діяльність банків. Її рівень
		Рівень розвитку та функціонування парабанківської системи
		Інвестиційна політика національного банку. Режим іноземного інвестування
	Статус іноземного інвестора	Діяльність міжнародних фінансово-кредитних інститутів
		Наявність вільних економічних та офшорних зон
		Відносини гласності в державі
Інвестиційна активність населення	Стан ринку нерухомості	
	Виконання державної програми приватизації	

Іноземний капітал сьогодні особливо необхідний у тих сферах економіки, активізація яких допоможе вивести її із кризового становища, зняти наростаюче соціальне напруження в суспільстві.

Для задоволення потреб іноземних інвесторів необхідна ефективна взаємодія центральних, місцевих органів влади та наукових центрів. Орієнтаціями здійснення інноваційно-інвестиційної діяльності в Україні на сучасному етапі мають бути:

1. Визначення зовнішньоекономічних пріоритетів інвестиційних проектів з метою запобігання закріплення технологічної відсталості окремих підприємств; формування чіткої експортної спеціалізації території та стимулювання експортного виробництва.

2. Сприяння розвитку транснаціональних елементів в економіці держави, які організаційно мають форму спільних підприємств, холдингів.

3. Формування адекватної системи зв'язків вітчизняної економіки із зовнішнім середовищем: розвиток галузей, продукція яких має реальні конкурентні переваги на зовнішніх ринках [1, с. 17 – 19].



Заходи, покликані сприяти залученню іноземного капіталу в економіку України, на думку автора, мають бути спрямовані на: забезпечення політичної стабільності; створення чіткого та надійного правового поля, здатного забезпечити захист прав власника; реформування системи оподаткування в напрямі зниження податкового тиску; проведення активної боротьби з корупцією та бюрократичними затягуваннями; зниження бар'єру для іноземних підприємців; сприяння створенню в Україні фондового ринку

Література: 1. Білецька Г. М. Інвестиційний клімат // Економіка, фінанси і право. – 2007. – №11. – С. 17 – 20. 2. Федоренко В. Г. Ефективність інвестування економіки // Финансовые рынки и ценные бумаги. – 2008. – №4. – С. 10 – 15. 3. Бутко М. П. Залучення іноземних інвестицій / М. П. Бутко, О. О. Зеленська, Н. О. Кравченко // Финансовые рынки и ценные бумаги. – 2007. – №18. – С. 6 – 10. 4. Іваноньків О. О. Діяльність та перспективи прямого іноземного інвестування // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – №11. – С. 12 – 17. 5. Вовченко О. Л. Інвестиції: економічна сутність та форми // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №6. – С. 18 – 23. 6. Гайдуцький П. Інвестиції – фундамент економічного зростання // Урядовий кур'єр. – 2007. – №127. – С. 7. 7. Губський Б. В. Інвестиційні процеси в глобальному середовищі. – К., 1998. – 116 с. 8. Захожай В. Статистика інвестиційної діяльності // Персонал. – 2007. – №38. – С. 10 – 17. 9. Закон України "Про інвестиційну діяльність" від 10.12.1991 р. №1955-ХІІ // zakon.rada.gov.ua. 10. Закон України "Про захист іноземних інвестицій" 10.09.1991 р. №1540 // zakon.rada.gov.ua.

Ліпатова А. Ю.

УДК 658.8:005.31

Студент 2 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

ЗАСТОСУВАННЯ ЯКІСНИХ І КІЛЬКІСНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ У МАРКЕТИНГУ: ПЕРЕВАГИ І НЕДОЛІКИ

Основним завданням маркетингу є визначення і задоволення потреб споживача. Для реалізації маркетингових стратегій і програм маркетологам необхідна інформація відносно споживачів, конкурентів та інших учасників ринку. Для цього використовують маркетингові дослідження. Їх завдання полягає в оцінці інформаційних потреб і забезпеченні керівництва компанії точною, надійною і обґрунтованою інформацією. Незважаючи на вже досить довге існування маркетингу як науки, виробники допускають помилки в проведенні досліджень, не враховуючи їх характерних особливостей. Як наслідок, вони отримують дезінформацію і неправильні висновки, які негативно позначаються на подальшому виробництві, у тому числі знижують конкурентоспроможність. Тому вибір досліджень, що проводяться в тій або іншій ситуації, є відповідальним завданням маркетологів.

Мета роботи – визначити ефективність вживання якісних і кількісних досліджень у маркетингу, спираючись на аналіз їх переваг і недоліків.

Проблемою вибору маркетингових досліджень займалися А. Поліц [1], Э. Дихтер [1], Ф. Коллер [2], О. Харари [3], П. Купер [4] та ін.

Методи дослідження: синтез, аналіз, метод узагальнення, порівняльний аналіз, факторний аналіз.

Маркетингові дослідження умовно поділяють на якісні і кількісні [1, с. 192].

Якісні дослідження спрямовані на здобуття інформації про думку споживача відносно продукції, цін на неї, мотивації придбання того чи іншого товару. Їх принциповою відмінністю є відсутність вимірного результату, вони напрямлені на отримання початкового уявлення щодо ситуації. Якісні дослідження найчастіше проводяться у формі фокус-груп та глибинного інтерв'ю.

Кількісні дослідження – опитування або спостереження, що здійснюються на структурованій основі, за чітко визначеною схемою. Метою кількісних досліджень є отримання чисельних результатів, які є рекомендаціями для ухвалення остаточних рішень [1, с. 193].

Хоча ці два методи дослідження не заперечують один одного, давно існують протиріччя з приводу їх застосування.

© Ліпатова А. Ю., 2009

Ряд учених (Э. Дихтер [5, с. 194], О. Харарі [3], Т. Амблер [6], П. Купер [4]) виділяє значні недоліки кількісного методу:

на дослідження ринку потрібно багато витрат, тому доцільніше направити засоби на розробку продукту, підготовку персоналу і капіталізацію;

значні витрати часу, які недопустимі в умовах ринку, що постійно змінюється;

складність технологій сканування, комп'ютерної модуляції і статистичного аналізу для практиків;

відповіді респондентів залежать від якості питань і технологій, які використовуються в даному дослідженні.

Прибічники кількісних методів (Ф. Букерел, Д. Кокс, Ф. Котлер, Р. Базел) обґрунтовують значний недолік якісних методів – ефективність залежить від професіональності ведучих та інтерв'юєрів, послуги яких потребують значних коштів [2]. Також вони підкреслюють, що при роботі у фокус-групі, найпопулярнішому методі якісних досліджень, під дією оточуючих людина може стримувати або навіть приховувати свої побажання або певну точку зору з якого-небудь конкретного питання [5].

До переваг кількісного методу Альфред Поліц відносить великі вибірки, результати дослідження яких можна перенести на генеральну сукупність і, таким чином, отримати відносно об'єктивний результат, чого не дозволяє якісний метод [1, с. 194].

Також існує оптимальна точка зору, згідно з якою обидва методи взаємопов'язані. Для отримання найбільш точного результату надійніше проводити спочатку якісне дослідження, а потім кількісне, тобто таким чином враховуючи недоліки і переваги обох методів [3].

Автор вважає, що вибір використання кількісних або якісних методів повинен виходити з мети дослідження. Якісні методи слід використовувати для вивчення споживчої поведінки і намірів, відношення до продуктів, брендів і компаній, ступеня задоволеності існуючими продуктами, тобто у тих випадках, де потрібна максимально розширена інформація. За допомогою кількісних досліджень отримують чисельні результати, тому їх краще використовувати, коли необхідні точні, статистично вивірені чисельні дані: для розрахунку обсягу виробництва, формування ціни і параметрів продукту, отримання інформації про рівень продажу продукції.

Література: 1. Нэреш К. Малхотра. Маркетинговые исследования. Практическое руководство. – СПб.: Питер, 2007. – 1200 с. 2. Котлер Ф. Основы маркетинга: Пер. с англ. – М.: "Ростинтэр", 1996. – 704 с. 3. Харари О. Шесть мифов исследований рынка // <http://www.repiev.ru/articles/6myphs.htm> 4. Cooper Peter. We've come a long way // Research World. – 2007. – Pp. 8 – 11. 5. Кононенко Н. Выбор конкретных методов маркетинговых исследований: соотношение качественных и количественных подходов // <http://www.cfin.ru/press/marketing/1998-2/06.shtml> 6. Амблер Т. Практический маркетинг. – СПб.: Питер, 1999. – 400 с.

УДК 331.101.3

Маковецька Д. Ю.

Студент 4 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

СИСТЕМА ЕКОНОМІЧНОЇ МОТИВАЦІЇ ТРУДОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ

Чільне місце у процесі становлення соціальної ринкової економіки належить проблемі формування системи економічної мотивації трудової діяльності працівників, зокрема, принципів організації оплати праці, оскільки її розв'язання та створення адекватної потребам сучасного розвитку системи мотивів і стимулів до праці забезпечує потреби та можливості розгортання системи соціальних інститутів співпраці основних суб'єктів економіки, тобто закладає основи нової якості економічної свободи.

Проблема мотивації активної життєдіяльності окремої людини, колективу, суспільства в цілому виникає та загострюється у процесі становлення та розвитку економічних і господарських систем, ускладнення продуктивних сил та економічних відносин. Якщо на перших, ранніх стадіях соці-

© Маковецька Д. Ю., 2009



ально-економічного розвитку людства мотиви, мотивація та стимули економічної діяльності людини були абсолютно прозорими, зрозумілими і збігалися по суті, оскільки спонукальна причина (мотив) до дії, обґрунтування (мотивація) необхідності цієї дії та стимул – очікуваний результат – були явними: голод, холод, фізична та фізіологічна небезпека – активні дії – ситість, тепло, безпека, то з появою можливості отримувати додатковий продукт, розділяти та використовувати його за певними принципами та з певними цілями, система мотивів, мотивації, стимулів безперервно ускладнюється, трансформується, збагачується. Наочною схемою, що відбиває цей процес в умовах формування постіндустріального суспільства, може служити теоретична модель системи потреб, запропонована у 1954 році американським психологом А. Маслоу у праці "Мотивація і особистість" [1].

Серед найбільш відомих теорій мотивації можна виділити також теорію двох факторів В. Герцберга, теорію набутих потреб Д. С. Мак-Келланда [2], теорію ERG К. Алдерфера, теорію потреб М. І. Туган-Барановського [3]. У межах цих теорій акцентується увага на аналізі потреб та їх впливі на мотивацію. Вивчається структура потреб, їх зміст, механізм зв'язку потреб з мотивацією людини до трудової діяльності.

Якщо у сучасних країнах із розвинутою ринковою системою господарювання основні принципи факторів впливу на всіх суб'єктів господарської діяльності механізм заохочення до праці та підприємницької діяльності вже сформовані, розвинені та постійно вдосконалюються, то пост-соціалістичні країни в цьому плані знаходяться в особливому становищі [4]. Тому метою даної статті є розкриття причин ігнорування мотивації праці, визначення причин необхідності використання мотивації до праці та окреслення основних напрямів удосконалення системи матеріального і морального стимулювання найманих працівників.

В умовах системної трансформації втрачені певні, досить важливі, хоча і суперечливі за природою, ефективністю та умовами застосування, позаекономічні, соціальні мотиви та стимули до праці, які існували в радянській економічній системі, а саме: можливість (реальна), хоча і складна у часі, отримати безкоштовно житло, середню та вищу освіту, повний курс лікування будь-якої хвороби. Плата за надання комунальних послуг (надзвичайно низького рівня) носила також символічний характер. Звичайно, ринкова система мотивації забезпечує реалізацію таких стимулюючих факторів на більш якісному, до того ж прозорому рівні. Однак це можливо у сформованій ринковій системі сучасного типу. В Україні ж ці мотиви до праці, такі, зокрема, як купівля житла, неефективні, або не життєві для більшості працівників, як мінімум одного-двох поколінь.

Таким чином, можна сказати, що проблеми мотивації трудової діяльності багатовекторні, залежать від впливу державної політики щодо регулювання ринку праці та політики, яку проводять бізнес-структури.

Безперечно, одним з інструментів розв'язання цієї проблеми, тобто мотиваційним фактором ефективної праці, може стати: 1) розширення будівництва житла державними фірмами та за рахунок держави, відомств, державні дотації цій галузі; 2) термінове формування відповідної програми та системи кредитних установ для отримання населенням, насамперед, молоддю, спеціалістами, працівниками, що мають сім'ї, кредитів на купівлю житла саме у державних та дотованих нею фірм, ціни на житло у яких мають бути на порядок нижчі, ніж у звичайних ринкових структур та комерційних посередників.

Виведення із системи ринкових відносин, із ринкового поля об'єктивних принципів і механізмів оплати праці є однією з найнебезпечніших методологічних помилок економічної політики держави взагалі та її соціальної політики зокрема. Адже виходячи з будь-яких об'єктивних умов функціонування такого специфічного товару, як праця – особливостей з процесу формування його вартості, попиту і пропозиції, граничної продуктивності, часу життєвого циклу (отже умов відтворення, розвитку та використання), історичних, позаінституціональних та інших факторів – поза його повноцінним ринковим існуванням забезпечити нову якість економічного зростання, до того ж у довготривалому періоді в межах національного господарства неможливо.

В Україні система оплати праці формувалася фактично на основі залишкового принципу, що, з одного боку, дозволяло вирішувати питання та проблеми внутрішніх інвестицій у періоди індустріалізації, відновлення зруйнованого війнами народного господарства, утримувати на плаву збиткове сільське господарство (фактично ми використовуємо у повну силу цей соціалістичний принцип, намагаючись водночас піти від соціалізму). З іншого боку, держава брала на себе величезний тягар відповідальності розв'язання соціальних завдань і проблем, що певною мірою компенсувало низький рівень основної заробітної плати.

Отже, навіть з позицій простого відтворення здатності до праці людини як соціальної істоти, члена суспільства, основу заробітної плати має складати вартість мінімального споживчого кошика, розрахованого за реальними ринковими цінами, саме його вартість має бути базою для визначення державою мінімальної ставки при оплаті праці у будь-якій системі господарювання та у будь-якій галузі економіки.

Мова не йде про розміри оплати, головне в даному разі — умови, принципи, на яких ця оплата має базуватися, щоб забезпечити мотиваційне її спрямування та повноцінне існування праці у ринковому просторі. Адже, якщо припустити, що владні структури країни у своїх поглядах на принципи формування ціни на працю виходять зі спрощеного розуміння теорії граничної корисності, виникає запитання: невже існування настільки дешевої робочої сили означає граничну відсутність потреби у ній (у тому числі й кваліфікованій) з боку суспільства в умовах системної тран-

сформації економіки та інших сфер життя? Якщо ж це не так, то в основі ціни будь-якого товару, а робоча сила не може не бути товаром в умовах формування ринкового господарства, за А. Маршаллом, та й усієї практики світового господарства лежить не лише принцип граничної корисності, навіть не лише попит і пропозиція, а й витрати, які забезпечують корисність, цінність продукту (в даному випадку робочої сили) у процесі виконання його функцій. Нерозуміння цих принципів ціноутворення веде до нерозуміння існування прямої залежності між рівнем оплати праці, мотивом, стимулом та динамікою реформ, особливо у довготривалому періоді.

Країнам із трансформаційною економікою необхідно забезпечити повернення до визначальних принципів забезпечення ефективної мотивації до праці, притаманних ринковій економіці, сучасним формам її функціонування [5].

Отже, використовуючи досвід інших країн, перспективами подальших досліджень є створення власної мотиваційної системи сучасного типу, яка б враховувала можливості економічних, соціальних, культурних та духовних їх комбінацій.

Література: 1. Маслоу А. Мотивация и личность. – 3-е изд. – СПб.: Питер, 2003. – 352 с. 2. David C. McClelland. The Two Faces of Power // Journal of international Affairs. – 1970. – Vol. 24 – P. 30 – 34. 3. Туган-Барановський М. И. Избранные сочинения. В 2-х т. Т. 2 Основы политической экономии. – Донецк: ДонГУ-ЭТ, 2004. – 686 с. 4. Зайцев Ю. К. Соціалізація економіки України та системна трансформація суспільства: методологія і практика: Монографія. – К.: КНЕУ, 2002. – 188 с. 5. Семенов А. Г. Мотивация трудовой деятельности на предприятии // Держава та регіони. – 2007. - №1. – С. 303 – 310.

УДК 339.13:615.21

Лябук М. В.

Студент 2 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ЖНЕУ

АНАЛІЗ РИНКУ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ В УМОВАХ НЕЦІНОВОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

У наш час рекламно-пропагандистська діяльність відіграє дуже важливу роль в економіці. Загальновизнано, що участь у неціновій конкуренції має великий вплив на ціноутворення. Вивчення цього питання займалися багато дослідників: Л. Ю. Германова, Н. С. Добробабенко, І. А. Гольман, І. Я. Рожков, П. С. Зав'ялов та ін. [1]. Але проблема, на погляд автора, є такою, що потребує розгляду на рівні певних галузей економіки. Тому дослідження є актуальним, а головною метою роботи є визначення особливостей ринку фармацевтичних засобів в умовах неціновій конкуренції.

На вітчизняному фармацевтичному ринку більшість великих компаній вже давно зрозуміли необхідність використання реклами. Вона скорочує дистанцію між товаром і потенціальним споживачем, розширює знання споживачів про переваги товару порівняно з конкурентним товаром. Саме реклама є тією основною ланкою, яка зв'язує виробника і споживача, яка забезпечує просування товару, формує попит та стимулює збут. Економічний ефект реклами вважають достатнім, якщо більше 7% осіб, які запам'ятали рекламу, стали споживачами рекламованого товару [2].

Показовим є той факт, що приріст продажу препаратів, для просування яких використовувалася реклама, за даними "Universe" складає 37,7% порівняно з 1 півріччям 2007 року, у той час коли для брендів без рекламної підтримки – 23,3% [3]. Аналіз списків рекламодавців лікувальних засобів показав, що найбільшими рекламодавцями є великі компанії, тобто ті виробники, що можуть собі це дозволити. Як показує досвід дослідження рекламного ринку лікувальних засобів, навіть великі компанії не одразу почали використовувати комплексну пропагандистську діяльність. Але на сучасному ринку ціни на телеефір не залишають вибору, тому деякі виробники є лідерами за обсягом витрат як на ТВ-рекламу, так і на радіо та за друкованими ЗМІ.

У 2008 році найбільші витрати на ТВ-рекламу у таких компаній: "Berlin-Chemie/Menarini Group", "Bittner", "Ratiopharm", "Sandoz", "Reckit Benkiser Healthcare International" (рисунок).

© Лябук М. В., 2009

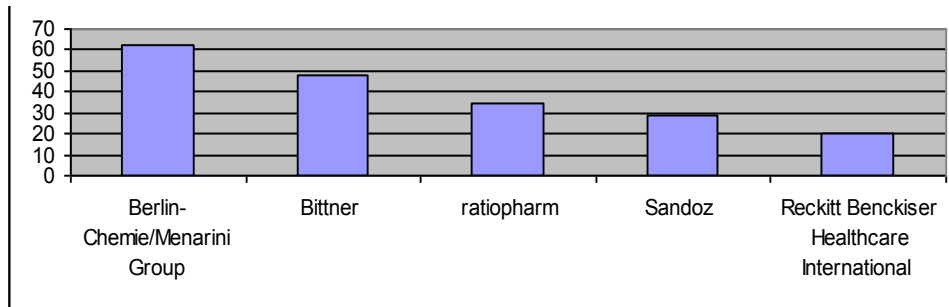


Рис. Витрати компаній лікувальних засобів на ТВ-рекламу (млн грн) [3]

Очоловши список компаній за обсягом інвестицій на ТВ-рекламу лікувальних засобів – 62,5 млн грн, "Berlin-Chemie/Menarini Group" стала також першою на радіо – 2,69 млн грн. У пресі лідером є "Bayer Consumer Care" – 3,30 млн грн [3]. Цей та інші приклади вказують на збільшення якості планування рекламних компаній, передбачаючи балансування обсягів інвестицій між різними мас-медіа.

Одним із засобів реклами є створення брендів, тобто назв, що споживач постійно читає у журналах, бачить по телебаченню, слухає по радіо. Більшість відомих брендів представлені у списках за обсягом витрат на рекламну діяльність: "Мезим", "Долобене", "Нурофен", "Гепабене", "Гентос". Найбільш відомим брендом за даними "Universe" є "Мезим". На його рекламу витрачено у 1 півріччі 2008 року 13,4 млн грн [3]. Необхідність використання маркетингового комплексу збільшується зі збільшенням обсягів продажу бренду. Аудиторії різних ЗМІ можуть сильно відрізнятися, тому для більшої популярності великого бренду використовують декілька медіаканалів [4].

Отже, реклама на вітчизняному ринку фармацевтичної продукції вже затвердилася у свідомості виробників лікувальних засобів як усвідомлена необхідність. Досить великий відсоток загальних витрат приходить на промоцію. Однак багато успішних компаній використовують уміло комплекс рекламних засобів.

Література: 1. Усов В. В. Волшебный мир рекламы / В. В. Усов, Е. В. Валькин. – М.: Московский рабочий 1982. – 206 с. 2. Яковлева Е. Б. Микроэкономика: Учебник для вузов. – М.: Поиск, 1999. – 367 с. 3. <http://www.apteka.ua/archives/654/27413.html> 4. Шевченко О. Л. Развитие фармацевтического бизнеса в Украине: тенденции та перспективи // Маркетинг в Україні. – 2002. – №3. – С. 20 – 24.

Манжай О.В.

УДК 336.717.1

Студент 5 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

РИНКОВИЙ РИЗИК: СУТНІСТЬ ТА ОБ'ЄКТИВНА НЕОБХІДНІСТЬ МОНІТОРИНГУ

З розвитком кредитно-фінансових установ усе частіше виникає потреба в регулюванні ризиків, які притаманні усім фінансовим операціям. З огляду на світову фінансову кризу та нестабільну політичну ситуацію в Україні потрібно наперед зважувати та оцінювати ризики, які можуть негативно позначитися на фінансових показниках. У зв'язку з цим установи повинні прикласти максимум зусиль для створення ефективної системи управління ризиками. А для цього потрібно з'ясувати сутність ризику та шляхи його мінімізації.

© Манжай О. В., 2009



Проблеми, пов'язані з ринковим ризиком розкриваються у численних працях зарубіжних (Дж. Кранен, С. Мітнік, К. Мюллер, Е. Сєндерс) та вітчизняних економістів (А. Каменський, М. Рогов, В. Бобиль, І. Волошин, В. Тичина та ін.). Проте питання, пов'язані з визначенням ринкового ризику, потребують подальшого дослідження. Тому в цій роботі автор ставить за мету дослідити сутність ринкових ризиків та обґрунтувати об'єктивну необхідність їх моніторингу. Виходячи з цього, автор вирішує певні завдання: розглянути види ризиків, які відносяться до групи ринкового ризику, визначити сутність останнього, для чого зробити порівняльний аналіз його видів, а також обґрунтувати необхідність моніторингу ризиків для їх мінімізації.

Відомо, що фахівці Національного Банку України визначають ризик як імовірність того, що події, очікувані або неочікувані, можуть мати негативний вплив на капітал та/або на надходження банку [1]. Щоб перейти до безпосереднього визначення сутності ринкового ризику, на погляд автора, спочатку слід розглянути існуючі підходи економістів щодо видів останнього.

По-перше, Т. Осіпенко в роботі "Построение комплексной системы управления банковскими рисками" [2] до ринкового ризику відносить: фондовий, валютний, товарний, процентний, розрив у терміновості активів та пасивів, ризик неправильного прогнозу динаміки процентних ставок, а також базисний та опціонний ризики. Він розглядає ринковий ризик як сукупність різноманітних ризиків, які підлягають впливу змін на ринку.

По-друге, згідно з [3], ринковий ризик розглядається як сукупність процентного, фондового, валютного та товарно-біржового ризиків. Він цілком пов'язується з несприятливою зміною ринкової вартості фінансових інструментів торгового портфеля банку, курсів валют та ринкових (біржових) товарів.

По-третє, згідно з [4], ринковий ризик включає процентний, валютний, ризик ліквідності та інші, тобто усі ризики, які змінюються під впливом економічних показників та індикаторів (температура інфляції, ставка рефінансування, валютні курси, біржові індекси та ін.).

Ураховуючи вищезазначене, дамо уточнене визначення поняття. Ринковий ризик — це вірогідність недоотримання прибутку у разі негативних коливань на ринку. Його також можна сприймати як імовірність виникнення втрат, яка з'являється через несприятливі коливання вартості цінних паперів, товарів і курсів іноземних валют, а також внаслідок зміни біржових індексів.

З огляду на це приходимо до висновку, що сутність ринкового ризику полягає у змінах, які відбуваються на ринку й безпосередньо впливають на фінансові показники діяльності будь-якої фінансово-кредитної установи.

Складність та багатоманітність поняття "ринкові ризики" потребує їх постійного моніторингу, головною метою якого є підвищення ефективності діяльності. Моніторинг ризику — це процес функціонування регулярної незалежної системи оцінювання та контролю за ризиком з механізмом зворотнього зв'язку. Він здійснюється завдяки інформаційним звітам структурних підрозділів та окремих посадових осіб, внутрішньому і зовнішньому аудиту та аналітичній діяльності спеціалізованих служб банку. Звітність, що застосовується в рамках моніторингу, забезпечує менеджерам зворотний зв'язок, а також надає докладну зведену інформацію. Така інформація допомагає аналізувати поточну діяльність щодо ризиковості й прийняття загальних управлінських рішень.

Об'єктивна необхідність моніторингу полягає в тому, що він допомагає передбачати загрозу ризику та мінімізувати його негативні наслідки. Моніторинг відстежує появу ризику в усіх фінансових та господарських процесах, розраховує поточні показники ризику, вивчає їхню динаміку. Без усіх цих заходів неможливе проведення повного аналізу змін, що відбуваються на ринку. Це, у свою чергу, може призвести до погіршення фінансової ситуації, а також і до більш серйозних загроз, наприклад, до втрати довіри клієнтів. Саме тому комплексна система оцінки й моніторингу так необхідна в роботі кожної фінансово-кредитної установи.

Упровадження цієї системи допоможе:

розробити заходи з мінімізації ризиків у разі негативних коливань на ринку;

удосконалити процеси оцінки та аналізу;

розрахувати вірогідність появи ризику;

ефективніше контролювати ринковим ризиком.

Таким чином, підводячи підсумки, можна зробити певні висновки. По-перше, ризик, у загальному вигляді, — це невизначеність фінансових результатів у майбутньому. По-друге, ринковий ризик — це невизначеність фінансових результатів, яка настає під впливом ринкових змін. По-третє, для мінімізації втрат від ризиків, викликаних цими змінами, вкрай необхідне впровадження моніторингу. Тобто моніторинг ризиків сьогодні — це об'єктивно необхідний інструмент роботи кожної банківської установи та кожного суб'єкта господарювання.

Література: 1. Бобиль В. Становлення сучасної системи ризик-менеджменту в кредитних установах // Банківська справа. — 2007. — №3. — С. 65 — 76. 2. Осіпенко Т. В. Построение комплексной системы управления банковскими рисками // Деньги и кредит. — 2004. — №3. — С. 30 — 35. 3. Камінський А. Аналіз систем ризик-менеджменту в банках України // Банківська справа. — 2005 — №6. — С. 10 — 19. 4. Кондратюк Е. А. Поняття банківських ризиків і їх класифікація // Деньги и кредит. — 2004. — №6. — С. 43 — 50. 5. Кузнецова Л. Г. Управление банковскими рисками через фьючерсное хеджирование // Деньги и кредит. — 2007. — №10. — С. 22 — 26.

Студент 5 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ З УРАХУВАННЯМ РЕГІОНАЛЬНОГО ФАКТОРА

Оцінка інвестиційної привабливості є важливим фактором отримання інвестицій, які забезпечують підґрунтя соціально-економічного, науково-технічного розвитку, підвищення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання. Проте теорія та практика не виробили єдиної точки зору щодо комплексних методів та структури показників, які допомагають оцінити інвестиційну привабливість підприємства, та вплив на інвестиційну привабливість підприємства не тільки галузі, а ще й регіону України.

Велика кількість західних та вітчизняних вчених займається проблемою оцінки інвестиційної привабливості, але більшість цих робіт не враховують специфіки України, тому їх використання має певні обмеження.

Метою дослідження є удосконалення існуючих методик оцінки інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання України, які ґрунтуються на багатофакторних моделях з урахуванням регіонального розміщення суб'єкта господарювання. Такий підхід допоможе орієнтувати існуючі моделі до специфіки України та більш об'єктивно оцінювати інвестиційну привабливість суб'єкта господарювання.

Об'єктивна якісна та кількісна характеристики внутрішніх та зовнішніх можливостей суб'єкта господарювання допоможе залучати та ефективно використовувати інвестиції для забезпечення стабільних темпів розвитку, з іншого боку, забезпечення суб'єктам господарювання мінімального ризику та максимального економічного ефекту і є сутністю інвестиційної привабливості.

При оцінці інвестиційної привабливості суб'єкта господарювання в Україні треба оцінювати не тільки вірогідність банкрутства [1, с. 217 – 218], а й фактори, прийнятні для України: місце розміщення, виробничі потужності, земельна площа та ін. Тож ці особливості необхідно враховувати при оцінці інтегрального значення інвестиційної привабливості підприємства. Проте більшість існуючих методик, при оцінці інвестиційної привабливості підприємства, враховують такі показники: загальну характеристику підприємства; його виробничу потужність, місце підприємства у галузі; структуру витрат на виробництво; фінансову стійкість, об'єм прибутку та його використання; ліквідність підприємства, рентабельність капіталу та ділову активність.

Зауважимо, що раніше алгоритм розрахунку інвестиційної привабливості ґрунтувався на основі моделі Харрінгтона і розраховувався за допомогою формул [2, с. 28]:

$$ІПП = ІП \times P_{іп} + ІР \times P_{ір}, \quad (1)$$

де $P_{іп}$, $P_{ір}$ – відповідно коефіцієнти вагомості інвестиційного потенціалу та інвестиційного ризику для формування інвестиційної привабливості;

$ІР$ – стандартизована сподівана оцінка інвестиційного ризику.

Інтегральний показник інвестиційної привабливості на інтервалах "активної дії несприятливих умов" розраховується за допомогою формули:

$$ІПП_{кр} = \sqrt{ІПП \times P_{інн} \times ІР \times P_{ін}} \cdot \quad (2)$$

Пропонується отримане значення величин $ІПП$ та $ІПП_{кр}$ помножувати на відповідний коефіцієнт інвестиційної привабливості регіону [3, с. 37 – 38]. Це дозволить більш об'єктивно оцінити інвестиційну привабливість суб'єкта господарювання.

Запропонована методика дозволяє враховувати проблеми регіональної специфіки при оцінці інвестиційної привабливості суб'єкта господарювання. Подальший розвиток цього методу потребує аналізу інвестиційної привабливості реальних суб'єктів господарювання різних регіонів України в динаміці.

Література: 1. Партин Г. О. Фінанси підприємств: Навч. посібн. / Г. О. Партин, А. Г. Загородній. – Львів: ЛБІ НБУ, 2003. – 265 с. 2. Василенко Л. П. Фінанси підприємства у схемах та таблицях: Наочн. навч. посібн. / Л. П. Василенко, Л. В. Гут. – К.: Дакор, 2006. – 344 с. 3. Белякова М. Ю. Разработка комплексной методики оценки инвестиционной привлекательности объекта инвестирования // Управление риском. – 2006. – №3. – С. 34 – 43.

Студент 5 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

СУЧАСНІ МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

З переходом на ринкові відносини вміння підприємства ефективно вести свою діяльність стає умовою його виживання в конкурентній боротьбі. Максимізація прибутку і підвищення ефективності є головною метою підприємства у ринкових умовах. Це неможливо без ефективного управління витратами на виробництво і реалізацію продукції.

Питання, пов'язані з управлінням витратами підприємства, знайшли відображення в роботах вітчизняних і зарубіжних авторів: І. Бланка, Ю. Цал-Цалка, Д. Шима, Г. Фанделя, В. Говіндараджана, Д. Шанка, Т. Карпової, В. Панасюк, В. Загороднього, А. Череп, І. Івакіної, В. Лебедева, К. Редченка та ін.

В останні роки спостерігається тенденція до збільшення витрат виробництва у зв'язку з подорожчанням вартості сировини, матеріалів, палива, енергії, витрат на рекламу та ін. Тому все більше значення набуває управління витратами підприємства. У статті розглянуто основні методи управління витратами, їх переваги і недоліки, розкрито зарубіжний досвід управління витратами на підприємстві.

Становлення ринкових відносин потребує вдосконалення управління витратами з урахуванням особливостей перехідного до ринкової економіки періоду і міжнародного досвіду. Це дозволить фірмі вижити в конкурентній боротьбі, забезпечивши рентабельну діяльність підприємства. Розглянемо основні методи управління витратами.

Метод "стандарт-костинг". Як зазначає В. Лебедев [1], цей метод по суті є методом нормативного обліку і регулювання витрат. Більш за все він підходить для промислових підприємств. Метод передбачає роздільний облік фактичних витрат, що відповідають нормам та відхиляються від них. Залежно від рівня управління періодичність обліку повинна складати від години до місяця і року, що дозволить своєчасно запобігти перевитраті, підвищити рівень технологічної, організаційної і планової дисципліни. Усі види змін і відхилень групують за причинами, центрами витрат і центрами відповідальності із зазначенням частоти, періодичності і розміру змін чи відхилень за абсолютною величиною. На основі аналізу інформації визначають основні фактори, причини і підрозділи, що впливають на зміну рівня витрат. Виробляють оперативні заходи з метою усунення (зменшення) відхилень або перерахунку нормативів. Нормативна база підприємства повинна своєчасно обновлятися по мірі технічного розвитку, вдосконалення організації виробництва і управління. На думку автора, основними перевагами системи стандарт-костинг є своєчасне втручання у формування виробничих витрат та дотримання техніко-технологічної і виробничої дисципліни. Але також ця система має ряд недоліків. Так, за словами В. М. Панасюк [2], неможливо точно визначити, за які витрати має покладатись відповідальність на керівника центру відповідальності, завжди знаходяться спірні питання. Крім того, якщо цю систему використовувати тільки для пошуку винних осіб у нераціональному збільшенні витрат, це може призвести до викривлення звітних даних порівняно з фактичними. Тому зміни у вартісних показниках витрат повинні зіставлятися з іншими показниками, які характеризують результати витрат виробництва і їх ефективність.

Метод "директ-костинг" виник у 1950-х рр. у зв'язку з посиленням конкуренції, розвитком теорії маркетингу і розподілом витрат на постійні та змінні. Згідно з цим методом, собівартість за видами продукції розраховується на основі тільки змінних витрат, постійні ж витрати погашаються із сукупного маржинального доходу [1]. Як зазначає Л. Макарова, собівартість продукції, розрахована за допомогою цього методу, є заниженою порівняно з методом "абсорпшен-костинг", який враховує усі витрати при розрахунку собівартості продукції. Тому цей метод рекомендовано застосовувати тільки для внутрішнього обліку для проведення техніко-економічного аналізу і прийняття управлінських рішень. Метод "директ-костинг" дозволяє: розрахувати собівартість граничної одиниці продукції і провести аналіз беззбитковості; досягти значної економії коштів на ведення обліку в компанії; провести аналіз асортиментної і цінової політики компанії і аргументовано приймати управлінські рішення для збільшення прибутковості основної діяльності або запобігання розв'язку кризи [3].

В останні десятиріччя ХХ ст. на Заході розвивається новий метод управління витратами – Activity Based Costing, який передбачає калькулювання собівартості на основі діяльності. За словами В. Г. Лебедева [1], метод заснований на принципі: продукція споживає види діяльнос-



ті, а виробнича діяльність споживає ресурси. Ідея методу полягає в поетапному розподілі на собівартість продукції непрямих витрат, які розподіляються пропорційно кост-драйверам (фактори, що формують витрати). Під кост-драйвером розуміють процес, фізичний параметр або економічний показник, який напрям впливає на величину певного виду витрат [4]. Система драйверів дає змогу виявити, чому з'явилися ті чи інші накладні витрати, яка їх величина, і точно визначити точки прийняття управлінських рішень. Також управління витратами за цим методом забезпечує їх зниження за рахунок скорочення діяльності, що не додає цінності продукту і вдосконалення тих видів діяльності, які її підвищують [1]. В. Савчук виділяє такі переваги методу ABC [4]: точна і детальна інформація про собівартість окремих видів продукції і напрямки діяльності; ефективна можливість покращення собівартості; активний вплив на загальну культуру обліку, планування і аналітичної обробки бізнесу, розвиток інформаційної системи. Метод ABC потребує наявності високоструктурованої системи обліку і планування, виділених і детально описаних бізнес-процесів. Його доцільно використовувати за таких умов: різноманіття продукції підприємства; висока частка накладних витрат; значна різниця в обсягах продажів окремих видів продукції; менеджери хочуть більш глибоко розібратися в структурі собівартості [4].

Метод "ланцюжка цінностей". Як зазначає І. Івакіна, цей метод розглядає підприємство як послідовність певних видів діяльності, результатом якої повинна стати вироблена продукція [5]. Цю послідовність називають ланцюжком створення цінності. Елементи ланцюжка цінностей: пошук сировини, виробництво, збут готової продукції, збут роздрібною торгівлю, продаж кінцевому споживачеві. Кожний елемент характеризується унікальним набором навичок, має свій рівень прибутку, своїх конкурентів, підприємство у будь-якій точці ланцюжка може вирішити для себе, виконувати цей елемент самостійно або доручити його виконання іншому спеціалізованому підприємству. Аналіз необхідний для виявлення, вивчення і оцінки можливостей розширення бізнесу, пошуку можливостей збільшення прибутку за кожним з елементів ланцюжка, знайти спільну мову з постачальниками, клієнтами і конкурентами, а також усвідомити загрози з боку конкурентів [5]. Як пишуть Шанк і Говіндараджан, концепція ланцюжка цінностей виділяє чотири області збільшення прибутку: зв'язки з постачальниками, зв'язки зі споживачами, технологічні зв'язки усередині ланцюжка цінностей одного підрозділу, зв'язки між ланцюжками цінностей усередині підприємства. Вони також надають багато прикладів вдалого використання західними компаніями цього методу [6].

Метод повного життєвого циклу продукції. За словами В. Г. Лебедева, використання методу розраховано на систематичне зниження витрат по всьому життєвому циклу продукції, включаючи до- і післявиробничі послуги [1]. Перш за все, слід вливати на стадії, що передують виробництву (дослідження ринку, проектування продукції, розробка та створення продукції), бо на цих стадіях закладається до 80-85% повних витрат життєвого циклу, і прийняті рішення є визначальними, а витрати будуть зв'язаними, тобто такими, які підприємство свідомо понесе на визначену дату в майбутньому в результаті вже прийнятих рішень. Цей метод дозволяє створити у інженерного персоналу повне уявлення про витрати підприємства і знизити витрати виробництва і логістики [5].

Метод "таргет-костинг". Метод передбачає, перш за все, визначення цільової ціни на основі маркетингових досліджень, бажаного цільового об'єму продаж, а також цільового прибутку. Цільова собівартість – собівартість продукції, що надає підприємству можливість отримати бажаний прибуток у результаті реалізації цільового об'єму продаж. Після встановлення цільової собівартості визначають цільові витрати [5]. За словами І. Івакіної, для цього доцільно використовувати функціональний аналіз, що передбачає дослідження кожного компонента для того, щоб виявити можливість зниження витрат при обов'язковому збереженні функціональних і експлуатаційних характеристик продукції. Аналіз охоплює усі стадії життєвого циклу продукції. Для цільового калькулювання характерним є командний підхід для досягнення цільової собівартості, при чому у складі команди присутні не тільки працівники підприємства, але і його ділові партнери – постачальники, клієнти. Вирішальну роль відіграють постачальники, тому пропонується підхід управління ланцюжком поставок, що розвиває колективні, взаємовигідні, довгострокові відносини між покупцями і постачальниками. Недоліки цього методу полягають у можливості конфліктів між членами команди, а також у значних витратах часу і коштів на розробку продукції. Та незважаючи на це, метод "таргет-костинг" є суттєвим кроком уперед на шляху скорочення витрат на виробництво продукції [5].

Метод "кайзен-костинг". Як зазначає К. Редченко, цей метод дещо нагадує "таргет-костинг", але відрізняється від нього тим, що передбачає зниження витрат на стадії виробництва продукції [7]. Для цього використовується коефіцієнт цільового скорочення витрат, який визначається як відношення запланованої суми скорочення витрат до базових витрат. За словами І. Івакіної, мета методу полягає в тому, щоб фактичні витрати були нижчими за базові. При цьому вважається, що краще інших про методи вдосконалення знають робочі, а потім менеджери й інженери, тому першим потрібно надати широкі повноваження, що дадуть їм змогу вдосконалювати процес виробництва [5].

Бенчмаркінг або метод порівняння з кращими показниками конкурентів. Даний підхід передбачає, за словами В. Г. Лебедева, безперервний процес оцінки продукції, послуг і методів роботи, що досліджує і оцінює усе найкраще в інших організаціях з метою використання отриманих знань в роботі своєї організації. Бенчмаркінг включає: ідентифікацію відставань у важливих для підприємства областях порівняно з найкращими зразками; виявлення причин відставання і можливостей покращення по-

ложення; розробка заходів з досягнення мети. Для такого аналізу необхідна наявність гарної порівняльної бази, що дозволяє проводити порівняння. Цей метод використовують у світовій практиці, хоча основною перешкодою для цього є відсутність надійної порівняльної бази [1].

Метод управління якістю продукції. Передбачає, за І. Івакіною, що усі бізнес-процеси на підприємстві спрямовані на забезпечення постійного підвищення якості продукції. Підприємство постійно складає звіти про витрати на якість, що передбачають чотири категорії витрат: витрати на попередження, оціночні витрати (витрати з забезпечення якості); витрати при внутрішньому виявленні недоліків і витрати при зовнішньому виявленні недоліків (витрати через невідповідність якості). Головна ідея методу – підвищення якості призводить до зниження витрат [5].

Система "Just in time". За словами І. Івакіної, ця система є найбільш ефективним способом скорочення непродуктивного часу. Виробничий процес організується таким чином, що продукція виробляється тільки тоді, коли вона є необхідною. Система "Just in time" характеризується такими показниками ефективності виробничого процесу, як низький рівень дефектів і браку, тривалості виробничого циклу, своєчасність доставки, точність виконання замовлення. Це можливо в умовах виробничої системи типу "тягни" – деталі переміщуються в системі на основі попиту на кінцеву продукцію. Робота в системі починається з моменту отримання запити від наступного процесу, і деталі переміщуються безперервним потоком без зупинок і збереження [5].

У статті розглянуто такі методи управління витратами: стандарт-костинг, директ-костинг, метод ABC, метод ланцюжка цінностей, метод життєвого циклу товару, таргет-костинг, кайзен-костинг, бенчмаркінг, метод управління якістю продукції та система "точно в час". Дуже невелика кількість з них використовується вітчизняними підприємствами, бо для цього існує ряд бар'єрів, таких, як наявність технологічно застарілого обладнання, використання несучасних методів управління і організації виробництва, низька автоматизація роботи з обліку. Але ці методи є значним кроком уперед на шляху зниження витрат, тому вітчизняні фірми повинні намагатися впровадити їх у життя заради підтримання конкурентоспроможності продукції, підвищення її якості і рентабельності.

Література: 1. Лебедев В. Г. Управление затратами на предприятии / В. Г. Лебедев, Т. Г. Дроздова, В. П. Кустарев. – СПб.: Издательский дом "Бизнес-пресса", 2003. – 256 с. 2. Панасюк В. Управление затратами производства. – Тернопіль: Економічна думка, 1999. – 118 с. 3. Макарова Л. "Многословная" себестоимость: как выбрать метод беседы // www.GAAP.ru. 4. Савчук В. Activity Based Costing — учет затрат // www.GAAP.ru. 5. Івакіна І. Калькулювання витрат: сучасний погляд. Різні витрати для різних цілей. – Харків: Фактор, 2008. – 176 с. 6. Шанк Дж. Стратегическое управление затратами. Новые методы увеличения конкурентоспособности / Дж. Шанк, В. Говиндараджан. – СПб.: Бизнес-микро, 1999. 7. Редченко К. Маленькими шагами к большому успеху: кайзен-костинг // www.GAAP.ru.

УДК 330.101.542.009.1

Могилевский Р. О.

Студент 2 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

ПРОБЛЕМА ОБРАЗОВАНИЯ РЫНКОВ НЕСОВЕРШЕННОЙ КОНКУРЕНЦИИ

Микроэкономика как неоклассическая теория фирмы, потребителя и рынков, в настоящее время является логически завершенной системой, которая обладает разработанным методологическим аппаратом и устойчивыми связями с другими науками. В ее фокусе находится разрешение наиболее актуальных проблем современной экономики на микроуровне.

Но всё же, как и в любой другой науке, в микроэкономике тоже есть проблемы, которыми пытаются найти решения множество ученых всего мира. Одной из таких проблем является проблема образования рынков с несовершенной конкуренцией. Над её решением бьются

© Могилевский Р. О., 2009



ученые ещё со времен Великой Депрессии, когда человечество впервые столкнулось с проблемой в государстве, намного опередившем в своем развитии эпоху, – Соединенные Штаты Америки (США). Эта проблема не потеряла актуальности и по сей день. Множество европейских и советских ученых проводили исследования и выдвигали новые теории относительно этой проблемы. Одним из них был отечественный ученый В. Нуреев. Он утверждал, что все проблемы в микроэкономике, в том числе и образование рынков несовершенной конкуренции, возникают по той причине, что сама наука ещё не нашла методов, с помощью которых были решены все остальные проблемы, но как мы знаем микроэкономика – это наука которая развивается ежедневно. И именно нахождение новых методов решения важных проблем и обуславливает её развитие [1]. В США же эту проблему рассматривали ученые, которые жили и работали приключительно в одно время: Эдвард Хейстингс Чемберлин (1889 – 1967) – глава отделения экономической теории Гарвардского университета и Джоан Вайолет Робинсон (1903 – 1983) – видный представитель и продолжатель школы Маршалла, профессор Кембриджского университета (1965 – 1971 гг.).

Главной идеей Робинсон было – выявление рыночных аспектов функционирования монополий, в условиях которых конкуренция, по ее мнению, является несовершенной. Исходная задача – выяснение механизма установления цен в ситуации, когда производитель выступает монопольным обладателем собственной продукции, то есть почему цена имеет именно эту величину и почему покупатель соглашается купить товар по установленной продавцом цене, приносящей ему монопольную прибыль [2].

Для Чемберлина же главным условием овладения рынка или сутью монополий является контроль над предложением, следовательно - ценой, который достигается усилением взаимозаменяемости соперничества товаров - "дифференциацией продукта". "Вместе с дифференциацией появляется монополия, а по мере усиления дифференциации элементы монополии становятся все значительнее. Везде, где в какой-либо степени существует дифференциация, каждый продавец обладает абсолютной монополией на свой собственный продукт, но вместе с тем подвергается конкуренции со стороны более или менее несовершенных заменителей". Ученый считал, что: "Рынки в реальной действительности более или менее несовершенны" [3].

Углубившись в суть проблемы, как и Чемберлин, приходим к такому же выводу и согласимся с его утверждением. Но, чтобы найти решения любой проблемы, в первую очередь нужно найти её корни, причины. Итак, что же является источником образования рынка несовершенной конкуренции? Почему в одних отраслях наблюдается состояние близкое к совершенной конкуренции, тогда как в других доминируют несколько крупных фирм? Большинство случаев несовершенной конкуренции можно объяснить двумя основными причинами. Во-первых, есть тенденция к уменьшению количества продавцов в тех отраслях, для которых характерны значительные экономии от масштаба и уменьшающиеся издержки. В этих условиях крупным фирмам производство обходится дешевле, и они могут продавать свои продукты по более низкой цене, чем мелкие фирмы, что приводит к "вытеснению" последних из отрасли. Во-вторых, рынки имеют тенденцию к несовершенной конкуренции, когда существуют трудности для вступления новых конкурентов в отрасль. Так называемые "барьеры входа" могут возникать в результате государственного регулирования, ограничивающего количество фирм. В других случаях может быть просто слишком дорого для новых конкурентов "прорваться" на рынок.

Как видим, первая причина – это практически нерегулируемый процесс, а именно, регулируемый экономическими законами. А так как экономисты не в силах перечить этим законам, то в отраслях со значительной экономией от масштаба будут по-прежнему образовываться монополистические фирмы. Касаемо второй причины: государственное регулирование – это очень сложный и необходимый процесс для экономики страны и для государства в целом. При отсутствии государственного регулирования в области образования рынков несовершенной конкуренции очень тяжело представить жизнь современных обществ, так же как и без монополий, олигополий и монополистической конкуренции. Как уже было отмечено выше, государственное регулирование – очень непростая задача и в законодательстве Украины ещё очень много пробелов в этой области.

Очевидно, что в решении проблемы рынков несовершенной конкуренции в первую очередь нужно опираться на государство путем принятия различных программ и законов в этой области. Эта проблема актуальна не только в нашем государстве, но и во всем мире, и разрешение этой задачи в высшей степени необходимо для нормального функционирования экономики и стабильного развития общества.

Литература: 1. Нуреев Р. М. Основы экономической теории: Микроэкономика: Учебник для вузов. – М.: Высшая школа, 1996. – С. 260. 2. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции. – М.: Прогресс, 1986. – С. 106. 3. Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции (Реориентация теории стоимости). – М.: Экономика, 1996. – С. 18.

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА ЛІКАРСЬКІ ЗАСОБИ В УКРАЇНІ: ІСТОРИЧНИЙ АСПЕКТ

Ціноутворення – один з основних важелів стабільності фармацевтичного ринку. Політика ціноутворення вимагає аналітичного підходу, узагальнення та наукового дослідження процесів, що відбуваються на вітчизняному фармацевтичному ринку.

У сучасних умовах запорукою забезпечення здоров'я нації є ефективна діяльність підприємств фармацевтичної галузі, яка спрямована на забезпечення населення країни якісними, ефективними і доступними лікарськими засобами.

Спираючись на результати дослідження [1 – 4] та дані Державної служби лікарських засобів та виробів медичного призначення, можна зробити висновки про забезпеченість населення України широким асортиментом лікарських засобів українського та зарубіжного виробництва. На теренах України діє досить розвинена аптечна мережа, зосереджена навколо закладів охорони здоров'я різних форм власності, є майже вся номенклатура лікарських засобів за різними групами, що забезпечує повну фізичну доступність населення до лікарських засобів.

Необхідність державного регулювання ціноутворення на медикаментозні препарати, в першу чергу, зумовлена особливостями фармацевтичного ринку. Ці особливості висвітлюються у повідомленні Комісії ЄС (86/C310/08). Аналіз останніх дозволяє зробити висновок, що в Україні кінцевий споживач практично не має впливу на вибір препаратів. Останні дуже часто є незамінними у лікуванні конкретних захворювань, у той же час витрати на лікарське обслуговування сплачуються не лише пацієнтом, а й закладами соціального профілю.

Загально відомо, що майже усі країни прагнуть обмежити витрати на лікарське забезпечення, вживаючи заходів щодо контролю над цінами на лікарські засоби.

З історичної точки зору в Україні можна нарахувати 7 різних періодів, у кожен з яких застосовувався новий підхід до регулювання цін:

1 період – з 1946 по 1991 рік проводилося встановлення фіксованих оптових та роздрібних цін на медикаменти. У країні існував єдиний рівень цін на нові препарати і препарати-аналоги.

2 період – з 1991 до 1993 року вводилися вільні оптові ціни та режим фіксованих роздрібних цін на життєво необхідні лікарські засоби.

3 період – впродовж 1993 – 1994 років через обмеження рентабельності оптових цін та регіональне обмеження торговельної надбавки на життєво необхідні лікарські препарати відбувалося запровадження цін, регульованих державою.

4 період – у 1994 – 1996 роках проводилося удосконалення державно регульованих цін через декларування оптових цін та регіональні обмеження торговельної надбавки на всі групи медикаментів.

5 період – у 1997 році були введені вільні оптові та роздрібні ціни на лікарські засоби та скасовано державно регульовані ціни.

6 період – з 1997 по 2001 рік за допомогою регіонального обмеження торговельної надбавки на життєво необхідні лікарські препарати впроваджувалися державно регульовані ціни.

7 період – з 2001 року відбувається удосконалення механізму державно регульованих цін.

Як бачимо, в Україні постійно здійснюється процес реформування впливу держави на ціноутворення та удосконалення підходів до регулювання цін на медикаменти. Проте цей процес з огляду на отримані результати, не завжди є науково обґрунтованим, ефективним та виправданим.

Таким чином, проведений всебічний аналіз національної політики ціноутворення на лікарські засоби свідчить про відсутність наукового обґрунтування і, як наслідок, виникнення диспропорцій між частинами єдиної системи цін – оптовими та роздрібними цінами. Десятирічний досвід регулювання цін шляхом обмеження торговельних надбавок на регіональному рівні є неефективним.

Дослідження системи цін на основні лікарські засоби доводить необґрунтованість розрахунку оптових цін виробників (митної вартості) на медикаменти та високий рівень знижок, що надають дистриб'юторам фармацевтичного ринку значну варіацію цін виробників на препарати-аналоги вітчизняного та імпортного виробництва. Розраховані показники доступності лікарського забезпечення свідчать про необхідність подальших заходів державного регулювання цін на основні лікарські засоби.

Література: 1. Артемова Н. В. Современный фармацевтический рынок: состояние и тенденции развития // Фармация. — 1998. — № 4. — С. 57 – 59. 2. Захарова В. М. Особенности ценообразования на лекарственные средства в странах с развитой фармацевтической промышленностью // Провизор. — 1998. — №5. —



С. 20 – 22. 3. Директива Совета ЕС "О гласности относительно мер по регулированию цен на лекарственные препараты для человека и о включении их в сферу действия государственной системы Медицинского страхования" 89/105/ЕЕС от 21.12.88 // Лицензирование в Европейском Союзе: фармацевтический сектор. — К.: Морсион Лтд., 1998. — С. 319 – 326. 4. Моссиалос Э. Регулирование цен — средство защиты потребителя / Э. Моссиалос, И. Шейман, С. Шишкин // Фармацевтический вестн. — 2000. — №36. — С. 10.

Остриянін І. Ю.

УДК 334.72(477)

Студент 5 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

ПІДПРИЄМСТВА УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

У господарському комплексі будь-якої країни головне місце посідає підприємство, бо саме тут створюється національний дохід, саме від успішної діяльності підприємств залежить соціально-економічний розвиток суспільства, ступінь задоволення в матеріальних і духовних благах населення країни.

Перехід від планової до соціальної ринкової економіки став початком системних перетворень в Україні. Ці перетворення не оминули і підприємства. На сучасному етапі підприємства України вступають в якісно іншу стадію економічного розвитку. Вони вимушені пристосовуватись до постійно змінюваних зовнішніх умов конкурентної боротьби, що загострюється як на зовнішніх, так і на внутрішніх ринках. Саме цим і зумовлене інтегрування підприємств України в різні корпоративні структури.

Дані проблеми розглядалися в роботах таких вітчизняних вчених, як В. В. Головач, В. Є. Невицький, В. Л. Іванова, Л. І. Воротіна та ін. [1 – 4].

Метою даної статті є визначення позитивних та негативних наслідків економічної інтеграції підприємств України.

На даний момент в Україні залежно від форм власності розрізняють такі види підприємств: приватні, колективні, комунальні та державні. Крім того, залежно від кількості працюючих та обсягу валового доходу від реалізації продукції Господарський Кодекс України розрізняє малі, середні та великі підприємства.

Малими (незалежно від форми власності) вважаються підприємства, на яких середньооблікова чисельність працюючих не перевищує 50 осіб, а обсяг валового доходу від реалізації за рік не перевищує 500 тис. євро за середньорічним курсом НБУ щодо гривні.

Великими вважаються підприємства, на яких середньооблікова чисельність працюючих перевищує 1000 осіб, а обсяг валового доходу від реалізації за рік перевищує 5 млн євро за середньорічним курсом НБУ щодо гривні. Інші підприємства визначаються законодавством середніми.

У нашій країні найбільшого поширення одержали підприємства, засновані на приватній формі власності. До них відносяться товариства з обмеженою відповідальністю, акціонерні товариства, товариства з іноземними інвестиціями, представництва, дочірні та приватні підприємства.

На сьогодні в Україні все більшого розповсюдження набувають товариства з іноземними інвестиціями. Вони створюються або шляхом заснування, або в результаті придбання іноземним інвестором частки участі (паю, акцій) у раніше заснованому підприємстві, або шляхом придбання такого підприємства повністю.

Підприємства з іноземними інвестиціями можуть здійснювати будь-які види діяльності, за винятком заборонених чинним на території України законодавством. Новостворені підприємства з іноземними інвестиціями за участю українського капіталу, створенні в галузі посередницької діяльності, звільняються від сплати податків на доходи протягом двох років, в галузі оптово-роздрібної торгівлі – протягом трьох років, всі інші звільняються від сплати податків протягом п'яти років з моменту проголошення першого прибутку, а в подальшому сплачують зазначені податки в розмірі 50 відсотків від ставок, встановлених законами України.

На сучасному етапі розвитку рівень інтеграції підприємств різко збільшився, поряд із традиційними формами об'єднань діяльності підприємств виникла велика кількість різноманітних інтеграційних структур таких, як асоціації, корпорації, консорціуми, концерни, холдинги та інші об'єднання юридичних осіб. Інтегровані підприємства мають власні закономірності розвитку, внаслідок чого і отримали різні назви та різні принципи об'єднання.

© Остриянін І. Ю., 2009



Віднесення об'єднаних підприємств до інтегрованої корпоративної структури є дотримання трьох критеріїв. Перший критерій – це хоча б частина господарюючих суб'єктів була комерційних організацій, що діють з метою одержання прибутку. Другий критерій – між суб'єктами діють більш жорсткі взаємозв'язки, чим ринкові, що дозволяє розглядати об'єднання як єдине ціле. Третій критерій – це існування стратегічного центру прийняття рішень.

Причини інтеграції підприємств різноманітні. Однією з причин злиття економік великих та малих підприємств є потреба в розвитку виробничих можливостей. Особливо це стосується тих підприємств, які мають обмежені засоби використання результатів науково-технічного прогресу, складну технологію виробництва, недостатні фінансові можливості тощо. Наприклад, в Україні це, в першу чергу, стосується підприємств гірничо-добувних галузей промисловості.

Об'єднання підприємств, їх злиття і поглинання супроводжується рухом у виробничих і управлінських функціях. Окремі з них зникають, а інші з'являються. Узагалі, інтеграція підприємств супроводжується як позитивними, так і негативними наслідками.

Позитивними сторонами інтеграції можна назвати економію на збільшенні обсягів виробництва. Також ліквідується виконання дублюючих функцій, відбувається підвищення ефективності взаємозв'язків з постачальниками ресурсів, кредитним рейтингом компанії, можливості виконання науково-дослідницьких робіт. Усе це майже недосяжне для малих компаній.

Негативними наслідками інтеграції можна назвати недооцінку витрат на інтеграцію підприємств, недостатню обґрунтованість кандидатів до злиття, культурні бар'єри, флуктуацію незадоволених робітників. Також негативним є не професійність менеджерів, що оцінюють ефективність процесу злиття, недооцінка можливих ризиків.

Усе вищеперераховане говорить про необхідність зваженого підходу щодо прийняття рішення стосовно злиття чи поглинання підприємств.

Таким чином, в умовах побудови ефективної соціальної ринкової економіки великі компанії все більше займаються пошуком джерел розширення своєї діяльності, одним із найбільш популярних напрямків є інтеграція підприємств, їх злиття або поглинання. Це пояснюється, в першу чергу, тим, що в ряді випадків концентрація виробництва сприяє підвищенню конкурентоспроможності підприємств завдяки зростанню їх економічного та ресурсного потенціалу.

На даний момент, створення інтегрованих структур є складним процесом. Він супроводжується як позитивними, так і негативними наслідками, а тому вимагає розробки спеціальної методологічної бази соціально-економічної доцільності злиття або поглинання підприємств, оскільки сучасні законодавчі акти не дають можливості оцінити ефективність даних процесів.

Література: 1. Головач В. В. Особливості функціонування окремих видів підприємств в Україні // Економіка, фінанси і право. – 2005. – №10. – С. 21 – 29. 2. Ісаков М. Види та організаційні форми підприємств в Україні // Вісник академії правових наук України. – 2004. – №4. – С. 224 – 230. 3. Євдокимов Ф. І. Економічні проблеми інтеграції підприємств: функціональний підхід / Ф. І. Євдокимов, Н. В. Розумна // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: Економічна. – 2006. – №30. – С. 45 – 51. 4. Чайковська В. П. Промислові підприємства України: проблеми і перспективи розвитку // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – №1. – С. 97 – 103.

УДК 336.713

Дзеренюк Д. С.

Студент 5 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ УКРАЇНИ

Перехід до ринкової економіки потребує від українських комерційних банків підвищення ефективності керування банківською діяльністю. Важлива роль у реалізації цього завдання приділяється економічному аналізу. У той же час, успішний розвиток і надійність банківської системи України у сформованих економічних умовах також багато в чому залежить від постановки в комерційних банках аналітичної роботи, що дозволяє давати реальну і всебічну оцінку досягнутим результатам

© Дзеренюк Д. С., 2009



діяльності банків, виявляти їх сильні і слабкі сторони, визначати конкретні шляхи рішення проблем, що виникають [1, с. 236].

Значний внесок у розробку питань функціонування фінансового ринку та діяльності комерційних банків на ньому зробили сучасні західні економісти: Г. Марковіц, Р. Мертен, Ф. Мишкін, Е. Петерс, П. Роуз, Ф. Фабозці, Ю. Фома, І. Фішер, У. Шарп. Дослідженню теорії та практики організації фінансового ринку України, функціонуванню комерційних банків у його межах в умовах наближення до міжнародних стандартів, сприяють праці вітчизняних вчених-економістів В. Андрущенка, О. Білоруса, С. Боринця, В. Будкіна, О. Гаврилюка, А. Гальчинського, В. Геєця, А. Даниленка, Л. Кістерського, В. Клочка, Д. Лук'яненка, В. Новицького, Ю. Пахомова, О. Плотнікова, А. Поручника, О. Рогача, А. Румянцева, В. Сікори, В. Степаненка, В. Федосова, А. Філіпенка, О. Шарова, О. Шниркова, С. Юрія та ін. Серед російських вчених слід виділити роботи А. Басова, В. Колеснікова, Ю. Львова, Я. Міркіна, В. Торкановського та ін.

Діяльність комерційних банків піддається аналізу з боку Центрального банку України, податкових органів і органів статистики, аудиторських фірм, партнерів і контрагентів. Розроблені державними регулюючими органами аналітичні показники і форми звітності, що включають бухгалтерський баланс, звіт про фінансові результати, розрахунок економічних нормативів максимального ризику на одного позичальника та інші показники, є основою для проведення зовнішнього аналізу діяльності банку і дозволяють одержати уявлення про його фінансове становище. Однак такий аналіз охоплює лише найбільш загальні сторони діяльності банку, оскільки доступні тільки зведені звітні дані [2, с. 23].

Мета даної статті – проаналізувати діяльність комерційних банків і напрямки щодо покращення його функціонування.

Для ефективного вирішення безпосередньо управлінських завдань, досягнення стійкого і прибуткового функціонування банку необхідно проведення глибокого аналізу всіх сторін його діяльності на основі внутрішньої інформації: рентабельності комплексу послуг, що надаються, і операцій, окупності виробничих витрат, прибутковості функціонування окремих підрозділів та ін. Особливу важливість подібний аналіз придбає в умовах конкуренції, що загострилася, на банківських ринках, посилення регулюючих обмежень з боку державних органів, банкрутств, що почастишали, і відкликань ліцензій комерційних банків.

Банки, як комерційні підприємства, працюють заради одержання прибутку. Аналіз дохідності та прибутковості (як складова частина економічного аналізу банківської діяльності) дозволяє судити як про стан самих банків, так і про загальну економічну ситуацію в країні. Прибутковість банків має значення не тільки для самих банків, але і для всієї країни в цілому, і банкрутство банків тягне за собою збитки його клієнтів (депонентів): підприємств і населення. Відомо, що, якщо у банку будуть "здорові" клієнти, тоді і сам банк у такому випадку буде процвітати, і навпаки. Але в той же час, якщо банк виявиться у важкому фінансовому становищі і не зможе вчасно і цілком виконувати свої зобов'язання, то клієнти такого банку теж можуть істотно постраждати, тому що вони бережуть свої кошти на різних банківських рахунках. Стабільність економіки країни також багато в чому залежить від стабільності банківських установ, що у свою чергу досягається за допомогою проведення комплексного і всебічного економічного аналізу банківської діяльності.

Проведення аналізу діяльності комерційних банків вимагає обліку специфічних умов, пов'язаних з місцем, яке належить їм в ринковій системі відношень.

По-перше, у процесі надання банківських послуг і одержання прибутку домінує рух фінансового капіталу, здебільшого у формі притягнутих клієнтських коштів. Власне, особлива увага приділяється аналізу фінансових показників і характеристикам руху коштів: рівню ліквідності і ризиків вкладень, оборотності використаних ресурсів та ін. Аналіз основних фондів, собівартості, використання трудових ресурсів має порівняно менше значення.

По-друге, банк є розрахунковим центром, оператором і посередником у фінансових операціях інших економічних агентів. Це приводить до високого ступеня втягнення й активної участі банку в роботі безлічі інших підприємств різних галузей і форм власності. Таким чином залежність банку від клієнтської бази є дуже високою, і важливе значення набуває аналіз діяльності контрагентів і клієнтів банку в частині, що має до банку безпосереднє відношення, – видача кредитів, залучення коштів і т. д.

По-третє, особливу важливість набувають методи ранньої діагностики несприятливих змін, тому що банк працює із залученими коштами і має можливість відстрочити кризу ліквідності і платоспроможності за своїми зобов'язаннями за рахунок збільшення обсягів додаткового залучення, що ускладняє виявлення негативних тенденцій.

Тому, на погляд автора, необхідно запропонувати такі рекомендації щодо поліпшення розвитку комерційних банків:

пошук резервів підвищення ефективності функціонування на основі вивчення передового досвіду та досягнень науки і практики. Це дозволяє оптимізувати структуру активів та пасивів з метою максимізації прибутку банку;

проведення комплексного аналізу банківської діяльності є запорукою успіху для будь-якого комерційного банку. Результати аналізу служать необхідним інформаційним джерелом для керівництва банку; за їх допомогою приймаються управлінські рішення з регулювання банківської діяльності;

при проведенні аналізу діяльності комерційного банку необхідно мати аналітичні матеріали, які б дозволили отримати дійсну та повну інформацію про банк: його фінансовий стан, результати діяльності. Такою інформацією можуть бути: баланс банку, звіти про прибутки та видатки, дані про рахунки аналітичного обліку тощо;

ретельний аналіз активів комерційного банку припускає аналіз структури його активних операцій і оцінку економічної діяльності і ризикованості окремих операцій. Це найбільш важлива

стадія аналізу діяльності комерційного банку, тому що структура та якість активів значною мірою обумовлюють ліквідність і платоспроможність банку, й у кінцевому рахунку – його надійність та прибутковість.

Таким чином, отриманий у ході дослідження перелік проблем розвитку комерційних банків України та напрямів їх вирішення відкриває нові фінансові можливості для розвитку національної банківської системи України.

Література: 1. Козьменко С. М. Стратегічний менеджмент банку / С. М. Козьменко, Ф. І. Шпиг, І. В. Волошко. — Суми: Університетська книга, 2003. — 735 с. 2. Кириченко О. А. Банківський менеджмент / О. А. Кириченко, В. І. Міщенко. — К.: Знання, 2005. — 832 с. 3. Примостка Л. О. Фінансовий менеджмент у банку. — К.: КНЕУ, 2004. — 468 с. 4. Лаврушин О. И. Управление деятельностью коммерческого банка. — К.: Юрист, 2005. — 688 с.

УДК 331.52:35

Денисенко Д. Д.

Студент 4 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ

Проблема сучасного ринку праці в Україні – слабе державне регулювання [1 – 4]. Проведене дослідження є дуже актуальним на сьогоднішній день унаслідок дисбалансу на ринку праці. Мета статті – розкрити методи державного регулювання ринку праці, вказати ефективні заходи щодо вдосконалення українського ринку праці.

Поведінка наймачів на ринку праці залежить від ряду різноманітних факторів. Так, попит на працю визначається типом НТП. Уперше концепцію про типи технічного прогресу та їх вплив на зайнятість висунув англійський економіст Р. Харрод, виділяючи, з одного боку, технічний прогрес, що забезпечує економію живої праці (працевзберігаючий тип НТП), а з іншого – технічний прогрес, який веде до економії матеріальної праці в засобах виробництва (капіталозберігаючий тип НТП). На динаміку заміщення праці капіталом також впливають тенденції зміни рівня цін на робочу силу і основний капітал. Очевидно, чим вищий рівень заробітної плати в економіці порівняно з рівнем цін на засоби виробництва, тим більше стимулів для розповсюдження сучасних форм автоматизації, застосування нової техніки і технологій і, відповідно, тим менше сукупний попит на працю.

Стійка тенденція до підвищення заробітної плати в промислово розвинутих країнах збільшує масштаби поширення в них процесів мікроелектронної автоматизації з метою зростання продуктивності та економії на витратах праці. У той же час відносна дешевизна робочої сили на українському ринку праці порівняно з вартістю нової техніки є одним з факторів, що стримують процес масового звільнення працівників з виробництва.

На пропозицію праці в масштабі всієї економіки мають великий вплив демографічні цикли. Так, за останні роки в Україні чисельність населення у працездатному віці неухильно знижується, що викликано негативним природним приростом населення у попередні роки. Незважаючи на негативний характер цих змін, з точки зору суспільства, демографічний спад деякою мірою скорочує напруженість на ринку праці, оскільки зменшує кількість осіб, які претендують на робочі місця.

В економічній теорії існують два основні напрямки у вивченні закономірностей функціонування ринку праці – неокласичний і кейнсіанський.

Отже, межею, яка встановлює розміри найму при даній техніці і фіксованому розмірі капіталу, є рівність граничного продукту праці та реальної заробітної плати. При зростанні реальної заробітної плати збільшуються витрати підприємців на наймання додаткової робочої сили, тому для виконання умови максимізації прибутку наймач повинен скоротити кількість прийнятих робітників, і навпаки. Отже, між величиною попиту на працю і реальною заробітною платою існує зворотна функціональна залежність, яка графічно відображається у вигляді кривої попиту на працю. Заробітна плата скорочується, що викликає природний відтік працівників, не задоволених її рівнем.

Разом з тим зростання ставок заробітної плати збільшує пропозицію праці до певних меж, що пов'язано з прагненням індивідів максимізувати корисність від участі у виробництві не тільки за рахунок зростання доходів, але й за рахунок збільшення вільного часу. При досить високих годинних ставках (вище рівня працівники мають можливість, не зменшуючи загальну



корисність, збільшити вільний час за рахунок скорочення робочого). У результаті взаємодії попиту та пропозиції на ринку праці, згідно з неокласичною концепцією, завжди досягається стійка рівновага при повній зайнятості.

У світовій економічній теорії існують різні погляди на механізм регулювання зайнятості в умовах ринку. Але головними, провідними течіями, як було показано вище, є кейнсіанська і неокласична.

Боротьба цих течій визначає напрямки державних програм зайнятості у промислово розвинутих країнах, і все більшою мірою впливає на вибір економічної стратегії в країнах, що здійснюють ринкові реформи. Перша течія, заснована на неокласичному напрямку в теорії зайнятості, виходить з того, що ринок праці здатний до автоматичного саморегулювання і залишається стійким і рівноважним у довгостроковому періоді в умовах повної зайнятості. Тому уряд повинен проводити політику невтручання в самоналаштування механізму ринку праці. Інше, кейнсіанське, вважає, що ринок праці може стабілізуватися і бути рівноважним при високому рівні безробіття, і тому обґрунтовує необхідність державного регулювання ринку праці на макрорівні економіки.

З 30-х років ХХ ст. в більшості розвинутих країн державна політика стабілізації зайнятості базувалася на кейнсіанських рекомендаціях. Сутність їх зводилася до того, що якщо основною причиною безробіття є падіння сукупних витрат в економіці, то держава шляхом нагнітання платоспроможного попиту на ринку товарів і послуг може істотно знизити безробіття. Для цього пропонувалися переважно заходи фінансової політики: заохочення державою інвестиційної діяльності приватного бізнесу, збільшення держзамовлень, розширення державного сектору економіки, зростання держaparату всіх рівнів, зниження ставок прибуткового податку. Однак, як відомо, заходи щодо збільшення державних витрат і скорочення податків призводять до збільшення дефіциту державного бюджету та зростання інфляції. Але в кейнсіанській моделі інфляція і безробіття не можуть існувати одночасно.

Цей висновок був підтверджений емпіричними даними, отриманими англійським економістом А. Філіпсом в 50-ті роки.

Логічне обґрунтування кривої Філіпса полягає в тому, що в періоди спаду виробництва, які характеризуються надлишком робочої сили на ринку праці, підприємцям немає необхідності збільшувати заробітну плату для залучення працівників у виробництво, а у тих що працюють, відсутні підвищені вимоги до рівня оплати праці, що скорочує рівень цін в економіці. На стадії підйому, коли економіка близька до стану повної зайнятості і на окремих сегментах ринку праці відчувається брак робочої сили, підприємці змушені підвищувати ставки заробітної плати для залучення робочої сили у виробництво. Аж до кінця 70-х років балансування між інфляцією та безробіттям становило стрижень макроекономічної політики західних урядів: для зниження інфляції уряд допускав збільшення рівня безробіття, і, навпаки, зростання зайнятості вимагало ослаблення контролю над інфляцією.

Однак триваюче зростання безробіття 70-х – початку 80-х років при одночасному збільшенні темпів інфляції показало, що традиційні кейнсіанські методи боротьби з безробіттям неадекватні зміненим умовам господарювання і масштабам проблеми. Унаслідок цього постало питання про формування нового концептуального підходу до регулювання ринку праці. Альтернативний підхід проявився в гіпотезі природного рівня безробіття в рамках концепції адаптивних очікувань М. Фрідмена, яка теоретично обґрунтувала політику дерегулювання ринку праці.

На відміну від кейнсіанців, монетаристи вважають, що зворотний зв'язок між безробіттям та інфляцією можливий тільки в короткостроковому періоді, коли зростання інфляції, спричинене державною стабілізаційною політикою повної зайнятості, є абсолютно несподіваним для найманих працівників і підприємців.

У той же час з кожним роком продовжують скорочуватися витрати на проведення активної політики на ринку праці. Перерозподіл коштів фонду зайнятості на користь пасивної політики на ринку праці консервує політику зайнятості на заходи, що пом'якшують наслідки безробіття, але не протидіють йому. Однак, як показує досвід промислово розвинутих країн, майбутнє за активною політикою на ринку праці. І чим швидше вся система державного управління зайнятстю на всіх рівнях її застосування буде перебудована в цьому напрямку, тим швидше зможе бути здійснено формування вискоєфективного механізму регулювання ринку праці в нашій країні.

Таким чином, держава повинна збільшити фінансування прямих методів протидії зростання безробіття та проводити активну політику на ринку праці.

Література: 1. Спасенко Ю. Ринок праці кваліфікованої робочої сили: стан та умови ефективного розвитку // Україна: Аспекти праці. – 2007. – №4. – С. 15 – 21. 2. Ринок праці та освіта: пошук взаємодії: 3б. наук. ст. / Під наук. ред. І. Л. Петрової. – К.: Таксон, 2007. – 198 с. 3. Ковальський В. Регіональний ринок праці та особливості його формування і регулювання // Україна: аспекти праці. – 2003. – №4. – С. 3 – 7. 4. Заходи реформування ринку праці в Україні // <http://www.niss.gov.ua/Monitor/Monitor21/index.htm>.

Студент 2 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

ФАКТОРЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Система цен, которая на сегодняшний день сложилась в Украине, далека от идеального состояния. Однако данная система еще формируется, и мгновенно появиться и сложиться она не может. В данный момент мы наблюдаем повышение цен на товары и услуги. Некоторое повышение цен противоречит здравому смыслу, который подсказывает нам, что вещи все-таки имеют "реальную" стоимость. Имеются в виду величины затрат, связанные с предложением, со спросом, то есть о тех затратах, которые влияют на решение людей относительно обеспечения поставок или приобретения благ. От чего зависит ценообразование в современной рыночной экономике Украины? Какие существуют методы определения цен?

Каждый день, сталкиваясь с изменением цен, автора заинтересовали эти вопросы. Предпосылки современных цен следует искать не в стоимости, а в структуре производства и потребления [1, с. 87 – 91]. Факторы, влияющие на формирование цен: государственное регулирование; повышение заработных плат, пенсий, увеличение таможенных пошлинных налогообложений, изменений курсов гривны и доллара; для современных условий характерны переплетения рыночных методов регулирования с государственными, и их сочетание (каждый из них имеет свою сферу применения и отвечает определенным интересам субъектов собственности и хозяйствования, но и государство и рынок поддерживают равновесие лишь частично, для отдельных хозяйственных единиц). Исходя из исследований, одним из важнейших направлений государственного регулирования цен является декларирование цен на продукцию предприятий – монополистов [2, с. 150 – 153]. Также немаловажную роль играют особенности ценообразования при осуществлении экспортных и импортных операций. В этом случае используются внешнеторговые цены. Они формируются в соответствии с ценами и уровнями мирового рынка [3, с. 222 – 225].

Напомним, что происходит в малом и среднем бизнесе сегодня:

1. Отсутствие базовой маркетинговой стратегии. В наше время большинство предприятий малого и среднего бизнеса не нацелены на лидерство ни в уровне издержек (что позволило бы им предлагать товар по низким ценам и при этом получать стабильную прибыль), ни в дифференциации продукта (что сделало бы спрос на их уникальный товар менее эластичным по цене и обеспечило бы продажи и прибыль даже при относительно высоких ценах).

2. Отсутствие постоянных инноваций, то есть работа "по-старинке", неспособность внедрять современные технологии и создавать свои "ноу-хау" приводит в итоге к высокой себестоимости конечного продукта и его низкому качеству одновременно.

3. Отсутствие базовой информации о рынке. Наличие качественной информации о запросах клиентов позволяет дифференцировать цены с учетом специфики клиентов. Большинство мелких и средних украинских предприятий не имеют даже подобия таких систем, и весь их "индивидуальный подход" заключается в предоставлении скидок и льгот многочисленным VIP-клиентам, так как "клиенты просят скидку, и нельзя не дать". При этом интересы клиента по-прежнему остаются неизученными, возможности его развития – непонятными.

Сейчас ситуация в ценообразовании обостряется с каждым днем. Но на совещании, посвященном ситуации в сфере ценообразования и мерам по обеспечению ценовой стабильности, В. Ющенко заявил, что украинское правительство имеет достаточно знаний и опыта, чтобы быть готовым к разрешению ситуации с ценообразованием. Также президент напомнил, что за время независимости украинская власть "прошла историю от гиперинфляции в 11182% до инфляции в 2002 году в 0,6%". По словам В. Ющенко, при урегулировании ценовой политики также необходимо уравновесить спрос и предложение, учитывать бюджетные процессы, а также обеспечить жесткую монетарную политику [4].

По словам В. Ющенко, ситуация в ценообразовании в скором времени должна нормализоваться. И Украина станет страной, в которой цены будут соответствовать средней заработной плате населения.

Литература: 1. Андричук Н. В. Мікроекономіка: Навч. посібник. – К.: Кондор, 2006. – 176 с. 2. Кириленко В. І. Мікроекономіка: Навч. посібник для студентів економ. спец. вузів. – К.: Таксон, 1998. – 334 с. 3. Економічна теорія: макро- і мікроекономіка / За ред. З. Ватаманюка, С. Панчишина. – К.: "Видавничий Дім Альтернативи", 2005. – 605 с. 4. Еженедельник "Бизнес". – <http://www.business.kiev.ua/>.

Студент 5 курсу
 фінансового факультету ХНЕУ

СТРУКТУРНО-ФУНКЦІОНАЛЬНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ ОПТИМІЗАЦІЇ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах ринкової економіки найважливішим фактором, що зумовлює масштаби й темпи розвитку підприємства, є обсяг і структура фінансових ресурсів, які перебувають у його розпорядженні. Тому в даний час актуальною є розробка моделі оптимізації структури фінансових ресурсів підприємства, яку можна здійснити з використанням структурно-функціональної моделі.

Позитивними характеристиками структурно-функціональної моделі є можливість урахувати всі часткові показники, які характеризують окремі напрямки фінансової діяльності, наочно проілюструвати порядок дій при оптимізації фінансових ресурсів підприємства.

Структурно-функціональна модель процесу оптимізації структури фінансових ресурсів підприємства передбачає використання CASE-засобу в програмному продукті BPwin за стандартом IDEF0, який становить опис процесів методикою. Основні елементи цієї методології ґрунтуються на таких положеннях [1]:

1) графічне представлення блочного моделювання. Графіка блоків і дуг SADT-діаграми відображає функцію (процес) у вигляді блоку, а інтерфейси входу/виходу подаються дугами, що входять до блоку і відповідно виходять з нього. Ці дуги моделюють взаємодію блоків та виражають "обмеження", які, у свою чергу, визначають, коли і яким чином функції виконуються й керуються;

2) строгість і точність. Виконання правил SADT вимагає достатньої строгості й точності, не накладаючи у той же час надмірних обмежень на дії аналітика.

Як було зазначено раніше, основним елементом при моделюванні є діаграма, яка містить блоки та дуги. Функціональні блоки на діаграмі зображуються прямокутником, при цьому кожен блок становить функцію або активну частину системи, тому назви блоків виражаються через дієслова. Крім того кожен функціональний блок у рамках системи, що розглядається, повинен мати свій номер [2].

Кожна сторона функціонального блоку має своє призначення: ліва сторона використовується для входів, права – для виходів, верхня – для управління, нижня – для механізмів. Кожне з цих відносин зображується дугою, яка поєднана з конкретною стороною блоку [3].

Дуги входу зображують об'єкти, що використовуються та перетворюються функціями. Дуги виходу зображують об'єкти, в які перетворюються входи. Дуги управління представляють інформацію, в рамках якої реалізується функція. Дуги механізмів відображають, за допомогою кого чи чого реалізується функція [1].

Функціональний блок діаграми наведено на рис. 1.

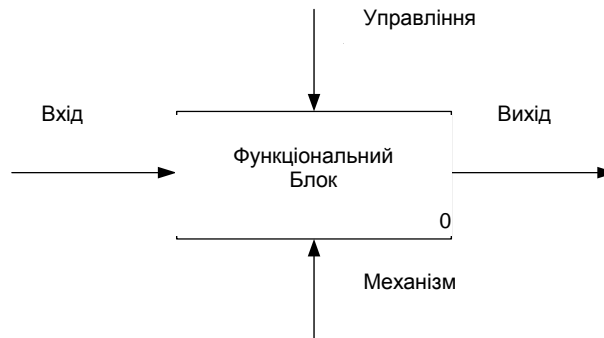


Рис. 1. Функціональний блок діаграми

Процес моделювання будь-якої системи починається з визначення контексту, тобто найбільш абстрактного рівня опису системи в цілому (рис. 2), який передбачає визначення суб'єкта моделювання, мети і точки зору на модель. Під суб'єктом розуміється сама система. Мета має визначати предметну область проектування, його завдання та результати.

Метою моделювання досліджуваного процесу є побудова моделі оптимальної структури фінансових ресурсів підприємства, застосування якої сприятиме зростанню ефективності їх використання.

Особливостями стандарту IDEF0 є те, що він дозволяє подати алгоритм аналізу у вигляді діаграми, наглядно представити порядок формування оцінки фінансового стану підприємства. Реалізація стандарту IDEF0 здійснюється у такий спосіб:
I етап – побудова контекстної діаграми (рис. 2).

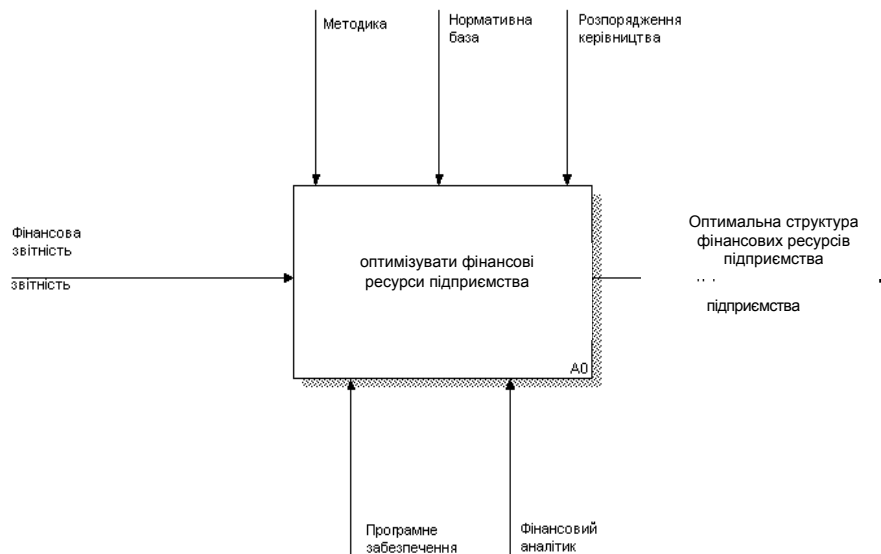


Рис. 2. Контекстна діаграма моделі у стандарті IDEF0

На контекстній діаграмі по центру знаходиться блок головної задачі "Оптимізувати фінансові ресурси підприємства". З усіх боків до головного блоку примикають інтерфейсні дуги:
вхід – фінансова звітність;
вихід – оптимальна структура фінансових ресурсів підприємства;
управління – розпорядження керівництва, методика і нормативна база;
механізм – фінансовий аналітик, програмне забезпечення.
Необхідно також відзначити, що інтерфейсні дуги переходять з контекстної діаграми на діаграму, яка підлягає декомпозиції, з урахуванням закладеного змісту. Блоки між собою зв'язані послідовними діями, що дозволяє наочно проілюструвати рух інформаційних потоків.
II етап – декомпозиція головної діаграми (рис. 3).

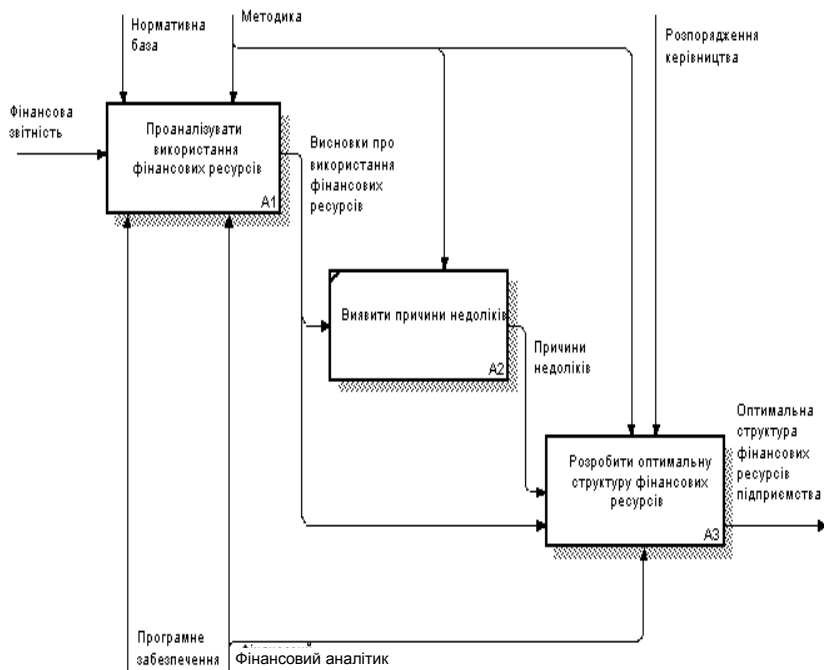


Рис. 3. Декомпозиція контекстної діаграми "Оптимізувати фінансові ресурси підприємства" у стандарті IDEF0



Декомпозиція головної діаграми містить такі блоки:

- 1) проаналізувати використання фінансових ресурсів;
- 2) виявити причини недоліків;
- 3) розробити оптимальну структуру фінансових ресурсів підприємства.

На виході першого блока отримуємо висновки про використання фінансових ресурсів. Вони знаходять своє використання у другому та третьому блоках, тобто є входами цих блоків. Причини недоліків у використанні фінансових ресурсів є виходом другого блоку і одночасно входом третього.

III етап – декомпозиція функціонального блока "Проаналізувати використання фінансових ресурсів" (рис. 4).

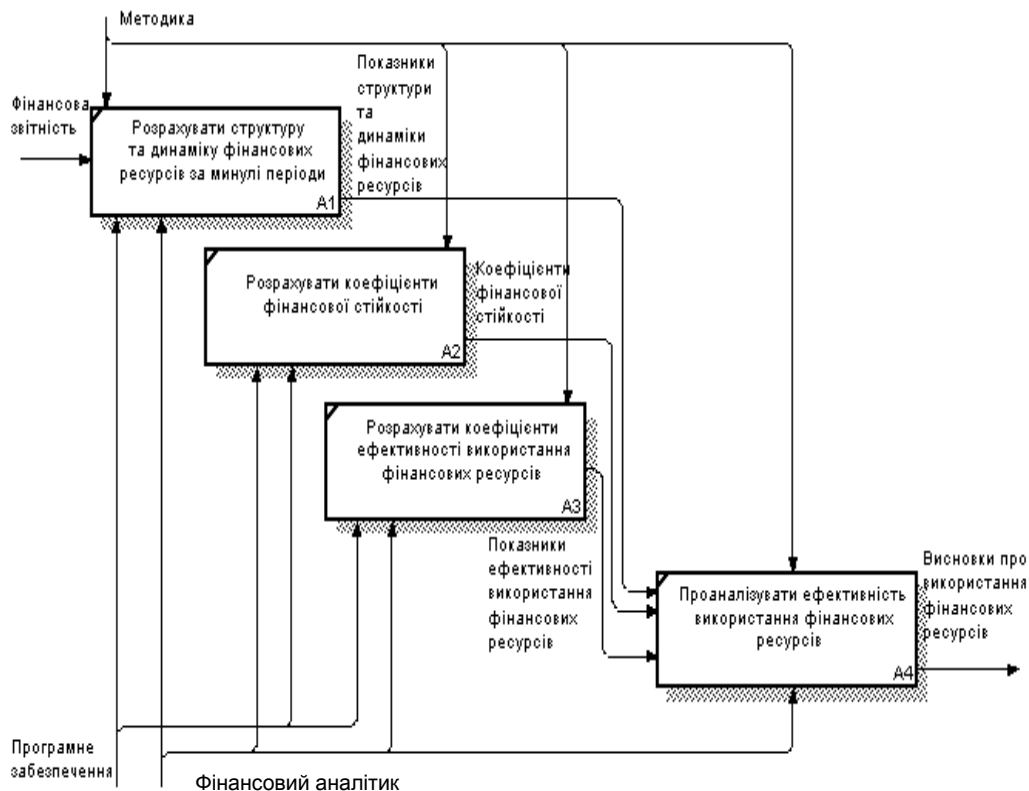


Рис. 4. Декомпозиція функціонального блока "Проаналізувати використання фінансових ресурсів" у стандарті IDEF0

Аналіз використання фінансових ресурсів здійснюється при виконанні наступних дій фінансовим аналітиком [4]:

1) розрахунок структури і динаміки фінансових ресурсів підприємства за попередні періоди (абсолютні та відносні зміни фінансових ресурсів);

2) розрахунок коефіцієнтів фінансової стійкості (коефіцієнт автономії, коефіцієнт фінансового левриджу, коефіцієнт довгострокової фінансової незалежності, коефіцієнт співвідношення довго- та короткострокової заборгованості). Аналіз фінансової стійкості підприємства дозволяє оцінити ступінь стабільності його фінансового розвитку і рівень фінансових ризиків, генеруючих загрозу його банкрутства;

3) розрахунок коефіцієнтів ефективності використання фінансових ресурсів (коефіцієнт рентабельності всього капіталу, коефіцієнт рентабельності власного капіталу, період обороту капіталу, капіталовіддача, капіталоємність реалізації продукції);

4) аналіз ефективності використання фінансових ресурсів.

Показники структури та динаміки фінансових ресурсів, коефіцієнти фінансової стійкості, показники ефективності використання фінансових ресурсів (відповідно виходи 1 – 3 блоків) є входами четвертого блока.

Процес, відображений у блоці A1 (див. рис. 3), декомпозицію якого подано на рис. 4, висвітлює той факт, що ухвалення адекватного управлінського рішення має базуватися на ретельному аналізі інформації, одержаної в ході здійснення господарської діяльності. Від того, наскільки докладно здійснюються функції аналізу, залежить ефективність роботи всього підприємства.

Цей економічний інструмент також має відповідати ряду вимог, головною з яких є безперервна взаємодія з іншими елементами системи. Аналіз характеристик внутрішнього і зовнішнього середовища потрібен для визначення ступеня і причин відхилень планових показників від фактичних, що дозволить об'єктивно оцінити техніко-економічний стан підприємства і сформулювати напрями його розвитку, розкрити причини і центри відповідальності за негативні відхилення, а також для забезпечення пошуку раціонального способу використання ресурсів підприємства та здійснення витрат.

IV етап – декомпозиція функціонального блока "Розробити оптимальну структуру фінансових ресурсів" (рис. 5).

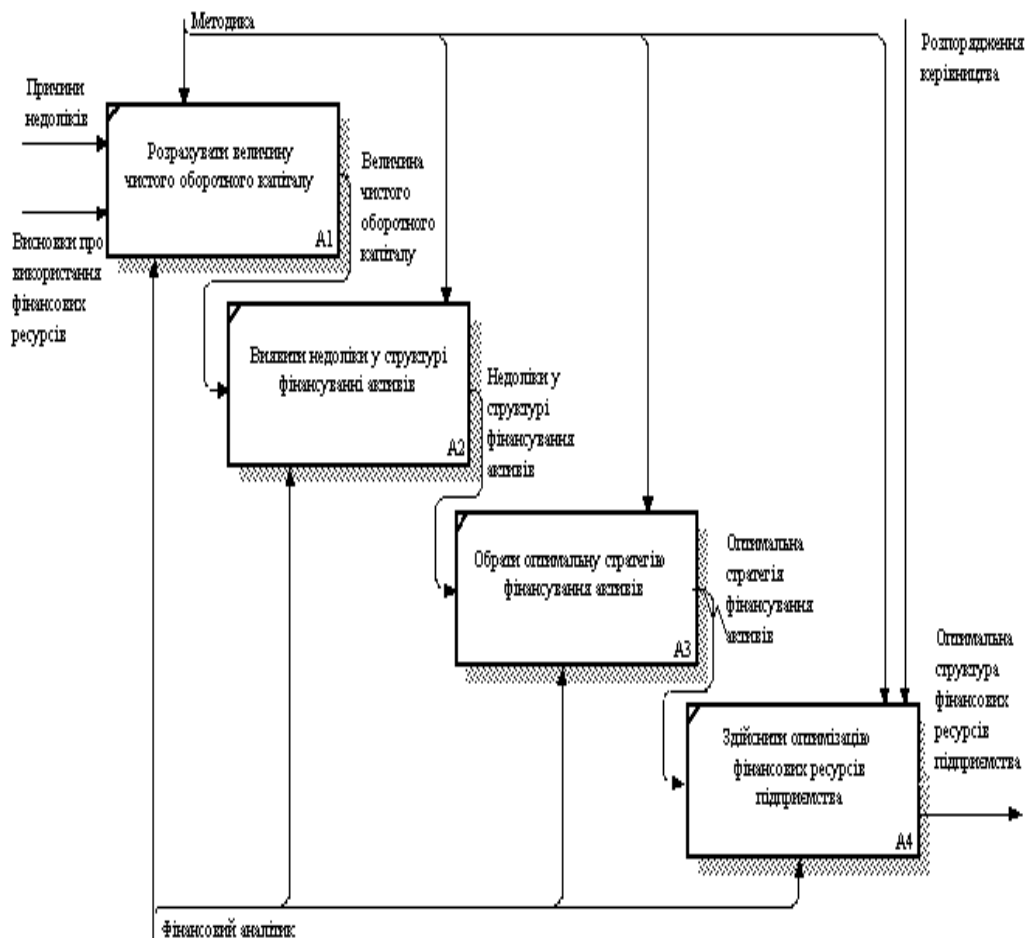


Рис. 5. Декомпозиція функціонального блока "Розробити оптимальну структуру фінансових ресурсів" у стандарті IDEF0

Цей етап виконується такими діями фінансового аналітика:

- 1) розрахувати величину чистого оборотного капіталу;
- 2) виявити недоліки у структурі фінансування активів;
- 3) обрати оптимальну структуру фінансування активів;
- 4) здійснити оптимізацію фінансових ресурсів підприємства.

Вихідна інформація з першого функціонального блока – величина чистого оборотного капіталу – є вхідною інформацією для визначення недоліків у структурі фінансування активів. Найвні недоліки (вихід другого функціонального блока) покладені в основу вибору оптимальної стратегії фінансування активів, тобто є входом третього функціонального блока. Оптимальна стратегія фінансування активів – вихідна інформація третього блока – є водночас вхідною інформацією четвертого блока – здійснення оптимізації фінансових ресурсів підприємства.

У наш час у більшості підприємств існують значні недоліки в управлінні процесом формування фінансових ресурсів, звідси - незадовільна структура фінансових ресурсів, а значить, і погіршення показників фінансової стійкості. Структурно-функціональна модель оптимізації фінансових ресурсів дозволить управляти їх формуванням та структурою, підвищуючи при цьому ефективність їх використання.

Література: 1. Маклаков С. В. Моделирование бизнес-процессов с BPwin 4.0. – М.: Диалог МИФИ, 2002. – 224 с. 2. Румянцев М. И. Информационные системы и технологии предприятия: Учебное пособие. – Павлоград: ЗПНЭУ, 2004. – 340 с. 3. Мінухін С. В. Лабораторний практикум з курсу "CASE-технології" / С. В. Мінухін, О. М. Беседовський. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2005. – 284 с. 4. Крамаренко Г. О. Фінансовий менеджмент: Підручник / Г. О. Крамаренко, О. Є. Чорна. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 520 с.

Студент 5 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

ПРОБЛЕМИ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯК ОДНОГО З АСПЕКТІВ УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНОЮ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

У сучасних умовах розвиток господарської сфери життя суспільства характеризується загостренням конкурентної боротьби на світових ринках, все більш складними і диверсифікованими як технологічними, так і організаційними моделями виробництва. Вона характеризується надзвичайною інформаційною насиченістю і комунікативністю, ефективністю зовнішньо-економічної діяльності. Тому все частіше і частіше починають говорити про конкуренцію і конкурентоспроможність продукції, підприємства, галузі і економіки в цілому. Таким чином, поняття конкурентоспроможності на вільних ринках України вже існує. У той же час відсутній єдиний підхід у визначеннях і, відповідно, у розрахунках рівня конкурентоспроможності того чи іншого товару, товаровиробника і конкурентних відносин, що складаються на тому чи іншому ринку.

Важливим моментом, що зумовлює актуальність даної теми, стала загроза невизначеності функціонування багатьох підприємств України і невідкладне дослідження конкурентних переваг для заняття фірмою стійкої позиції на ринку, а також перехід на маркетингову основу.

Основною метою роботи є оцінка стану конкурентоспроможності виробників в Україні в умовах нестабільного зовнішнього середовища. Завдання дослідження є аналіз інформаційної складової управління міжнародною конкурентоспроможністю.

Виявлення конкурентних переваг підприємства зумовлює стійку конкурентну позицію на ринку. Складність взаємовідносин підприємства з його зовнішнім і внутрішнім середовищем дало аргумент тому, що кожне підприємство потребує строго відшліфованої і найкращим чином сформованої стратегії розвитку, що, в свою чергу, вимагає відповідного інформаційного забезпечення усіх підрозділів підприємства як внутрішніми даними, так й інформацією про зовнішнє середовище [1, с. 61].

Головною проблемою вітчизняних підприємств і організацій є недостатній рівень знань і повна відсутність практичних навичок в цій галузі.

На сучасному етапі економічного розвитку постає необхідність системного підходу до управління конкурентоспроможністю, що пояснюється великою кількістю чинників, які впливають на конкурентоспроможність, серед яких можна виділити технологічні, фінансові, інформаційні, ринкові та ін. Система управління конкурентоспроможністю охоплює всі види діяльності, пов'язані зі створенням конкурентних переваг підприємства, робот, послуг [2, с. 35].

Активне використання інформаційного ресурсу у формуванні конкурентних переваг є однією з головних особливостей сучасної міжнародної конкуренції.

Великою проблемою в умовах інтернаціоналізації бізнесу залишається інформаційне забезпечення досліджень, маркетингу, планування, стратегічного управління як деяких з аспектів управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства, яке не відповідає світовим стандартам. Україна займає одне з останніх місць в Європі з приводу впровадження інформаційно-комунікаційних технологій. Разом з цим, за експертними оцінками, вступ України в ЄС неможливий без повного включення вітчизняних інформаційних мереж в європейські системи [3, с. 25].

Формування і використання інформаційного простору в Україні ускладнюється обмеженістю доступу до Інтернет-ресурсів і недостатністю опублікованої аналітичної інформації [4, с. 26]. Щоправда, останнім часом зроблені деякі кроки до створення інформаційного простору українського бізнесу: вже існує база даних про його структуру, напрями, з'явилися також спеціальні публікації, де можна знайти ринкові описи, статистичні дані, поточні ділові відомості, до послуг споживачів – ряд періодичних видань.

Таким чином, перспективи прориву українських підприємств до світового рівня конкурентоспроможності значною мірою визначається швидкістю подолання "інформаційного бар'єру" і перетворенням інформаційного ресурсу в основу організаційно-управлінських механізмів їх розвитку.

Потенційно Україна має всі передумови для того, щоб стати передовою, економічно незалежною державою, упроваджуючи прогресивні методи інформаційного забезпечення своєї діяльності, формуючи нові можливості управління конкурентоспроможністю продукції та підприємства в цілому, крок за кроком включаючись в глобальний економічний простір.

Література: 1. Гарачук Ю. О. Підвищення ефективності діяльності підприємства за рахунок управління конкурентоспроможністю // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №2 (80). – С. 60 – 64. 2. Иванов Н. Конкурентоспособность предприятия: системный подход // Экономика Украины. – 2000. – №4. – С. 35 – 38. 3. Жураковська І. С. Управління знаннями як чинник підвищення конкурентоспроможності підприємства в інформаційному суспільстві. // Проблеми науки. – 2007. – №7. – С. 24 – 28. 4. Благодирин М. Успеть в мировую сеть // Эксперт. – 2005. – №37 (40). – С. 24 – 27.

УДК 338.4(477)

Ячало Ю. С.

Студент 2 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

РОЗВИТОК МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Мале підприємництво є невід'ємною складовою світової ринкової господарської системи як найбільш масова, динамічна, гнучка форма ділового життя. На його частку припадає не менш як 50% зайнятих у загальній кількості працюючих та у ВВП [1].

Необхідність докорінних зрушень у формуванні конкурентоспроможного підприємницького сектора, посилення його впливу на вирішення актуальних проблем економічного і соціального розвитку, трансформування економіки не викликає сумнівів. Зміна якісних характеристик соціально-економічного середовища підприємницької діяльності, стимулювання інноваційного характеру перспективних напрямів її розвитку вимагають переосмислення підприємництва в контексті цивілізаційного та формаційного підходів як предмета і об'єкта економічного дослідження.

На сьогодні в Україні діє значна кількість законів, які регламентують порядок заснування і діяльність малого та середнього бізнесу. Серед них значне місце посідають такі: "Про власність"; "Про господарські товариства"; "Про підприємства в Україні" та ін. Також проблемам малого підприємництва присвячено багато публікацій. Серед учених, підприємців, фахівців органів виконавчої влади немає єдиної думки щодо найбільш ефективної реалізації факторів організаційного, морального, економічного і правового характеру. Не завершено структурування суб'єктів малого підприємництва, стосовно цього питання також немає єдиної думки. Аналіз літературних і наукових джерел показує, що вітчизняні економісти: М. Виноградський, В. Сизоненко та інші висвітлюють теоретичні основи підприємницької справи. Проблеми забезпечення коштами підприємств малого бізнесу досліджують українські вчені: М. Баканов, І. Каракоз, О. Біла. Узагалі, в таких виданнях, в першу чергу, аналізують питання, що вважаються вирішальними ефективного розвитку малого бізнесу: забезпечення підприємців доступними кредитними ресурсами; наявність стабільного, зрозумілого і сприятливого законодавства; наявність податкової системи, що дає змогу малому бізнесу не тільки виживати, але й розвиватись; наявність правового захисту і системи підтримки підприємництва [4].

Питання, чи готові люди успішно займатись підприємницькою діяльністю, скільки з них готові до цієї діяльності, чи сприяють суспільні умови, в тому числі й існуюча система освіти, одержанню необхідних для цієї діяльності знань і навичок – усі ці питання залишаються невирішеними. Недостатньо вивчено етапи стратегії залучення ресурсів підприємства малого бізнесу

© Ячало Ю. С., 2009



та моніторинг кредитного ринку. Потребує уточнення система класифікації малих підприємств, функцій малого бізнесу, а також питання державного регулювання підприємницької діяльності і державної підтримки бізнесу на рівні міста, району.

Метою даної статті є узагальнення ролі малого бізнесу в економіці України; розкриття основних функцій малого підприємства та уточнення класифікації малих форм господарювання.

На сьогодні в Україні зареєстровано та діє понад 2,9 млн суб'єктів малого та середнього підприємництва; кількість зайнятих у цій сфері сягає 11,3 млн громадян. Суб'єктами малого підприємництва є фізичні особи, які зареєстровані як підприємці і які здійснюють підприємницьку діяльність, незаборонену законом [3].

Результати досліджень малого і середнього підприємництва свідчать, що мале підприємство є одним із засобів усунення диспропорції на окремих товарних ринках, створення додаткових робочих місць і скорочення безробіття, розвитку конкуренції.

Малий бізнес є органічним структурним елементом ринкової економіки. Цей сектор економіки історично і логічно відіграв роль необхідної передумови створення ринкового середовища. Ця специфіка та своєрідне функціональне призначення малого бізнесу набуває особливого значення для країн, які йдуть шляхом відтворення ринкової системи господарювання. Здатність малого бізнесу до структуроутворення ринку висуває завдання його відродження та спрямовує у число першочергових заходів реформування економіки України на перехідному етапі [4].

У структурі сучасної змішаної економіки співіснують та органічно взаємодоповнюються малий, середній та великий бізнес. Але, на відміну від двох останніх, малий бізнес є вихідним, найбільш чисельним, а тому і найбільш поширеним сектором економіки.

Малий бізнес – це самостійна, систематична господарська діяльність малих підприємств будь-якої форми власності та громадян-підприємців, яка проводиться на власний ризик з метою отримання прибутку.

Неоцінений внесок малого бізнесу спостерігається в конкурентне середовище. Малий бізнес допомагає утвердженню конкурентних відносин, бо він є антимонопольним по самій своїй природі. Також малий бізнес надає ринковій економіці необхідної гнучкості. Невеликий обсяг виробництва і обмежені ресурси перетворюють малі форми бізнесу на вразливіші до змін в економіці порівняно з великими компаніями, що змушує малий бізнес швидко пристосовуватись до нових умов.

Величезний є внесок малого бізнесу і здійснення прориву по ряду важливих напрямків НТП, передусім в галузі електроніки, кібернетики, інформатики. Також малий бізнес робить вагомий внесок у вирішення проблем зайнятості.

Отже, малий бізнес має не лише економіко-виробничі та соціально-економічні переваги, а саме: гнучкість, динамізм, пристосування до можливостей технології, здатність оперативно створювати та упроваджувати нову техніку та технологію, забезпечення соціальної стабільності, насиченості ринку праці новими робочими місцями, відкритість доступу та легкість входження до цього сектора економіки. Але малий бізнес має також і значні соціально-психологічні переваги, в основі яких лежить специфічна мотивація до праці, яка передбачає подолання елементів відчуження і залучення елементів економічного та неекономічного заохочення.

Малому бізнесу притаманні соціальні джерела активізації колективної праці, чого не існує на великих фірмах. Малий бізнес здатен залучати до роботи на своїх підприємствах таких спеціалістів, які працюють на свій страх та ризик, і, навіть, за меншу винагороду. Причина такої зацікавленості, полягає у тягннні до самостійності та реалізації своїх потенційних творчих можливостей, що значно важко зробити на великих підприємствах [5].

"Бути чи не бути" малому бізнесу в Україні? Такі країни, як Польща, Угорщина, Словенія і Чехія, вже перебувають на третьому етапі саморегуляції ринку. Можна навести ряд аргументів, зокрема про те, що ці країни вже мали основу для розвитку, їхня економіка перебувала на вищому етапі розвитку і вони мали кращі відносини з іншими країнами з вільною ринковою економікою. Незважаючи на ці фактори, аналіз розвитку в Україні показує, що головною причиною неефективності економіки є відсутність гнучкого і пристосованого до нових умов політичного середовища. Таке спостереження можна легко пояснити і підтвердити високою часткою тіньової економіки в Україні.

Література: 1. Долгоруков Ю. Про розвиток малого підприємництва / Ю. Долгоруков, О. Кужман // Економіка України. – 2006. – С. 11 – 18. 2. Сизоненко В. Підприємництво. – К.: Вікар, 1999. – 438 с. 3. Закон України "Про державну підтримку малого підприємництва" // www.zada.gov.ua/ 4. Виноградська А. Розвиток малого підприємництва // Економіка України. – 1999. – №2. – С. 27 – 30. 5. Закон України "Про господарське товариство" // www.zada.gov.ua/

МОЖЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО ПІДХОДУ ДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Забезпечення стійкої економічної динаміки є одним з головних завдань будь-якої країни. Його реалізація щільно пов'язана зі структурними зрушеннями, природа впливу яких на розвиток економічної системи має певні труднощі в дослідженні та визначенні.

Тому дослідження проблеми подолання структурних диспропорцій на засадах активізації стратегічної інноваційної складової економічного зростання набуває все більшої актуальності. Вона є предметом розгляду у працях як зарубіжних, так і вітчизняних вчених, а саме: О. Завгородньої, І. Крючкової, В. Ковальчука, Л. Кузнецової, М. Меламеда, М. Портера, Л. Шевченко та ін.

Але особливості розв'язання цієї проблеми щодо вітчизняної економіки ще не невичерпані, тому метою дослідження стали структурні характеристики господарства України, визначення механізму впливу інноваційної діяльності на формування інституційних одиниць та перетворення економіки в цілому.

Щодо термінології оформлення дослідження, то визначення інноваційної діяльності є дуже широким. Існує багато інтерпретацій цього терміна. Взагалі поняття "інновація" з'явилося в науковій літературі на початку XX століття і спершу воно означало проникнення деяких елементів однієї культури в іншу [1]. Згодом його поняття взяли на озброєння представники багатьох галузей науки, у тому числі й економічної. Термінологічним дослідженням поняття "інновація" та "інноваційна діяльність" займалися такі вчені, як О. І. Пригожин, Н. І. Лапін, Й. Шумпетер, Ю. М. Бажал, Т. Герлотт, П. Друкер, Б. Твісс, Б. Санто, В. Г. Мединський, Р. А. Фатхутдінов та ін. Деякі з них розглядали інновації як систему або новий підхід, інші – як функцію зміни, як комплекс дій, як процес і як кінцевий результат.

З правової точки зору згідно зі ст.1 Закону України "Про інноваційну діяльність" остання розуміється як діяльність, "...що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок зумовлює випуск на ринок нових конкурентноздатних товарів і послуг", обмежує цей процес етапами освоєння, промислового виробництва, маркетингу і збуту.

Між тим, на думку автора, кінцева мета інноваційної діяльності повинна бути спрямована на сталий розвиток економіки країни в цілому, а отже інноваційну діяльність треба розглядати як найважливіший елемент механізму науково-технічного, економічного і соціального розвитку на мікрорівні макро економічному рівнях.

Тоді під інноваційною діяльністю враховуючи [1], слід розуміти: по-перше, нові знання у вигляді досконаліших чи принципово нових ідей, проектів, результатів наукових досліджень тощо; по-друге, зміни творчого характеру, дещо нове у сфері діяльності людини; по-третє, це новизна певних властивостей того, що виробляється чи продуктується; по-четверте, результат творчого процесу у вигляді нових споживчих вартостей; по-п'яте, різноманітні удосконалення, які забезпечують економію витрат, створюють умови для такої економії або задоволення нових потреб споживачів; по-шосте, процес реалізації нових ідей у діяльності людини, який сприяє задоволенню потреб і приносить економічну вигоду тим, хто ці ідеї продукує, поширює та запроваджує.

Після термінологічного уточнення перейдемо до історичного аспекту дослідження. У період промислової революції (кінець XVII – кінець XX ст.) поява інновацій (базових технологій) призвела до зміни існуючої технологічної парадигми, зростанню нових галузей матеріального виробництва, залученню в господарський обіг нових ресурсів, формуванню нової інфраструктури й, як наслідок, до прискорення суспільного розвитку. Це знайшло своє відображення у концепції "довгих інноваційних хвиль" М. Кондратьєва, у працях Й. Шумпетера та К. Хофмена, які наголошували, що інновації – це рушійна сила для перетворень економіки та економічного зростання [2].

Досліджуючи проблему інновацій в Україні на початку XXI ст. побачимо, що в країні відбуваються подібні зміни. Тобто, в період трансформації економічної системи від командно-адміністративного до ринкового типу, інновації призводять до докорінних змін як в економіці, так і соціумі. Згідно сучасної інституціональної теорії до таких змін можна віднести і появу нових інститутів. Таких, наприклад, як ринок, конкуренція, приватна власність, а також виникнення нових відповідних трансформаційному періоду. Згідно з [2], поштовхом до змін служать не лише зовнішні, але й внутрішні фактори. Внутрішні фактори – це нові виробничі комбінації: створення нового продукту, використання нової технології виробництва, і знову ж таки створення нових інститутів... А зовнішні – трансформаційна економіка та світова глобалізація.



Отже, інновації повинні спрямовуватись на нові технології, а технології, у свою чергу, потребують відповідних інститутів.

Звідси не тільки технології, але й інститути є джерелом економічного зростання [3, с. 229]. Цей висновок дозволяє інтерпритувати данні відносно подальшої динаміки трансакційного сектора економіки і доводить, що інвестиції в нові інститути аналогічні інвестиціям у нові технології. Без цього, на думку автора, забезпечення стійкої економічної динаміки неможливе.

Література: 1. Колот А. Інноваційна праця та інтелектуальний капітал у системі факторів формування економіки знань // Україна. Аспекти праці. – 2007. – №4. – С. 4 – 9. 2. Касич А. Структурні чинники формування інноваційно-інвестиційної системи України // Економіст. – 2007. – №10. – С. 52 – 55. 3. Шаститко А. Е. Новая институциональная ЭТ. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Экон.ф-т МГУ, ТЕНС, 2002. – 519 с.

Монакова Я. С.

УДК 331.5 (477)

Студент 4 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОГО РЫНКА ТРУДА

Процесс трансформационных изменений в Украине сопровождается целым комплексом проблем. Во-первых, это продолжительность адаптационного процесса к рыночным условиям хозяйствования, во-вторых, недостаточная концептуальная разработка институциональных основ создания национального рынка труда, в том числе мотивации производительного труда и формирования конкурентоспособной рабочей силы, а в-третьих, усиление социальной напряженности в обществе, связанной с хроническими задержками в оплате труда, низким уровнем пенсионного обеспечения, отсутствием достойного социального обеспечения.

Основным положением системы институциональных мероприятий и формам социально-экономического влияния государства на формирование новых социально-экономических, политических, правовых и других институтов посвящены работы зарубежных и отечественных ученых. Среди них труды В. Базилевича, Д. Богини, В. Гейца, А. Гриценко, С. Кирдина, А. Куряева, П. Мазурка, С. Мочерного, С. Сардака и др. Однако на современном этапе развития Украины особенно актуальными, по мнению автора, являются исследования развития отдельных секторов национальной экономики, и в частности, рынка труда.

Это объясняется тем, что в условиях недостаточно сформированной рыночной и институциональной среды, властные структуры не могут полноценно выполнять поставленные перед ними социально-экономические задания и мероприятия. В Украине эта проблема связана со следующими факторами: низкий уровень материального обеспечения населения, готовность работников к выполнению малоквалифицированной и низкооплачиваемой работы, их неразборчивость и неприхотливость к формам и способам получения доходов, привязанность к соответствующим территориальным, профессиональным, социальным группировкам, ограниченность доступа к информации относительно трудоустройства и другое. Особенностью развития отечественного рынка труда также является наличие высокой доли людей с высшим образованием в общей численности безработных. Это, по нашему мнению, негативно отражается на эффективности функционирования национального рынка труда [1].

Кроме того, в системе институциональных средств использования трудовых ресурсов особое внимание уделяется массовому воспитанию личности, направленному на развитие ее творческого мышления и инициативы. Опыт показывает, что самыми важными направлениями интеллектуализации общественного труда являются: постепенное высвобождение предприятий и учреждений от неквалифицированной рабочей силы; выравнивание общего образования трудовых ресурсов; утверждение в системе образования и подготовки кадров принципа индивидуального развития личности; широкое создание в разных секторах экономики условий для творческой деятельности, применения новейших методов и форм организации и стимулирования труда.

В контексте институциональных факторов и средств формирования национального рынка труда важное место принадлежит мотивационному механизму его функционирования, который является неотъемлемой составляющей общего механизма развития всей социально-экономической системы страны. Определяющими частями этого механизма можно назвать такие основные подсистемы, как организационно-экономическая, административно-правовая и социально-психологическая. С учетом такого подхода институциональный механизм формирования национального рынка труда можно сформулировать как совокупность социально-экономических и институционально-правовых структур, форм и методов влияния на факторы формирования и функционирования рынка рабочей силы, с помощью которых происходит мотивация общественных, групповых и личностных интересов с целью достижения оптимального уровня качества рабочей силы. Системоопределяющими принципами

© Монакова Я. С., 2009

функционирования институционального механизма рынка рабочей силы являются: общая стратегия социально-экономической политики страны, прогнозирование и планирование экономического и социального развития страны и отдельных ее регионов, организация и управление трудовыми ресурсами, а также соответствующие нормативно-правовые, хозяйственные и социальные нормативы [2].

В современных условиях роль государства как регулятора занятости не должна быть направлена только на юридическое обеспечение права на труд, она должна опираться на создание общенациональной системы информации о наличии рабочих мест для трудоустройства безработных, переобучения уволенных, о реализации реформ среднего и специального образования с учетом потребностей конъюнктуры на рынке труда. Однако, проведенные исследования состояния национальной экономики свидетельствуют о негативных тенденциях к увеличению безработицы, особенно скрытой, уменьшению количества трудоспособного и всего населения, что приводит к ухудшению ситуации на рынке труда. Прежде всего это связано с недостатками непосредственно в сфере занятости и оплаты труда [1].

В последние годы конкуренция на рынке рабочей силы возросла. Это объясняется повышением требований к качеству рабочей силы и усложнением общего экономического состояния в стране. В таких условиях институциональный подход обеспечения высокой конкурентоспособности рабочей силы предусматривает повышение эффективности и качества работы центров занятости и учреждений образования. В свою очередь, критерием оценки эффективности услуг этих учреждений является удовлетворение потребностей отдельных предпринимателей, фирм и населения в повышении профессиональной подготовки специалистов, понятно – при высоком качестве такой подготовки [3].

Учитывая вышеизложенное, можно сделать следующие выводы. На эффективность государственного регулирования рынка труда влияют различные экономические, правовые, демографические, социально-психологические и другие факторы. Среди них особо следует выделить внутренние и внешние. Внутренние факторы имеют субъективный характер, то есть определяются потребностями, интересами, ценностными ориентациями работника в сфере труда. Эти факторы связаны с личностными характеристиками работника, к которым принадлежат пол, возраст, образование и воспитание, семейное положение, профессия, трудовой стаж, личный опыт, общая и профессиональная культура и др. К внешним факторам относят: уровень жизни, экономическое положение страны, региона, отрасли, где работает человек, действующие системы моральной и материальной оценки трудового вклада на предприятии, организация, оплата и стимулирование труда, его условия, безопасность жизнедеятельности, морально-психологический климат в трудовом коллективе и многое другое. Прямо или косвенно на протяжении определенного времени эти факторы влияют на трудовую сознательность и способны усилить либо ослабить мотивы трудовой деятельности, обуславливают изменение отношения к труду, определенное трудовое поведение.

Исходя из этого можно выделить такие общие принципы институциональной политики в сфере рынка труда. Во-первых, необходимость проведения комплексного подхода к проблеме оптимального развития трудового потенциала. Во-вторых, сохранение приоритетности в финансировании политики развития качества трудового потенциала на основании согласованного использования соответственных возможностей бюджетов всех уровней: социальных, государственных внебюджетных фондов, средств предприятий и общественных объединений. В-третьих, сбалансированность регулирования всех элементов рынка труда и занятости, которое должно быть направлено не только на удовлетворение спроса на рабочую силу (рабочие места) и достижение определенного уровня занятости (безработица), но и влиять на цену труда, качество рабочих мест, мотивацию экономически активного населения.

Литература: 1. Сардак С. Особенности функционирования рынка труда в Украине // Украина: аспекты труда. – 2006. – №7. – С. 8 – 13. 2. Мазурок П. Методологические и институциональные основы определения инфраструктуры рынка труда Украины // Украина: аспекты труда. – 2005. – №1. – С. 17 – 22. 3. Богиня Д. П. Мотивационный механизм формирования конкурентоспособной рабочей силы. – К., 2002. – 188 с.

УДК 330.564.2

Котляр І. В.

Студент 5 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ В УМОВАХ СИСТЕМНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ

Дослідження завдань формування доходів населення в умовах системної трансформації відносять до найбільш актуальних напрямів економічної теорії і практики.

По-перше, якісні зміни системи суспільних відносин в процесі ринкової трансформації економіки зумовлюють глибинні зміни всієї системи розподільчих відносин формування доходів населення.

© Котляр І. В., 2009



По-друге, як свідчить світовий досвід, рівень розвитку країни знаходиться в прямій залежності від людського капіталу, від вкладень в розвиток соціальної сфери, тобто від політики держави в області доходів.

Теоретико-методологічною основою статті є результати досліджень відомих українських та російських вчених: Л. Абалкіна, В. Гейця, А. Гриценко, С. Тютюникової та ін. [1 – 3]. Результати досліджень теоретичних основ проблеми доходів показують, що головний механізм розподілу доходів складається з трьох блоків:

1 блок складає функціональний розподіл доходів. Такий розподіл можливий тільки за умови формування факторних ринків, а також ринкової системи і підсистем;

2 блок – це соціальний перерозподіл. Він обумовлений державним втручанням у процес ринкового розподілу доходів і здійснюється за допомогою податкових і трансфертних механізмів;

3 блок – розподіл, обумовлений діяльністю груп, з особистими інтересами. Такий розподіл пов'язаний з першим і другим типом розподілу доходу в суспільстві.

Особливості розподілу доходів у трансформаційній економіці визначає третій блок розподільних механізмів через його високу "ефективність".

Розподіл доходів населення має велике значення для розробки адекватної соціальної, податкової і трансформаційної політики в цілому. Зрозуміло, що для поживлення економіки необхідне формування платоспроможного попиту через збільшення частини доходів населення в загальній сумі доходів суспільства – ВВП.

У пострадянський період у більшості населення тривалий час продовжується зниження рівня життя, спостерігається стійке зростання диференціації населення за доходами. Рівень життя населення різко знизився на початку трансформаційного періоду, і навіть з'явилася і офіційно почала вживатися така категорія, як бідність. Останніми роками відносно бідності тенденція дещо згладилася. Проте рівень життя населення залишається у країні низьким, що обумовлене низьким рівнем доходів, нерівністю в їх розподілі, низьким їх рівнем у основній частині населення і концентрацією засобів у відносно невеликій групі населення. У населення з'являються нові інтереси і мотиви поведінки.

Дослідження проблем рівня життя населення, виявлення чинників його розвитку в Україні за період її незалежності є вельми актуальним, що обумовлене появою ряду негативних тенденцій, які перешкоджають позитивному економічному розвитку країни: зниження сукупного споживчого попиту, одностороння його спрямованість, що не сприяє розвитку виробництва, а також реального сектора економіки, позитивні зрушення в якому зумовили б підвищення життєвого рівня населення.

Разом з тим рівень життя населення є одним з головних показників розвиненості держави. Цю обставину визначає необхідність дослідження як економічних, так і соціальних причин, що впливають на динамічні тенденції в рівні життя в період ринкової трансформації економіки. А тенденції сучасного соціально-економічного розвитку, що склалися, виводять проблеми рівня життя в число пріоритетних.

У сучасній термінології під рівнем життя прийнято розуміти рівень споживання населенням матеріальних і духовних благ і ступінь задоволення їх потреб. Г. В. Кумськов, розкриваючи суть поняття "рівень життя" виявив різні грані в цій соціально-економічній категорії. У роботі [1] автор пише: "з питання трактування даного поняття можна виділити декілька основних думок, що склалися, прихильники одного з них під "рівнем життя" розуміють рівень або ступінь задоволення потреб людей в матеріальних і духовних благах". Інша група дослідників визначає "рівень життя" як забезпеченість або ступінь забезпеченості населення матеріальними і духовними благами [2]. В окремих дослідників визначення категорії "рівень життя" фактично зводяться до рівня споживання матеріальних і духовних благ [3].

У січні – вересні 2008 року порівняно з відповідним періодом попереднього року номінальні доходи населення зросли на 42,4% (рисунок). Наявний дохід, який може бути використаний населенням на придбання товарів та послуг, збільшився на 42,5%, а реальний наявний, визначений з урахуванням цінового фактора, – на 13% [4].

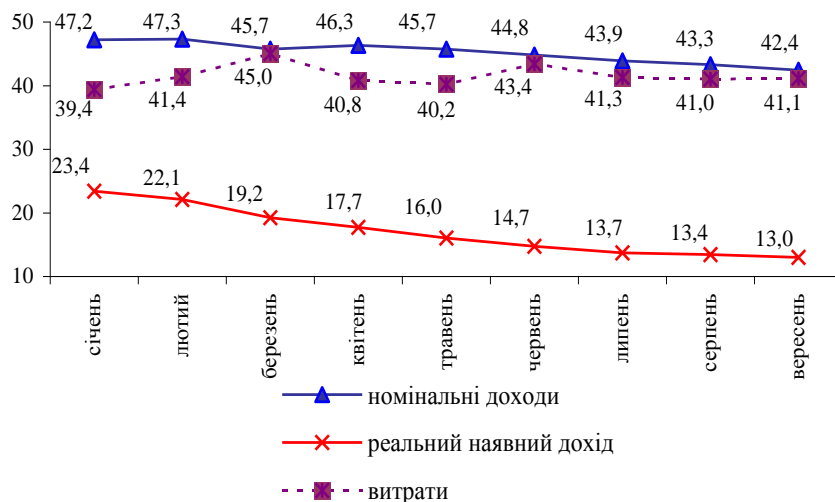


Рис. Динаміка номінальних та реальних доходів та витрат населення України



У вересні 2008 р., порівняно з вереснем попереднього року номінальні доходи населення збільшилися на 36,6%, а наявний та реальний наявний доходи – відповідно на 37,2% та 10,1%. Наявний дохід у розрахунку на одну особу за вересень 2008 року становив 1 304,6 грн проти 946,1 грн за вересень 2007 року. Витрати населення у січні – вересні 2008 р. порівняно з аналогічним періодом попереднього року збільшилися на 41,1%. Приріст заощаджень склав 44 696 млн грн [4]. Доходи та витрати населення України у 2008 році (приріст/зниження, наростаючим підсумком у відсотках до відповідного періоду попереднього року), показані на рисунку [4].

Таким чином, на даному рисунку відображається динаміка номінальних та реальних доходів та витрат населення України за вересень 2008 – 2007 р.

Література: 1. Кумськов Г. В. Региональные особенности выравнивания уровня жизни городского и сельского населения на примере Украины. – Фрунзе, 2000. 2. Майер В. Ф. Уровень жизни населения Украины. – М.: Мысль, 2007. 3. Римашевская Н. М. Народное благосостояние. Методология и методика исследования / Н. М. Римашевская, Л. А. Оников. – М.: Наука, 2007. 4. [http // www.nau.kiev.ua](http://www.nau.kiev.ua).

УДК 005.336.4

Жерновая А. А.

Студент 5 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

КАТЕГОРИЯ "ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ" В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Одной из центральных проблем современной экономической теории является проблема развития человеческого капитала. И это не случайно. Человек и человеческий капитал (ЧК) рассматривается в качестве источника существования и процветания современной глобализированной экономики. Вокруг этой проблемы ведутся дискуссии, различным ее аспектам посвящаются многочисленные статьи как отечественных (З. Варналя, С. Злупко, С. Дятлова, А. Гольчинского, О. Гришневой, А. Новиковой, Р. Капелюшника, В. Куценко, Г. Евтушенко, С. Мочерного), так и зарубежных (Т. Шульца, Г. Беккера, Л. Туроу, М. Блауга) ученых-экономистов. Не смотря на это, сохраняется терминологическая неопределенность, связанная с существованием различных вариантов определения ЧК, что в свою очередь, существенно затрудняет исследование теоретической обоснованности и практической значимости ЧК. Отсюда актуальность и цель написания данной статьи: дать четкое теоретико-методологическое обоснование понятия, сущности и роли ЧК в современном обществе.

Для реализации этой цели в ходе исследования был проведен анализ существующих определений ЧК, результаты которого представлены в таблице.

Таблица

Терминологическое исследование сущности категории "ЧК"

Экономист-автор определения 1	Определение "Человеческий капитал" 2
А. Смит [1, с. 20]	ЧК – это накопленные знания и умения членов общества, которые дают право на получение доходов
Г. Боуэн [2, с. 362]	ЧК состоит из приобретенных знаний, навыков, мотиваций и энергии, которыми наделены человеческие существа и которые могут использоваться на протяжении определенного времени с целью производства товаров и услуг
Л. Туроу [3, с. 15]	ЧК представляет собой продуктивные способности, одаренности и знания
Т. Шульц [4, с. 64]	ЧК – развитие знаний и способностей, которые дают людям школьное образование, обучение на рабочем месте, укрепление здоровья и растущий запас экономической информации
Г. Беккер [5, с. 1]	ЧК формируется за счет инвестиций в человека, среди которых можно назвать обучение, подготовку на производстве, затраты на охрану здоровья, миграцию и поиск информации о ценах и доходах

© Жерновая А. А., 2009

1	2
В. Куценко, Г. Евтушенко [6, с. 137]	ЧК – совокупность знаний, способностей и квалификации как способность квалифицированной рабочей силы создавать прибыль в виде части заработной платы и прибыли предприятия
Р. Капелюшников [7, с. 28]	ЧК – запас знаний, способностей и мотиваций, которые существуют у каждого и которые составляют капитал, поскольку формирование их требует извлечение средств за счет текущего потребления, но при этом они становятся источником повышения продуктивности и заработков в будущем
С. Дятлов [1, с. 21]	ЧК – это сформированный в результате инвестиций и накопленный человеком определенный запас здоровья, знаний, навыков, способностей, мотиваций, который целесообразно используется той или иной сфере общественного производства, способствует росту продуктивности труда и тем самым влияет на рост доходов (заработка) данного человека

Анализ таблицы позволяет сделать вывод, что каждая из рассмотренных трактовок по своему раскрывает сущность "человеческого капитала", но единого универсального определения пока не существует. Причем, многие из вышерассмотренных экономистов отображают "ЧК" несколько односторонне или недостаточно полно.

Определением, наиболее отвечающим реалиям времени, по мнению автора, является следующее: ЧК – это сформированный и развитый за счет инвестиций и накопленный человеком богатый запас знаний, умений, навыков, интеллекта, творческого потенциала, мотивации и энергии, эффективно и целесообразно использующийся в определенной сфере деятельности, способствующий росту производительности труда и влияющий на уровень доходов данного человека.

ЧК как экономическая категория может быть раскрыт в полном объеме при использовании научно-методологического анализа этого сложного явления. Только тогда появится возможность преодоления поверхностных характеристик "ЧК", осознания того, что в нем нашли зеркальное отражение глубинные изменения в социально-экономических отношениях, произошедших на рубеже XX – XXI веков в развитых странах мира.

По мнению автора, результаты проведенного исследования могут иметь как теоретическое, так и практическое значение при изучении "человеческого капитала" как фактора экономического роста и развития в курсах экономической теории.

Література: 1. Близнюк В. В. Людський капітал як фактор економічного розвитку // Економіка і прогнозування. – 2005. – №2. – С. 64 – 78. 2. Bowen H. R. Investment in Learning. – San Francisco, 1978. – P. 360 – 362. 3. Thurow L. Investment in Human Capital. – Belmont, 1970. – P. 13 – 15. 4. Shultz T. Investment in Human Capital. – N. Y.; L., 1971. – P. 64 – 65. 5. Becker G. S. Human Capital: A Theoretical and Empirical Analyses. – N. Y., 1964. – P.1 – 2. 6. Куценко В. І. Людський капітал як фактор соціального захисту населення: проблеми зміцнення / В. І. Куценко, Г. І. Евтушенко // Зайнятість та ринок праці: Міжвідомчий науковий збірник. – 1999. – №10. – С. 136 – 145. 7. Капелюшников Р. Концепция человеческого капитала / Критика современной буржуазной политэкономии – М.: 1977. – 287 с. 8. Щетинин В. Человеческий капитал и неоднозначность его трактовки // МЭ и МО. – 2001. – №12. – С. 42 – 49.

Лосева Ю. М.

УДК 330.322.1:336.761

Студент 2 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОРТФЕЛЯ АКЦІЙ І ВИЗНАЧЕННЯ ЙОГО РИЗИКУ ТА ДОХІДНОСТІ

У високорозвинених країнах світу широко практикується розміщення коштів на фондовому ринку, оскільки це більш вигідно, аніж, наприклад, вкладання їх в нерухомість, що було популярно понад двадцять років тому. В Україні фондовий ринок почав активно розвиватися тільки з початком приватизації [1].

Ринок цінних паперів є багатоаспектною соціально-економічною системою, на основі якої функціонує ринкова економіка в цілому. Успішне функціонування економіки в умовах ринку неможливе без розвиненого й стійкого фондового ринку [2]. Для стабілізації фінансового становища, у зв'язку з обмеженістю фінансових ресурсів держави, постає актуальна проблема забезпечення розширеного відтворення економіки шляхом залучення коштів через фондовий ринок. Розвиток ринку цінних паперів є своєрідним індикатором лібералізації економіки й успішного проведення ринкових реформ.

Сьогодні фондовий ринок, певною мірою, вже сформувався, що дозволяє вести мову про вкладання коштів у цінні папери. Проте, він ще не досить стабілізувався і вимагає постійного дослідження його особливостей, зокрема, одним з важливих завдань є аналіз дохідності і ризику портфеля акцій. Тому об'єктом дослідження цієї статті є іменні прості акції різних підприємств України.

Головна мета у формуванні портфеля і визначенні його структури полягає в досягненні оптимального поєднання між ризиком і доходом інвестора. Зменшення ризику досягається за рахунок диверсифікації портфеля, тобто поєднання в ньому паперів різних корпорацій. Диверсифікація зменшує ризик за рахунок того, що можливі невисокі доходи за одними паперами компенсуються високим прибутком за іншими. Мінімізація ризику досягається за рахунок включення в портфель цінних паперів різних галузей, не пов'язаних тісно між собою, щоб уникнути синхронності коливань їх ділової активності [3].

Раціональні інвестори завжди прагнуть до формування ефективного інвестиційного портфеля, а його склад залежить від вибору переваг між ризиком та доходом. Останнім часом, керуючись саме метою створення ефективного портфеля, менеджери як зарубіжних, так і вітчизняних компаній все більше уваги приділяють пошуку шляхів оптимізації структури портфеля цінних паперів та вибору стратегії його формування [4]. Отже, основною метою формування інвестиційного портфеля є досягнення реалізації конкретної інвестиційної стратегії шляхом підбору найбільш ефективних і безпечних цінних паперів.

На основі аналізу і застосування методів відомих економістів та науковців з питань інвестиційної діяльності (Ю. Касимов, Я. Мелкумов, В. Приходько) [5; 6], у статті розглядається дохідність та ризик іменних простих акцій, проводиться диверсифікація сформованих портфелів цінних паперів.

Таким чином, головною метою статті є формування такого портфеля цінних паперів, який би відповідав вимогам підприємств як за прибутками, так і за ризиком, та при цьому достатньою мірою був диверсифікований.

Проведене дослідження показало, що цінні папери, яким притаманний невеликий рівень ризику, дають невеликий дохід, а цінні папери, які можуть дати більший дохід, характеризуються більшим ризиком. При заданому рівні ризику інвестори надають перевагу більшим доходам перед меншими. Так само при заданому рівні очікуваних доходів інвестор надає перевагу меншому ризику перед більшим [7]. При таких припущеннях було розглянуто два варіанти оптимізації портфеля цінних паперів.

Перший варіант — задатися певною максимально допустимою величиною ризику, тоді завдання оптимізації зводилося до вибору такої структури портфеля, при якій ризик портфеля не перевищує заданого значення, а дохідність портфеля є максимальною.

Другий варіант — задається певною мінімально допустимою величиною дохідності. У цьому випадку завдання оптимізації зводиться до вибору такої структури портфеля, дохід якого вищий або ж дорівнює заданому значенню, а ризик мінімальний. Розв'язавши обидва ці завдання з оптимізації портфеля цінних паперів був сформований оптимальний портфель цінних паперів, при якому забезпечується максимальний дохід при даному рівні ризику або мінімальний ризик при даному рівні доходу.

Аналізуючи три сформовані інвестиційні портфелі акцій можна зробити висновок, що проект портфеля цінних паперів №1 найбільш оптимальний, оскільки рівень доходу за таким портфелем і рівень ризику взаємно врегульовані. Портфель цінних паперів №2 є найбільш ризикованим, але й найбільш прибутковим. Проте необхідно враховувати ту обставину, що даний портфель може бути менш передбаченим, ніж портфель №1. Якщо розглядати проект портфеля цінних паперів №3, то можна зробити висновок, що даний портфель є найбільш передбаченим, найменш ризикованим, але і в той же самий час найменш прибутковим. Таким чином проект портфеля цінних паперів №1 є найбільш раціональним. У ньому містяться акції таких емітентів, ціни на які встановлюються на такому рівні, при якому ставка доходу за портфелем цінних паперів загалом врівноважує інвестору ризик, пов'язаний з володінням даним портфелем.

Науковообґрунтована інвестиційна політика держави відіграє вирішальну роль у створенні стабільної, високоефективної національної економіки на принципах ринку і подальшого стабільного її розвитку. В даний час Україна стоїть перед необхідністю активізації капіталовкладень. Тому інвестиційна діяльність – вирішальний фактор всієї економічної політики держави.

Література: 1. Закон України "Про цінні папери та фондовий ринок" від 23 лютого 2006 р // www.zada.gov.ua
2. Беренс В. Руководство по оценке эффективности инвестиций: Пер. с англ. / В. Беренс, П. Хавранек. – К.: АОЗТ "Интерексперт", 2001. – С. 46 – 49. 3. Цінні папери України. – №30(422). – 03.08.2006 р. 4. Воронцовский А. Анализ и обоснование инвестиционных решений на фондовом рынке // Проблемы теории и практики управления. – 1996. – №3. – С. 104 – 109. 5. Мелкумов Я. С. Организация и финансирование инвестиций. – М.: Инфра, 2000. – С. 31 – 58. 6. Алексеев М. Ю. Рынок ценных бумаг. – М.: Финансы и статистика, 2002. – С.3. 7. Українська інвестиційна газета. – №33 – 34(560). – 18.08.2006 р.

Студент 5 курсу
 фінансового факультету ХНЕУ

МОДЕЛЮВАННЯ МОНІТОРИНГУ КРЕДИТНИХ ОПЕРАЦІЙ БАНКУ

Ринкову трансформацію економіки України в усіх сферах діяльності, у тому числі й банківській, пов'язано зі значними труднощами і суперечностями. Переважної частини невдач, які виникають при цьому, можна було б уникнути за наявності своєчасної та достатньої інформації про механізм формування банківських ризиків. А тому дедалі набуває актуальності такий елемент банківської управлінської системи, як ризик-менеджмент.

Питання створення сучасної системи управління кредитними ризиками розкриваються у вітчизняних наукових працях Т. Раєвської, О. Заруцької, А. Мещерякова, Л. Лисяка та ін.

Проте питання моніторингу кредитних операцій не набуло достатнього розвитку в сучасних публікаціях.

Метою даної роботи є розроблення IDEFO моделі моніторингу кредитних операцій банку, яка має стати підґрунтям визначення технології проведення цього процесу.

Особливостями стандарту IDEFO є те, що він дозволяє у вигляді діаграми наглядно представити порядок проведення кредитного моніторингу. Суб'єктом такої моделі є моніторинг кредитних операцій банку. Модель побудовано з огляду на точку зору кредитного комітету.

Як зазначається у роботі [1], головною метою кредитного моніторингу є відстеження зміни кредитоспроможності позичальника, контроль за процесом кредитування, станом застави та визначення заходів, які необхідно здійснити у випадку виникнення проблем з кредитною операцією. У першу чергу фінансовий менеджер контролює рівень кредитного ризику і не допускає перевищення його граничних значень.

Контекстну діаграму (КД), побудова якої є першим етапом моделювання, подано на рис. 1. Вона відображає у загальному вигляді сутність модельованого процесу.



Рис. 1. Контекстна діаграма IDEFO моделі

На рис. 1 процес (функція) відображається функціональним блоком, кожна сторона якого має своє призначення: ліва сторона використовується для входів, права – для виходів, верхня – для управління, нижня – для механізмів. Дуги входу зображують об'єкти, що використовуються та змінюються функціями. Дуги виходу зображують об'єкти, в які перетворюються входи. Дуги управління

становлять обмеження реалізації процесу (функції). Дуги механізмів відображують за допомогою кого і/або чого реалізується процес.

Як видно з рис. 1, результатом кредитного моніторингу банку є пропозиції щодо зниження кредитного ризику, які формуються фінансовим менеджером на основі фінансової звітності та особистого пакета документів позичальника за умови дотримання положень нормативно-законодавчої бази та методичного забезпечення.

Склад етапів кредитного моніторингу визначається декомпозицією контекстної діаграми, вигляд якої подано на рис. 2.

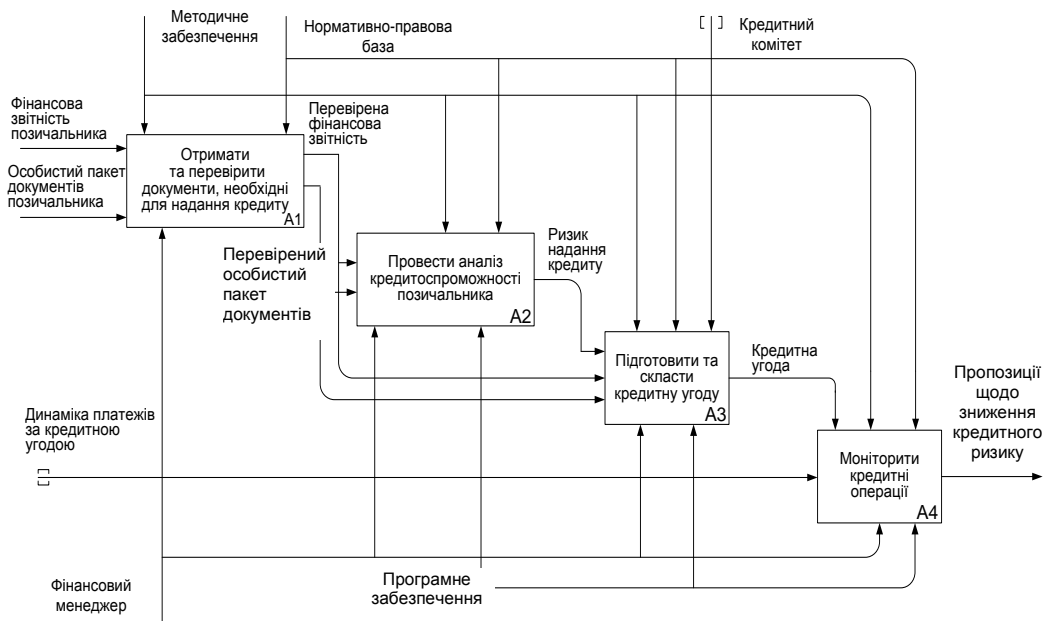


Рис. 2. Декомпозиція КД IDEFO моделі "Провести кредитний моніторинг"

Як свідчить рис. 2, першим етапом кредитного моніторингу є отримання та перевірка документів, необхідних для надання кредиту (блок A1).

На цьому етапі дуже важливим моментом є правильне проведення співбесіди: її результати є підставою щодо з'ясування окремих деталей кредитної заявки, формування психологічного портрету позичальника та оцінювання перспективи його бізнес розвитку.

У процесі аналізу кредитоспроможності позичальника (блок A2) використовуються такі методи аналізу, як метод коефіцієнтів, метод групування, метод порівняння, рейтингові оцінки тощо. Фінансовий менеджер має завжди пам'ятати, що головною метою процесу аналізу кредитоспроможності позичальника є оцінювання кредитного ризику й виявлення джерел повернення основної суми боргу та відсотків за ним, а не аналіз фінансового стану клієнта, як такого.

На етапі складання кредитної угоди (блок A3) здійснюється структурування і документування кредитної операції. Структурування кредиту проводиться, якщо за результатами попереднього аналізу виявлено, що даному кредитному проекту притаманний високий рівень ризику. Менеджер з метою зменшення ризиків пропонує змінити структурні параметри угоди: суму позики, строк, забезпечення, відсоткові ставки, страхування, гарантії.

Після закінчення роботи щодо структурування кредиту фінансовий менеджер підготує до підписання кредитний договір і подає його на розгляд кредитного комітету, який виносить рішення про доцільність надання кредиту. У разі позитивного рішення між кредитором і позичальником у письмовій формі укладається кредитний договір, який визначає взаємні зобов'язання та відповідальність сторін і не може змінюватися в односторонньому порядку без згоди обох сторін. Від якості документування кредитних операцій значною мірою залежить кредитний ризик кожної окремої позички та кредитного портфеля банку в цілому [2].

Достовірність визначення ступеня ризику надання кредиту значною мірою залежить від проведення аналізу кредитоспроможності позичальника. Послідовність реалізації такого аналізу подано на рис. 3 у вигляді декомпозиції блоку A2 (див. рис. 2).

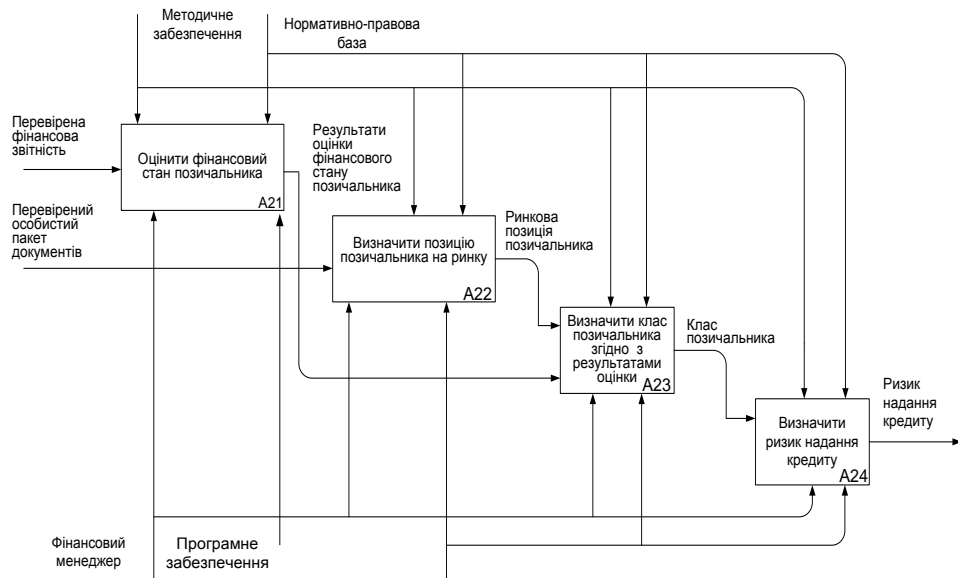


Рис. 3. Декомпозиція процесу аналізу кредитоспроможності позичальника

Як видно з рис. 3, аналіз кредитоспроможності позичальника містить оцінку його фінансового стану та визначення ринкової позиції. При цьому має бути враховано такі суб'єктивні чинники: залежність від циклічних і структурних змін в економіці та галузі промисловості; наявність державних замовлень і державна підтримка позичальника; ефективність системи управління позичальника; професіоналізм керівництва та його ділова репутація. Така різноманітна інформація дозволяє об'єктивно оцінити кредитоспроможність позичальника, тобто визначити ризики, притаманні даному клієнту.

Отже, запропонована у роботі структурно-функціональна модель дозволяє фінансовим менеджерам кредитного відділу банку бачити логіку виконання моніторингу кредитних операцій банку на базі проведеного аналізу кредитоспроможності позичальника.

Подальші дослідження щодо висвітленої проблеми передбачають розроблення методичного інструментарію проведення моніторингу як складової системи ризик-менеджменту банку.

Література: 1. Заруцька О. П. Управління ризиками – провідний чинник фінансової стійкості вітчизняних банків // *Фінанси України*. – 2006. – №3. – С. 94 –105. 2. Колодізев О. М. Фінансовий менеджмент у банках: концептуальні заходи, методологія прийняття рішень у банківській сфері: Навч. посібн. / О. М. Колодізев, І. М. Чмутова, І. О. Губарева. – Харків: ВД "ІНЖЕК", 2004. – 408 с. 3. Мещеряков А. А. Фінансовий менеджмент у банках: Навч. посібн. / А. А. Мещеряков, Л. В. Лисяк. – Дніпропетровськ: ДДФА, 2005. – 169 с. 4. Примостка Л. О. Фінансовий менеджмент у банку: Підручник. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2004. – 468 с. 5. Раєвська Т. Практичні підходи до оцінки ризиків у діяльності банків // *Вісник НБУ*. – 2005. – №8. – С. 9 – 14.

Джурабоева З. Ш.

УДК 330.322.1

Студент 2 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

ХАРАКТЕРИСТИКА МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙ

Оцінка ефективності інвестицій дуже важлива і складна робота. Для інвестування грошей, перш за все, необхідно оцінити їх економічну ефективність. Методи оцінки економічної ефективності розкриті у працях закордонних фахівців ЮНІДО. Серед українських фахівців, які займалися даною тематикою варто відзначити праці І. А. Бланка, А. А. Пересади, Г. М. Черешньовської та А. А. Вдовіченко. Але різноманіття підходів не свідчить про виключну ефективність та надійність цих методів.

Тому метою статті є характеристика методичних підходів, що найчастіше використовуються

© Джурабоева З. Ш., 2009

при оцінці інвестиційних проектів. У цьому контексті доцільно проаналізувати переваги та недоліки зазначених методів та запропонувати способи підвищення їх ефективності з урахуванням факторів ризику.

На данному етапі існує дві основні групи методів оцінки економічної ефективності: статистичні та динамічні. Статистичні методи не враховують інфляцію, найчастіше використовуються в умовах командно-адміністративної системи. Динамічні ж методи, навпаки, враховують зміну вартості грошей у часі і передбачають приведення вартостей усіх грошових потоків до одного й того ж самого періоду шляхом їх дисконтування чи компаундингу (нарощування). Саме динамічні методи набули широкого застосування в більшості країн світу. Вони виявились найбільш концептуально правильними та загальнопридатними для застосування в ринкових умовах.

До динамічних методів оцінки ефективності інвестиційних проектів слід віднести такі основні методи, як чиста поточна вартість грошових потоків (ЧТВ), внутрішня ставка дохідності (ВСД), період окупності інвестицій (ПО) та індекс прибутковості проекту (ІП).

Використання методу чистої поточної вартості передбачає визначення чистих грошових потоків за кожним періодом, визначення поточної вартості кожного чистого грошового потоку відповідного періоду, розрахунок чистої поточної вартості проекту шляхом сумування всіх дисконтованих чистих грошових потоків.

У загальному випадку чиста теперішня вартість проекту визначається за такою формулою [1, с. 62]:

$$\text{ЧПВ} = \sum_{t=0}^n C_t \times (1+r)^{-t}, \quad (1)$$

де C_t – чистий грошовий потік за період t , грн;

r – норма дисконтування, яка враховує зміну вартості грошей в часі, частка від одиниці;

n – термін реалізації проекту, роки.

Доцільно приймати рішення про інвестування проектів, для яких внутрішня ставка дохідності – це таке значення норми дисконту, при якому теперішня вартість грошових потоків від реалізації проекту дорівнює теперішній вартості інвестиційних витрат. Іншими словами, це значення норми дисконту, при якому чиста поточна вартість проекту дорівнює нулю. Згідно з формулою (1), внутрішня ставка дохідності визначатиметься з рівняння:

$$\sum_{t=0}^n C_t \times (1+r)^{-t} = 0. \quad (2)$$

Доцільно інвестувати лише ті проекти, для яких внутрішня ставка дохідності більша чи дорівнює нормі дисконту, яку необхідно приймати в розрахунках при визначенні чистої теперішньої вартості проекту.

Одним із найпростіших методів оцінки ефективності інвестицій, який досить часто використовується на практиці, є період окупності інвестицій. Він визначається як час, необхідний для того, щоб дисконтовані грошові потоки від інвестиційного проекту зрівнялись з початковими інвестиціями в даний проект. Інакше кажучи, це час, коли ЧПВ проекту змінює знак з від'ємного на додатний. Згідно з формулою (1), період окупності проекту знаходиться з такого рівняння [2, с.172]:

$$\sum_{t=0}^n C_t \times (1+r)^{-t} = 0, \quad (3)$$

де h – термін окупності проекту, роки.

Проект вважається ефективним, якщо термін його окупності є меншим за період його реалізації, тобто життєвий цикл.

Індекс прибутковості показує, у скільки разів сума дисконтованих грошових потоків проекту за весь період його реалізації перевищить теперішню вартість інвестиційних витрат. Для визначення індексу прибутковості проекту використовується така формула:

$$\text{ІП} = \frac{\sum_{t=0}^n \text{ГП}_t \times (1+r)^{-t}}{\sum_{t=0}^n \text{ВІ}_t \times (1+r)^{-t}}, \quad (4)$$

де ГП_t – грошові потоки в періоді t , грн;

ВІ_t – інвестиційні витрати в періоді t , грн.



Кожному з розглянутих вище методів оцінки ефективності інвестиційних проектів притаманні певні недоліки. Так, метод ЧПВ не показує рівень прибутковості проекту. Метод ВСД не враховує масштабу інвестицій. Крім того, окремий проект може мати кілька значень ВСД, наприклад, коли отримані від реалізації проекту грошові потоки знову реінвестуються в даний проект, що, у певному сенсі, говорить про наявність ризику, який виникає при прийнятті інвестиційних рішень і який треба враховувати.

Серед підходів до мінімізації ступеня ризику середньоквадратичне відхилення є найбільш розповсюдженим. Аналіз показника середньоквадратичного відхилення дозволяє врахувати коливання сподіваних доходів від різних інвестицій:

$$\sigma = \sqrt{\sum_{t=1}^n (\varepsilon_t - \varepsilon_r)^2 \times P_i}, \quad (6)$$

де t – кількість періодів;

n – кількість спостережень;

ε – розрахунковий дохід за проектом за різних значень кон'юктури;

ε_r – середній очікуваний дохід за проектом;

P_i – значення вірогідності, що співвідноситься розрахунковому доходу.

А коефіцієнт варіації (CV) дозволяє вирахувати рівень ризику, якщо показники середніх очікуваних доходів відрізняються між собою:

$$CV = \sigma / \varepsilon_r. \quad (6)$$

Слід зазначити, що вищезазначена методологія визначення рівня ризику інвестицій не єдина, існують інші підходи, які не були розглянуті у даному дослідженні.

Отже, визначення економічної ефективності інвестиційних проектів є найважливішим і найскладнішим етапом доінвестиційних досліджень. Від того, наскільки об'єктивно і всебічно здійснена ця оцінка, а отже, й правильно визначені подальші дії щодо того чи іншого проекту, залежать терміни повернення інвестованих коштів. У свою чергу об'єктивність і всебічність забезпечують сучасні методи здійснення оцінки ефективності інвестиційних проектів. Розглянуті нами методи є досить точними, базуючись на простих розрахунках, вони дозволяють достатньо швидко здійснити оцінку економічної ефективності інвестиційних проектів, їх можна використовувати при вирішенні таких питань, як прибутковість проекту; визначити переваги різних варіантів розглянутого проекту; з'ясувати наскільки один проект ефективніший за інший.

Література: 1. Бланк И. А. Основы инвестиционного менеджмента. Т.1. – К.: Эльга-Н, Ника-Центр, 2001. – 536 с. 2. Пересада А. А. Управление инвестиционным процессом. – К.: Лібра, 2002. – 472 с.

Зміст

Бернатович Д. А. Фінансова безпека як основна складова економічної безпеки.....	3
Бондар Н. С. Аналіз капіталізації банківської системи України.....	4
Громова Ю. В. Методичні підходи щодо управління фінансовими ресурсами підприємств.....	6
Дюбанькова А. О. Організація та аналіз кредитування підприємницьких структур комерційним банком.....	7
Кендись О. В. Аналіз фінансового стану банку "Грант".....	8
Зубкова Ю. С. Фінансові ресурси підприємства як об'єкт управління.....	10
Кравець А. С. Визначення ролі управління кредитними ризиками при оптимізації кредитної діяльності.....	12
Кириленко Р. І. Прогнозування грошового потоку на підприємстві.....	14
Кришталь Д. Б. Удосконалення механізму формування страхових платежів.....	16
Любімова О. В. Земельний податок як один з основних джерел власних надходжень місцевих бюджетів.....	17
Машкіна М. В. Удосконалення методичних підходів до оцінки фінансової стійкості підприємства.....	19
Кулик І. О. Удосконалення формування місцевих бюджетів.....	20
Колодько М. А. Удосконалення організації фінансового контролю за використанням бюджетних коштів.....	23
Курило А. Є. Установлення ліміту кредитування на позичальника.....	25
Любченко Ж. Ю. Аспекти розподілу міжбюджетних трансфертів.....	26
Разінькова М. Ю. Організація інвестиційної діяльності підприємства.....	27
Трамбовкіна С. В. Дослідження законодавчої бази бюджетного процесу та міжбюджетних відносин в Україні.....	28
Попович М. М. Упровадження середньострокового планування видатків місцевих бюджетів.....	30
Пуль О. В. Визначення внутрішніх факторів впливу на фінансову стійкість підприємства.....	31
Медвідь О. В. Особливості формування стратегії та тактики управління фінансовими ресурсами підприємства.....	33
Чорна А. І. Аналіз видатків на утримання статті "Охорона здоров'я" у Вовчанському районі.....	34
Лутченко М. О. Факторний аналіз рентабельності підприємства на основі моделі фірми "Dupont".....	36
Косенко І. І. Критичний аналіз трактування визначення місцевих фінансів.....	39
Шевченко В. В. Моделювання дохідної та видаткової частин місцевих бюджетів з використанням лангитюдних даних.....	41
Федосова М. В. Організація та аналіз кредитування населення комерційним банком.....	42
Турленко Ю. О. Обґрунтування прийняття інвестиційних рішень в умовах невизначеності.....	43
Романова О. В. Використання моделей факторного аналізу в процесі управління фінансовими результатами підприємства.....	46
Sizova V. S. The development of insurance system in Ukraine.....	48
Климова І. О. Принципові підходи до визначення прибутку в умовах ринкової економіки.....	49



Rudenko G. O. Certified public accountant.....	50
Golod V. L. Motivation of labour activity of workers.....	52
Bondarenko O. Ju. Innovation components of the ukrainian tax system reforming.....	54
Kazakovs'ka O. O. The correlation of marketing and production activity of the enterprise.....	57
Ivanenko O. V. Some aspects of managing team effectiveness.....	59
Makukha S. A. State investment management in Ukraine.....	62
Tikhomirova G. S. Creative team problem solving and decision making in business.....	64
Berezina M. O. Correlation of small, medium and large business as main factor of formation of new ukrainian economy.....	66
Pendelyak I. Yu. E-business and its advantages.....	68
Kovchuzhnyi A. V. Business leadership: main characteristics and descriptive aspect.....	70
Zhyzhyl A. O., Savchuk O. A. The current situation in the banking sector of Ukraine and some types of risks threatening its soundness.....	72
Stepanenko T. O. Motivation of workers' labour activity.....	74
Nagajivska D. Ju. Der soziale tag in deutschland.....	76
Yazvins'ka O. O. Security of the wireless networks.....	77
Hizhnyak O. V., Razzgullaev Y. O. The world trade organization and Ukraine: new perspectives and collaboration.....	80
Осовий К. К. Оцінка привабливості регіонів в Україні.....	82
Сивуха Е. Ю. Кризисы банковских систем.....	83
Матющенко С. С. Украинская экономика после вступления в ВТО.....	84
Харченко О. С. Формування цінової політики підприємства на зовнішньому ринку.....	87
Твердохлеб А. О. Монополизация рынка сотовой сети.....	88
Лещенко Е. С. Эффективность деятельности валютных институтов.....	90
Снькова О. М. Торговельна марка як об'єкт недобросовісної конкуренції.....	91
Сидоренко О. А. Особенности институционального реформирования банковской системы Украины.....	93
Третяк Д. В. Інституціональні аспекти формування протизатратного механізму.....	95
Скрипченко А. І. Шляхи вдосконалення фінансової діяльності комерційних банків як складової банківської системи України.....	97
Чухланцева Ю. А. Институциональные и социально-экономические факторы развития регионов Украины в транзитивной экономике.....	98
Абрамова І. В. Покращення ефективності освіти як головного чинника розвитку людського капіталу в рамках сприяння економічному зростанню країни.....	100
Іушина В. Д. Інноваційні процеси в Україні.....	101
Асанбаева Н. В. Зароботная плата как институт социального рыночного хозяйства.....	103
Батіщев Р. А. Інституціональні аспекти функціонування фондового ринку.....	104
Бічуля І. В. Формування кадрового потенціалу.....	106
Губіна О. С. Інституціональні аспекти бюджетної політики України.....	107
Дмуховская М. С. Определение типа рабочего поведения менеджера.....	109
Чичкань Є. О. Стан та перспективи розвитку інвестиційного клімату України.....	110
Ліпатова А. Ю. Застосування якісних і кількісних досліджень у маркетингу: переваги і недоліки.....	112
Маковецька Д. Ю. Система економічної мотивації трудової діяльності в умовах ринкової трансформації.....	113
Лябук М. В. Аналіз ринку фармацевтичної продукції в умовах нецінової конкуренції.....	115
Манжай О. В. Ринковий ризик: сутність та об'єктивна необхідність моніторингу.....	116
Омельчук О. Н. Оцінки інвестиційної привабливості суб'єкта господарювання з урахуванням регіонального фактора.....	118
Рубанова Н. Г. Сучасні методи управління витратами підприємства.....	119

Могилевский Р. О. Проблема образования рынков несовершенной конкуренции.....	121
Макарова І. О. Державне регулювання ціноутворення на лікарські засоби в Україні: історичний аспект.....	123
Острянін І. Ю. Підприємства України: проблеми економічної інтеграції.....	124
Дзеренюк Д. С. Проблеми розвитку комерційних банків України.....	125
Денисенко Д. Д. Державне регулювання ринку праці.....	127
Скуба М. Э. Факторы ценообразования в современных условиях.....	129
Кондратова С. В. Структурно-функціональне моделювання процесу оптимізації фінансових ресурсів підприємства.....	130
Ус М. І. Проблеми інформаційного забезпечення як одного з аспектів управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства	134
Ячало Ю. С. Розвиток малого підприємництва в Україні.....	135
Яремко О. С. Можливості застосування інституціонального підходу до забезпечення інноваційного розвитку України.....	137
Монакова Я. С. Институциональные аспекты формирования национального рынка труда.....	138
Котляр І. В. Формування доходів населення в умовах системної трансформації.....	139
Жерновая А. А. Категория “человеческий капитал” в экономической теории.....	141
Лосева Ю. М. Формування інвестиційного портфеля акцій і визначення його ризику та дохідності	142
Гунченко Г. Ю. Моделювання моніторингу кредитних операцій банку	144
Джурабоева Э. Ш. Характеристика методичних підходів щодо визначення економічної ефективності інвестицій	146