Харківський національний
економічний університет

Управління розвитком

Збірник наукових робіт

№ 1(77) 2010

видається 2 рази на рік

Харків · ХНЕУ · 2010

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ЗБІРНИК НАУКОВИХ РОБІТ

Управління ***РОЗВИТКОМ*** №1(77) 2010

Засновник і видавець ХНЕУ.
Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації КВ № 5948 від 19.03.2002 р.

Затверджено на засіданні вченої ради університету, протокол № 4 від 1.02.2009 р.

Редакційна колегія

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

Афанасьєв М. В. — канд. екон. наук, проф.
Внукова Н. М. — докт. екон. наук, проф.
Грігорян Г. М. — докт. екон. наук, проф.
Гриньова В. М. — докт. екон. наук, проф.
Дікань Л. В. — канд. екон. наук, проф.
Дороніна М. С. — докт. екон. наук, проф.
Іванов Ю. Б. — докт. екон. наук, проф.
Кизим М. О. — докт. екон. наук, проф.
Клебанова Т. С. — докт. екон. наук, проф.
Левикін В. М. — докт. техн. наук, проф.
Маляревський Ю. Д. — канд. екон. наук, доц.
Назарова Г. В. — докт. екон. наук, проф.
Орлов П. А. — докт. екон. наук, проф.
Пушкар О. І. — докт. екон. наук, проф.
Тридід О. М. — докт. екон. наук, проф.
Українська Л. О. — докт. екон. наук, проф.
Хохлов М. П. — докт. екон. наук, проф.
Ястремська О. М. — докт. екон. наук, проф.

Поштова адреса засновника і видавця:
61001, Україна, м. Харків, пр. Леніна, 9а

Головний редактор ***Пономаренко В. С.***
Конт. телефон: *(057)702-03-04*

Поштова адреса редакції:
61001, Україна, м. Харків, пров. Інженерний, 1а, 1 під'їзд

Зав. редакції ***Сєдова Л. М.*** *(057)758-77-05*
Редакція (057)758-77-04

Редактори: ***Голінська О. Г.***
Грицай І. М.
Дуднік О. М.
Лященко Т. О.
Шелепова Т. Ф.

Комп'ютерна верстка ***Галілей М. І.***

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 05.02.2009 р.
Формат 84×108 1/16. Папір MultiCopy.
Ум.-друк. арк. 19,0. Обл.-вид. арк. 23,94. Тираж 500 прим. Зам. № 73.
Ціна договірна.

Видавець і виготівник – видавництво ХНЕУ, 61001, м. Харків, пр. Леніна, 9а.

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру суб'єктів видавничої справи

© Харківський національний економічний університет, 2010
© Видавництво ХНЕУ, дизайн, оформлення обкладинки, 2010

УДК 336.71

Знахур І. В.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ ТА ПАСИВАМИ БАНКУ

На сьогоднішній час проблема доцільного використання та управління банком фінансовими ресурсами є першочерговою та потребує якомога детальнішого розгляду та вдосконалення.

Дослідження теми управління активами та пасивами банку потрібно починати, насамперед, з удосконалення теоретичної та методичної бази, а саме: розробки методів управління, що зможуть певною мірою стримати негативні наслідки кризового становища, у якому знаходиться банківська система та економіка в цілому на сьогоднішній час.

Головна мета дослідження полягає в пошуку шляхів удосконалення управління активами та пасивами банку. Об'єктом досліджень є процеси управління активами та пасивами банків України. Предметом – удосконалення управління активами та пасивами на прикладі банків Харківського регіону.

Для того щоб зробити пропозиції щодо вдосконалення управління активами та пасивами банку, потрібно встановити, які існують сучасні тенденції у цій сфері. Насамперед, не можна не згадати, що на сьогоднішній час управління активами та пасивами банку відбувається на основі використання інтегрованого підходу, тобто підходу, за якого управління ресурсами банку відбувається не за окремими ланками (окремо активні та пасивні операції банку), а досліджується їх взаємозв'язок і аналіз цілого, а не частин. Цей підхід показав себе з кращої сторони при здійсненні банками своєї діяльності за умов, коли економічна ситуація в державі є достатньо сталою. Такий підхід до управління використовується також і у багатьох зарубіжних країнах.

Для здійснення доцільного управління активами та пасивами банку необхідно вдосконалення не тільки банківської сфери управління взагалі, а й окремих ланок та підрозділів банку, які відповідають за здійснення операцій з ресурсами банку. Насамперед, необхідно поліпшення діяльності такого підрозділу банку, як казначейство. На сьогоднішній час доволі багато авторів зверталось до теми ролі казначейства в діяльності банку. Одні виділяли казначейство як необхідний підрозділ для здійснення банківської діяльності [1; 2], інші ж вважали, що казначейства в банку може не бути взагалі [2]. Але, звертаючись до зарубіжного досвіду, варто відмітити, що казначейство в банку необхідно для вдосконалення діяльності банку з управління активами та пасивами.

Потрібно відмітити, що успішне функціонування банку залежить від грамотно побудованої стратегії щодо розподілу функцій управління ресурсами банку між належними органами та комітетами управління.

Умовою покращення управління активними та пасивними операціями є вдосконалення інформаційних продуктів, які використовуються банком для спрощення діяльності самого казначейства та роботи персоналу банку. Насамперед, кожен банк повинен вирішити для себе питання щодо програмного забезпечення, яке використовується у діяльності казначейства. Програмний продукт, який використовують банки, з одного боку, повинен зменшувати затрати роботи для його користувачів (робітників банку), а з іншого боку, бути гнучким у разі того, що постійно відбуваються зміни стандартів щодо діяльності банківської сфери. На сьогодні в різних країнах світу створюють доволі багато програмного забезпечення, які призначені для вдосконалення роботи казначейства, однак такі програми є занадто дорогими та їх налаштування під українську банківську систему є проблемним та не завжди можливим узагалі. Необхідно створення програми, яка відповідала б саме реаліям здійснення банківської справи саме в Україні.

Ще одним з аспектів щодо вдосконалення управління активами та пасивами банку потрібно визначити необхідність використання математичних та статистичних моделей, які дозволять здійснити певний алгоритм управління використанням ресурсів банку щодо отримання найбільшої ефективності в його діяльності. Так, для вирішення цього питання можна запропонувати використання методу математичної статистики –дерево класифікацій, що дозволить побудувати систему правил для прийняття управлінських рішень. Система правил визначає умови діяльності банку для досягнення поставленої мети, а саме, доцільного управління його активами та пасивами і досягнення максимального прибутку. Насамперед, для побудови такої моделі потрібно визначити взаємозв'язок між активами, пасивами та рентабельністю банку. За допомогою програмного інструмента Statistica 6.0 можна зробити необхідні розрахунки, які приведуть до отримання певної системи правил розподілу банківських ресурсів, що направлена на збільшення рентабельності банку. Побудова дерев класифікацій можлива на основі існування експертної вибірки, яка отримана на основі кращих прикладів управління активами та пасивами банків регіону. Таким чином, вдосконалення інфо-

© Знахур І. В., 2010

рмаційного та статистичного забезпечення дозволять реалізувати елементи системи підтримки прийняття рішень щодо управління активами та пасивами банків.

Також при розкритті даної теми не можна не згадати про зменшення ризиків діяльності банку при управлінні ресурсною базою. Одним з методів, які можна запропонувати для вирішення цього питання, є метод сек'юритизації активів банку. Сек'юритизація становить перетворення боргових зобов'язань і зобов'язань банку перед вкладниками у цінні папери, що обертаються на ринку. В банківській практиці виділяють дві основні схеми даного методу: традиційну та синтетичну. В українській практиці найбільш перспективним є використання традиційної схеми. Сек'юритизація, набувши широкого поширення на Заході, має перспективи розвитку і в Україні, але за умови законодавчого регулювання. Тобто потрібно створити умови для використання даного методу.

Отже, потрібно відмітити, що на сьогоднішній час тема управління активами та пасивами банку залишається актуальною та потребує подальшого вдосконалення як за рахунок поновлення методичної бази, так і за допомогою використання сучасних інформаційних та математично-статистичних рішень.

Наук. керівн. Холодна Ю. Є.

Література: 1. Гладких Д. Механізм здійснення казначейських операцій / Д. Гладких, І. Корнійчук // Вісник Національного банку України. – 2004. – № 4. – С. 30–44. 2. Мартынова Т. Казначейства в банке может и не быть / Т. Мартынова // Банковское обозрение. – 2006. – № 6. – № 10 – 17.

Сізов В. В.

УДК 336.713

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ЛІКВІДНОСТІ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

На сучасному етапі розвитку банківської системи України надзвичайно актуальною проблемою є визначення оптимального рівня ліквідності комерційних банків. Рівень ліквідності оцінюється за допомогою показників ліквідності, які є однією з найважливіших характеристик надійності банку [1].

Дослідженню банківської ліквідності присвячена значна кількість наукових праць, що були опубліковані як вітчизняними, так і зарубіжними вченими. Значний вклад у дослідження безпосередньо проблеми банківської ліквідності та суміжних питань внесли вітчизняні науковці А. М. Герасимович, О. В. Дзюблюк, О. В. Деркач, Т. Т. Ковальчук, В. М. Кочетков, І. М. Лазепко, В. М. Малюков, А. М. Мороз, М. І. Мирун, Л. О. Примостка, М. Ф. Пуховкіна, К. Є. Раєвський, М. І. Савлук, Ф. І. Шпиг, а також зарубіжні спеціалісти Едвін Дж. Долан, Тімоті У. Кох, О. І. Лаврушин, І. Д. Мамонова, Г. С. Панова, Пітер С. Роуз, Джозеф, Ф. Сінкі, В. М. Усоскін.

Існуюча в Україні система оцінювання ліквідності містить ряд неузгодженостей та значно відрізняється від систем провідних країн світу. Для вирішення цієї проблеми пропонуються власні шляхи удосконалення системи показників ліквідності комерційних банків України з урахуванням наявних недоліків та світового досвіду.

Вивчені вітчизняні та зарубіжні методи оцінювання ліквідності комерційних банків, як правило, виділяють два підходи до вимірювання ліквідності. Перший здійснюється на основі фінансових коефіцієнтів, які розраховуються на підставі балансу і відображають ліквідний стан банку. Другий – на основі визначення потенційної потреби в ліквідних коштах банку для виконання своїх зобов'язань.

Коефіцієнтний метод становить встановлення кількісних співвідношень між статтями активу та пасиву балансу. У різних країнах світу кількість показників ліквідності неоднакова. Так, в Україні Нацбанком встановлено три нормативи ліквідності. У країнах з розвиненою ринковою економікою та стабільною банківською системою застосовують один-два показники:

– у Франції встановлено один норматив ліквідності, який розраховується як співвідношення суми активів, розміщених строком на 3 місяці, і суми депозитів до повернення, строкових депозитів та інших ресурсів, залучених на 3 місяці. Цей показник має перебільшувати 60 %;

– у Німеччині діють два показники ліквідності: норматив короткострокової ліквідності (співвідношення суми короткострокових та середньострокових вкладень до 4 років і суми залучених ре-

---

© Сізов В. В., 2010

сурсів до 4 років та ощадних депозитів) та норматив довгострокової ліквідності (співвідношення суми активів і суми зобов'язань зі строком розміщення активів і погашення зобов'язань понад 4 роки). Кожен з цих показників має дорівнювати 100 %;

– у Великій Британії норматив ліквідності визначається як співвідношення готівки, залишків на коррахунках НОСТРО, суми наданих депозитів до повернення і зі строком розміщення на день, цінних паперів та придатних до переобліку векселів до загальної суми зобов'язань. Цей норматив має перевищувати 12,5 %;

– у США взагалі немає законодавчо встановлених нормативів – розробка системи показників ліквідності відноситься до завдань керівництва установи. Згідно з накопиченим банками досвідом зараз у Сполучених Штатах діє така система показників ліквідності:

1. Обсяг первинних резервів (каса + коррахунок у ЦБ) / Обсяг залучених депозитів. Рівень цього показника має бути не меншим 5 – 10 %.

2. Обсяг первинних + вторинних резервів (державні цінні папери)/Обсяг залучених депозитів. Нормативне значення – не менше 15 – 25 %.

3. Обсяг наданих кредитів / Обсяг залучених депозитів. Чим більший цей показник за одиницю, тим нижчою є ліквідність банку.

4. Обсяг наданих кредитів / Загальний обсяг активів. Оптимальним є значення цього показника в межах 60 – 70 %.

5. Обсяг залучених "стійких" депозитів (депозити постійних клієнтів) / Загальний обсяг залучених депозитів. Ліквідність банку зростає зі зростанням цього показника. Оптимальне значення – не менше 75 %.

6. Обсяг залучених позик, отриманих в інших банках, у тому числі в ЦБ / Загальний обсяг залучених ресурсів. Постійне користування міжбанківськими кредитами є свідченням ліквідної нестабільності банку [2].

Невідповідність показників ліквідності та їх граничних значень у різних країнах обумовлюється особливостями розвитку економіки в цілому, фінансових ринків та банківських систем цих країн.

Слід зазначити, що розрахунок нормативів ліквідності, упроваджених Нацбанком України, містить певні методологічні неузгодженості. Зокрема, згідно з планом рахунків комерційного банку при обчисленні нормативу поточної ліквідності і в активах, і в зобов'язаннях відображаються довгострокові депозити та кредити, фінансовий лізинг тощо. Показник короткострокової ліквідності не враховує окремі види активів та зобов'язань з початковим строком погашення до одного року. Варто було б також при розрахунку показників ліквідності враховувати обсяг сформованих резервів під активні операції, під депозити тощо. Крім того, доцільним при розрахунку нормативів є коригування джерел фінансування з огляду на можливість вилучення, а не врахування їх за номіналом. Ще одне питання, якому слід приділити увагу, – це коефіцієнтний контроль за довгостроковою ліквідністю.

Таким чином, система показників ліквідності комерційних банків України потребує змін та доповнень з урахуванням світового досвіду для вирішення існуючих проблем.

Норматив миттєвої ліквідності варто залишити без змін, бо саме він характеризує ступінь захищеності банку від ризику одночасної вимоги клієнтами своїх коштів.

Пропонується встановити рекомендоване мінімальне значення показника поточної ліквідності (співвідношення суми активів і суми зобов'язань з початковим строком розміщення активів і погашення зобов'язань до 30 днів) на рівні 70 %.

Показник короткострокової ліквідності пропонується розраховувати як співвідношення суми активів і суми зобов'язань з початковим строком від 31-го дня до 90 днів. Його значення має коливатись у межах 60 – 70 % [3].

Також комерційним банкам України пропонується ввести для внутрішнього аналізу такі додаткові показники:

1. Показник середньострокової ліквідності, що визначається співвідношенням суми активів і суми зобов'язань з початковим строком розміщення активів і погашення зобов'язань від 91-го дня до одного року. Значення цього показника має бути не меншим за 60 %.

2. Показник довгострокової ліквідності, що визначається співвідношенням суми активів і суми зобов'язань з початковим строком розміщення активів і погашення зобов'язань більше одного року. Рекомендоване значення – 50 – 60 % [4].

Така система показників ліквідності дозволить конкретизувати оцінку ліквідності балансу комерційного банку, що сприятиме більш точному контролю з боку НБУ та прийняттю адекватних управлінських рішень.

Наук. керівн. Жуков В. В.

Література: 1. Хвостик В. Удосконалення оцінки ліквідності комерційного банку / В. Хвостик // Вісник НБУ. – 2001. – № 5. – С. 46 – 51. 2. Ліквідність банківської системи України : Науково-аналітичні матеріали. Вип. 12 / В. І. Міщенко, А. В. Сомик та ін. – К. : Національний банк України. Центр наукових досліджень, 2008. – 180 с. 3. Деревська О. Активно-пасивні операції та управління ліквідністю банківської установи / О. Деревська // Вісник НБУ. – 2008. – № 7. – С. 34–39. 4. Крилова В. Складові процеси управління ліквідністю банку / В. Крилова // Вісник НБУ. – 2008. – № 6. – С. 42–46.

Алімов К. В.

УДК 336.711.(477)

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ВИКОРИСТАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ДОСВІДУ ДЛЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Вітчизняна банківська система розпочинала свій розвиток у надзвичайно важкій економічній ситуації, в умовах стрімкого падіння виробництва, цінової лібералізації, руйнівної гіперінфляції та повного дисбалансу економічних процесів. Системно-трансформаційні процеси, що відбувалися в економіці, тотальна руйнація господарських зв'язків призвели до порушення нормального відтворювального процесу. Це перешкоджало банкам формувати власну ресурсну базу та капітал, стримувало розвиток довгострокового кредитування.

Водночас зі становленням та розвитком банківської системи в умовах гіперінфляції почав розвиватися тіньовий ринок банківських послуг. Необхідно було розробити організаційно-економічні заходи для розв'язання цієї проблеми. Національний банк здійснив низку заходів, спрямованих на заохочення банківських структур до роботи з населенням [1].

Однією з найактуальніших світових фінансових проблем останнього часу є зростання кількості випадків участі банків у процесі відмивання "брудних" грошей. Схема досить проста: нелегальна торгівля зброєю, контрабанда, торгівля наркотиками, шахрайські фінансові схеми та інші види злочинів можуть приносити величезний прибуток, як правило, у формі готівки. Для того щоб скористатися результатами такої діяльності, злочинці повинні легалізувати свої доходи. Гроші зазвичай переводяться у безготівкову форму, потім зазнають перетворень і повертаються в легальний обіг. Такий процес і називається відмиванням "брудних" грошей.

Останніми роками в Національному банку України було досягнуто значного прогресу щодо поліпшення системи економічного аналізу та прогнозування в рамках підготовки переходу до режиму інфляційною таргетуванпя. Ключовим елементом цього режиму є наявність у центральному банку ефективної системи економічного аналізу та прогнозування, оскільки часто режим інфляційного таргетування навіть називають режимом таргетуванпя прогнозу інфляції. Відповідно цей режим, на відміну від інших, потребує більш систематичного та комплексного підходу до розробки аналітичних інструментів – макроекономічних моделей з метою подальшого їх використання в процесі прийняття рішень з монетарної політики [2; 3].

У Національному банку України використовується кілька різних моделей, кожна з яких має свою роль і відповідний дизайн. Ключова роль належить Квартальній прогнозній моделі (КПМ), що є ядром аналітичного інструментарію, служить як організаційний каркас прогнозного процесу і дає можливість консистентно поєднати оцінки поточного стану економіки, отримані за допомогою багатовимірного фільтра Калмана, експертні судження та результати моделей часових рядів.

На думку автора, необхідно розробити детальнішу, засновану на ґрунтовній мікроекономічній основі модель, що дасть змогу враховувати рівновагу потокових і стокових змінних. Такий вид моделей, що отримали назву "динамічні стохастичні моделі загальної рівноваги" нині інтенсивно поширюються в повсякденній практиці центральних банків.

Україні слід зробити серйозні висновки з іпотечної кризи в США. Надмірна лібералізація кредитної діяльності банків цієї країни як прямо, так і опосередковано, через європейські банки, проявилася в Україні у вигляді надмірної доступності для українських позичальників зовнішніх ресурсів. Тривала недовіра до вітчизняних банків змінилася "накачуванням" їх грошима, значна частина яких є короткостроковими.

Масштабні позики сформували високу залежність від ситуації на міжнародних ринках капіталу. Суттєве зростання обсягів кредитування в Україні також підвищує занепокоєння щодо ризиків ускладнень у банківському секторі [4].

Зазначені вище тенденції провокують зростання темпів валютного кредитування та рівень доларизації банківської системи. Адже активне залучення резидентами позик від нерезидентів є одним із головних чинників зростання доларизації економіки, високий рівень якої створює певні ризики як для макроекономічної стабільності (оскільки ці процеси пов'язані зі зростанням зовнішнього боргу корпоративного сектору економіки), так і для ефективності здійснення грошово-кредитного регулювання (адже центральний банк безпосередньо через монетарні інструменти може впливати на вартість грошей у національній валюті).

Криза на світових фінансових ринках, яка збільшується в масштабах і стимулюється іпотечною кризою в США, викликає занепокоєння і, безперечно, вплине на транскордонний рух капіталів та зовнішньоекономічну діяльність України. Адже вітчизняна економіка глибоко інтегрована в міжнародні економічні відносини.

© Алімов К. В., 2010

Приєднання України до СОТ вимагає від уряду ефективних дій. З одного боку, вони не повинні бути перепоною припливу іноземного капіталу, з другого — необхідно впровадити ряд заходів та обмежень з метою захисту інтересів українських банків, зокрема: сприяти концентрації банківського капіталу; стимулювати нарощування капіталів вітчизняних банків; забезпечити прозорість руху грошових коштів у країні шляхом впровадження суворих заходів щодо запобігання відливу коштів у "тінь"; привести податкову систему у відповідність до світових стандартів.

Сьогодні також очевидною є необхідність змінити напрями проведення монетарної політики в бік забезпечення цінової стабільності, що сприятиме поліпшенню її координації із економічною та зокрема фіскальною політикою, прозорості механізму ціноутворення, зменшенню премії за економічний ризик, перешкоджатиме довільному перерозподілу прибутків тощо. Однак існують різні шляхи досягнення цієї мети. Національний банк України має визначитися, чи він проводитиме незалежну монетарну політику (стратегічна мета якої − досягнення цінової стабільності, тобто забезпечення низької та стабільної інфляції у довгостроковому періоді), чи продовжуватиме таргетування валютного курсу.

Наук. керівн. Холодна Ю. Є.

Література: 1. Левківський В. М. Новітні тенденції міжнародного руху капіталів / В. М. Левківський // Економічна теорія: сучасна парадигма та її еволюція на порозі XXI століття. – К. : Знання, 2000. – 371 с. 2. Суторміна В. М. Фінансовий ринок / В. М. Суторміна, В. М. Радзієвська, Б. С. Стеценко. – К. : КНЕУ, 2005. – 100 с. 3. Міжнародні інтеграційні процеси в сучасності / [А. С. Філіпенко, В. С. Будкін, М. А. Дудченко та ін.] – К. : Знання України, 2004. – 304 с. 4. Энг Максимо В. Мировые финансы / Энг Максимо В., Лис Френсис А., Мауер Лоренс Дж.; пер. с англ. – М. : ООО Издательство – консалтинговая компания "ДеКА", 2006. – 768 с.

УДК 336.717

Асріян Е. В.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

АНАЛІЗ ПАСИВНИХ ОПЕРАЦІЙ БАНКУ

Метою статті є визначення значення банківських ресурсів для діяльності комерційних банків та аналіз сучасного стану пасивних операцій комерційних банків країни й пошук шляхів удосконалення існуючої системи аналізу пасивних операцій банків.

Комерційні банки виконують важливу функцію мобілізації тимчасово вільних грошових ресурсів і перетворення їх у реальний капітал, здійснюючи кредитні, інвестиційні та інші операції, забезпечуючи таким чином потреби економіки в додаткових ресурсах.

Фінансова стійкість та ефективність комерційних банків значною мірою залежать від якості, стабільності їх ресурсної бази.

Пасивні операції історично відігравали первинну і вирішальну роль щодо активних операцій, оскільки необхідною умовою для здійснення активних операцій є достатність банківських коштів, наведених у пасиві балансу.

В умовах ринкової економіки виняткової важливості набувають процес формування банківських пасивів, оптимізація їх структури і, у зв'язку з цим, якості управління всіма джерелами грошових коштів, які утворюють ресурсний потенціал комерційного банку. Тому особливої ваги набуває аналіз пасивів банку, метою якого і є надання інформації про поточний стан банківських ресурсів (кількісна та якісна оцінка структури власних і залучених коштів), яка становить основи при прийнятті рішень про оптимізацію їх структури.

Пасивним операціям та їх аналізу приділяли увагу багато вчених-економістів, таких, як О. В. Васюренко, І. М. Парасій-Вергуненко, Д. Полфреман, Ф. Форд та ін.

Банківські ресурси складаються з власних і залучених коштів. Банки формують свої ресурси, виконуючи пасивні операції.

За допомогою емісії засновницьких цінних паперів комерційного банку створюється власний капітал банку, випуск банками цінних паперів власного боргу, отримання міжбанківських кредитів, депозитні операції формують залучені й позичені ним кошти [1].

Аналізуючи дані, представлені НБУ щодо структури та динаміки основних статей пасивів комерційних банків, які діють на території України, можна зробити наступні висновки: по-перше, спостерігається щорічне збільшення обсягу ресурсів банків, так на 01.01.07 р. обсяг ресурсів комерційних банків України збільшився на 125 301 млн грн, а на 01.01.08 р. − на 250 217 млн грн, на початок 2009 року порівняно з 2008 р. − на 326 690 млн грн, що свідчить про постійне розширення діяльності банків [2].

© Асріян Е. В., 2010

Загальне збільшення пасивів здійснилося більшою частиною за рахунок збільшення коштів суб'єктів господарської діяльності, темп зростання яких на 01.01.2008 р. порівняно з 01.01.2007 р. складав 145,64 %, на 01.01.2009 р. порівняно з 2008 роком – 128,5 %. Загалом на початку 2008 року спостерігається зростання всіх статей пасиву, хоча темпи їх зростання досить різняться: темпи зростання власного капіталу складають 163,2 %, темпи зростання коштів фізичних осіб – 154,11 %, суб'єктів господарської діяльності – 145,64%, при чому значні темпи зростання спостерігаються саме у строкових вкладах, що є позитивною тенденцією для банківської системи України, бо ресурсна база банків таким чином стає більш стабільною [2]. У 2008 році темпи зростання коштів клієнтів знизилися порівняно з попереднім роком, а розширення ресурсної бази комерційних банків України здійснювалось за рахунок збільшення обсягів власного капіталу та сплаченого статутного капіталу, темп зростання якого на 01.01.2009 р. склав 192,3 % порівняно з 2008 роком. Загалом темпи зростання складових ресурсів комерційних банків знизилися, за виключенням зростання обсягу власних коштів банків, але за всіма основними статтями пасиву спостерігається збільшення, хоча не такими темпами, як у попередні роки.

Щодо удосконалення аналізу пасивних операцій банків, можна запропонувати використання інтегрального показника для оцінки ефективності депозитної діяльності банку, який містить традиційні показники оцінки дохідності ресурсів, їх обсягу, а також враховує ризики, які бере на себе банк у процесі здійснення своєї діяльності. Він виконуватиме роль незалежного експерта, який дозволить дати об'єктивну оцінку депозитній діяльності банку з урахуванням ризикованості його активних операцій.

Погляд на депозити як на гнучку структуру, яка є залежною від вартості залучених коштів, дозволить, з одного боку, уникнути необґрунтованого зростання процентних витрат, а з іншого – знизити приховані втрати від можливої бездіяльності. Змінені умови призведуть до збільшення прибутку банку або одержання ним переваг у конкурентній боротьбі [3].

Основними напрямами вдосконалення операцій щодо формування ресурсної бази комерційних банків України є:

– розвиток депозитних операцій з населенням на основі впровадження нової техніки і технології банківського обслуговування фізичних осіб [4];

– активне використання процентної політики як методу стимулювання розміщення коштів на різні види депозитів;

– розширення обсягів строкових депозитів шляхом використаня коштів спеціального призначення, що містяться на рахунках підприємств;

– надання додаткових послуг при відкритті депозиту;

– застосування у вітчизняних умовах досвіду комерційних банків економічно розвинутих країн щодо відкриття різного роду now-, supernow-рахунків;

– створення позитивного іміджу банку;

– розвиток вітчизняної системи страхування депозитів.

Наук. керівн. Жукова О. К.

Література: 1. Аналіз банківської діяльності : підручник / за ред. А. М. Герасимовича. – 2-ге вид. без змін. – К. : КНЕУ, 2006. – 599 с. 2. www.ufs.com.ua. 3. Стрілець Т. М. Використання чинника еластичності банківських депозитів при формувнні ресурсної бази банків / Т. М. Стрілець // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 1(79). – С. 203–209. 4. Бицька Н. Кошти населення у формуванні ресурсної бази банків / Н. Бицька // Вісник НБУ. – 2004. – № 12. – С. 26–28.

Заливча О. С.

УДК 336.711

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ ТА ПАСИВАМИ БАНКУ

Оцінка управління активними та пасивними операціями будь-якого банку заснована на застосуванні певного набору показників, обґрунтування складу яких здійснюється, виходячи із цілей оцінки і потреб суб'єктів управління. Оскільки надати пріоритет єдиному критерію при підборі показників доволі важко, пропонується введення інтегральної оцінки управління активами та пасивами.

© Заливча О. С., 2010

Однією із перших власний підхід до розрахунку інтегрального коефіцієнта запропонувала І. А. Кисельова за такою формулою [1]:

$$I = \frac{\sum_{i=1}^{N} a_{ij} \times A_{ij}}{\sum_{i=1}^{N} a_{ij} \times P_{ij}}, \quad (1)$$

де a_{ij} – вагові коефіцієнти, що враховують значимість активів і зобов'язань з точки зору термінів надходження і погашення відповідно;

A_{ij}, P_{ij} – підсумкові статті активів і пасивів.

У цьому разі для побудови інтегрального показника використано ваги та адитивну згортку, однак не розкрито методику визначення вагових коефіцієнтів. Окрім того, залишається незрозумілим, що виражає отримане у результаті розрахунків число і чи існує у нього прототип у реальній ринковій економіці або це лише абстрактне число, яке не має адекватної інтерпретації в банківській сфері. Виходячи з цього, існує об'єктивна потреба в подальшій розробці методики інтегрального показника.

Далі пропонується методика визначення інтегральної оцінки управління активними і пасивними операціями комерційного банку, яка дозволяє усунути перелічені раніше недоліки. Вона базується на розрахунку таксономічного показника рівня розвитку. Результати, отримані в ході розрахунків, можна легко інтерпретувати. Окрім цього, можна прослідити динаміку інтегрального показника за кілька років і зробити висновки щодо ефективності управління активними та пасивними операціями.

Побудова інтегрального показника оцінки управління активними і пасивними операціями банку складається із наступних етапів [2; 3].

1. Побудова матриці вихідних даних, що має вигляд:

$$X = \begin{bmatrix} x_{11} & \dots & x_{1m} \\ \dots & \dots & \dots \\ x_{n1} & \dots & x_{nm} \end{bmatrix}, \quad (2)$$

де n – кількість років;

m – кількість показників;

x_{ij} – значення j-го показника для і-го року.

Інтегральна оцінка активно-пасивних операцій банку має базуватися не на довільному наборі показників, а на характеристиках тих аспектів діяльності банківської установи, які мають суттєвий вплив на результати її діяльності. До таких характеристик зазвичай належать показники оцінки прибутковості та ефективності господарської діяльності, показники оцінки ділової активності, показники оцінки ліквідності та ринкової стійкості.

Добираючи коефіцієнти для побудови інтегрального показника, автори керувалися принципами комплексності та якості. Комплексність розуміємо як максимальне охоплення ключових зв'язків між статтями балансу банку. Якість – це отримання в результаті розрахунків адекватної інтегральної оцінки управління активними і пасивними операціями за коефіцієнтами, включеними до вибірки.

Таким чином, для побудови інтегрального коефіцієнта пропонується використати такі показники: X1 – коефіцієнт співвідношення власного капіталу і пасивів; X2 – коефіцієнт співвідношення власного капіталу й активів банку, зважених на рівень ризику; X3 – коефіцієнт захищеності дохідних активів; X4 – коефіцієнт співвідношення власного капіталу до депозитів клієнтів банку; X5 – рентабельність власного капіталу; X6 – коефіцієнт мультиплікатора капіталу; X7 – коефіцієнт співвідношення зобов'язань і пасивів банку; X8 – коефіцієнт активності використання зобов'язань у дохідні активи; X9 – коефіцієнт активності використання строкових депозитів у кредитний портфель; X10 – ступінь використання сукупних зобов'язань; X11 – ступінь використання платних пасивів; X12 – коефіцієнт співвідношення дохідних і загальних активів; X13 – коефіцієнт кредитно-інвестиційної активності; X14 – рентабельність активів; X15 – чиста процентна маржа.

На другому етапі проводимо стандартизацію значень показників.

Оскільки показники є неоднорідними, необхідно привести їх значення до порівнювального виду. Для цього проводиться стандартизація даних за такою формулою:

$$z_{ij} = \frac{x_{ij} - \bar{x}_j}{S_j}, \; j=1..m; \quad (3)$$

де z_{ij} – стандартизоване значення j-го показника для і-го року;

$\bar{x}_j$ – середнє арифметичне значення j-го показника;

S_j – стандартне відхилення j-го показника.

Далі необхідно здійснити вибір показників-стимуляторів і показників-дестимуляторів. Показники, що здійснюють позитивний вплив на рівень розвитку банку належать до стимуляторів, негативний вплив – до дестимуляторів. До показників-стимуляторів належать усі показники, крім мультиплікатора капіталу та коефіцієнта активності використання строкових депозитів у кредитний портфель.

Наступним кроком є побудова еталонної точки $p_0\left(x_{.01}, x_{02}, \ldots x_{0j}, \ldots x_{0m}\right)$, j=1..m. Якщо показник x_j є стимулятором, тоді $x_{0j} = \max_i x_{ij}$. Якщо показник x_j є дестимулятором, тоді $x_{0j} = \min_i x_{ij}$.

Після цього необхідно розрахувати відстань між окремими точками, що характеризують стан активно-пасивних операцій банку, і точкою-еталоном. Для цього використаємо формулу евклідової відстані:

$$d_{0i} = \sqrt{\sum_{j=1}^{m} (x_{ij} - x_{0j})^2}\ . \qquad (4)$$

Результати розрахунку евклідової відстані на прикладі банку "Грант" подано в табл. 1.

Таблиця 1

Результати розрахунку евклідової відстані

Рік	Розраховане значення d_{oi}
2004	4,4295
2005	5,6182
2006	5,231
2007	7,7739
2008	6,7147

На останньому етапі проводиться розрахунок значень інтегрованого показника оцінки управління активами і пасивами банку за формулою:

$$K_i = 1 - \frac{d_{0i}}{d0}, \qquad (5)$$

де $d_0 = \bar{d}_0 + 2\sigma_0$, $\bar{d}_0 = \frac{\sum_{i=1}^{n} d_{0i}}{n}$, $\sigma = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^{n} (d_{0i} - d_0)^2}{n}}$, $K_i \in [0.1]$.

Значення інтегрального показника ефективності управління активними і пасивними операціями банку "Грант" наведені в табл. 2.

Інтерпретація інтегрального показника оцінки активних і пасивних операцій банку є наступною: чим вищим є обраховане значення коефіцієнта до одиниці, тим на більш високому рівні знаходиться досліджуваний об'єкт.

Отже, виходячи із результатів розрахунків, можна зробити висновок, що найбільш успішно банк управляв власними активними і пасивними операціями у 2004 р.

Таблиця 2

Інтегральна оцінка управління активними і пасивними операціями банку "Грант"

Рік	Значення інтегрованого показника
2004	0,466
2005	0,3227
2006	0,3693
2007	0,0628
2008	0,1905

Значення інтегрованого показника для цього року є найвищим із усіх досліджуваних. Протягом 2005 – 2008 рр. значення коефіцієнта неухильно скорочувалося, що є наслідком падіння ефективності управління банківським балансом.

Запропонована методика є простою у використанні і має широкі сфери застосування. Вона дозволила звести п'ятнадцять показників, якими описуються різні сторони банківської діяльності, у єдиний інтегрований показник і на цій основі дати оцінку управління активно-пасивними операціями банку "Грант".

Наук. керівн. Чмутова І. М.

Література: 1. Киселева И. А. Коммерческие банки : модели и информационные технологи в процедурах принятия решений / И. А. Киселева. – М. : Едиториал УРСС, 2002. – 400 с. 2. Клебанова Т. С. Эконометрия: учебн. пособ. / Т. С. Клебанова, Н. А. Дубровина, Н. А. Раевнева. – Харьков : ИНЖЭК, 2005. – 156 с. 3. Наконечний С. Н. Економетрія : підручник / С. Н. Наконечний, Т. О. Терещенко, Т. П. Романюк. –3-тє вид. – К. : КНЕУ, 2004. – 476 с.

УДК 330.44:336.71(477)

Бєляєв І. В.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

МЕТОДИКА ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Банківська система як складова фінансової системи будь-якої країни відіграє вирішальну роль у її економічному розвитку. Головні функції банків полягають у мобілізації тимчасово вільних грошових коштів і їх розміщенні від свого імені й за свій рахунок на умовах зворотності, терміновості та платності у формі кредитування держави, юридичних і фізичних осіб, у проведенні фінансових розрахунків і формуванні платіжної системи держави, здійсненні грошової емісії в банківській та депозитній формах тощо.

Ефективне функціонування фінансового сектору України та його основного елемента − банківської системи − є важливою передумовою забезпечення стабільності економічної системи в цілому. В умовах посилення глобалізаційних процесів саме від ефективності фінансового сектору визначальною мірою залежать характер участі України у світових інтеграційних процесах, а також можливості посилення її позицій на регіональній та міжнародній аренах [1].

Досвід діяльності фінансових установ європейських країн переконливо доводить необхідність постійного вдосконалення методів і механізмів оцінки ефективності фінансового сектору в цілому та діяльності окремих фінансово-кредитних установ. Зазначимо, що в Україні відсутня єдина методика оцінки ефективності фінансового сектору, а методики, розроблені міжнародними організаціями, не завжди прийнятні в умовах української економіки. Усе це обумовлює необхідність більш детального розгляду питань щодо розробки та впровадження методик оцінки ефективності як фінансового сектору в цілому, так і його складових частин, зокрема, банківської системи.

Методику оцінки фінансового стану банківської системи розроблено з метою діагностики банківської системи України на наявність кризових явищ [2; 3].

Нездатність банків розрахуватися між собою виникає за умови відсутності у них достатньої кількості ліквідних коштів − готівки в касах і безготівкових коштів на кореспондентських рахунках в інших банках (зокрема, в НБУ) − та вичерпання джерел їх поповнення (кредитів і депозитів міжбанківського ринку).

Нехай показники, які прямо або непрямо характеризують ліквідність банківського сектору, утворюють систему індикаторів фінансового стану банківської системи. Тоді, оцінюючи поведінку цих індикаторів за ознакою "кризовості" за шкалою балів {-1, 0, +1}, отримуємо загальну оцінку фінансового стану банківської системи як суму оцінок поведінки його індикаторів. Додатна оцінка фінансового стану банківської системи свідчить про те, що вона не має проблем з ліквідністю, а від'ємна оцінка − відповідно, що має. Глибина проблеми характеризується значенням додатної суми: чим більшою вона є, тим ближчою є банківська система до кризового стану. Максимальна оцінка (що дорівнює кількості індикаторів) свідчить про наявність у країні банківської кризи.

Запропонована методика оцінки фінансового стану банківської системи не вимагає складних розрахунків (таких, як розрахунки порогових значень індикаторів фінансового стану банківської системи). Крім того, індикатори фінансового стану банківської системи обираються серед тих показників, за якими статистика є публічною. Усе це робить розрахунок оцінок фінансового стану банківської системи "прозорим", а саму методику − простою та зручною у застосуванні для будь-яких економічних агентів.

© Бєляєв І. В., 2010

Отже, оберемо як індикатори фінансового стану банківської системи такі показники (враховуючи при цьому публічність статистичної інформації про них):

1. Процентна ставка рефінансування (середньозважена річна за всіма інструментами), %.
2. Середньозважені процентні ставки банків за депозитами у національній валюті, %.
3. Середньозважені процентні ставки банків за кредитами у національній валюті, %.
4. Кредити, надані на міжбанківському ринку України у національній валюті, млн грн.
5. Зобов'язання банків за коштами, залученими на рахунки суб'єктів господарювання та фізичних осіб, млн грн.
6. Вклади населення, у національній валюті, млн грн.
7. Девальвація (-), ревальвація (+) гривні щодо долара США до попереднього періоду, %.
8. Результат діяльності банків (+ – прибуток, – збиток).
9. Офіційний курс гривні щодо долара США, встановлений НБУ.

Припустимо, що "кризовою" поведінкою обраних індикаторів фінансового стану банківської системи є та, яку вони продемонстрували у жовтні – грудні 2004 р. під час однієї з найглибших кризових ситуацій у банківській системі України, а саме:

- скорочення депозитів фізичних осіб у національній валюті (оскільки населення вилучає кошти зі своїх депозитних рахунків у банках);
- скорочення коштів банків у національній валюті на кореспондентських рахунках у НБУ;
- через відсутність у банків ліквідних коштів зменшення обсягів кредитних і депозитних ресурсів міжбанківського ринку та зростання їх ціни (процентної ставки);
- через зростання попиту на іноземну валюту, по-перше, підвищення ціни одиниці іноземної валюти (курсу іноземної валюти) (зокрема, курсу долара за всіма операціями банків з купівлі-продажу готівкової та безготівкової іноземної валюти); по-друге, перевищення обсягів купівлі населенням і клієнтами банків іноземної валюти над обсягами її продажу; по-третє, зменшення обсягів іноземної валюти на лоро-рахунках банків при одночасному збільшенні на таких рахунках обсягів національної валюти.

Застосуємо для оцінки поведінки індикаторів фінансового стану банківської системи шкалу балів {-1, 0, +1} (таблиця), де балом -1 оцінимо "кризову" поведінку індикаторів, балом +1 - поведінку, протилежну "кризовій", а балом 0 – нейтральну поведінку.

Оскільки слова "зростання індикатора" та "скорочення індикатора" характеризують динаміку індикатора, а слова "перевищення однієї величини над іншою" – його значення і кількісним вимірником динаміки є така математична величина, як приріст, то оцінимо поведінку індикаторів на основі таких двох величин (критеріїв оцінки поведінки індикаторів фінансового стану банківської системи): приріст індикатора (для індикаторів 1 – 7, 9); значення індикатора (для індикаторів 7, 8).

Таблиця

Шкала поведінки індикаторів фінансового стану банківської системи

Бали	Характеристики поведінки індикатора
+ 1	Позитивна поведінка, характерна для стабільного функціонування банківської системи
0	Нейтральна поведінка
-1	Поведінка, найбільш імовірна в умовах банківської кризи

Приріст індикатора за конкретний період розраховується як різниця між значенням індикатора на кінець даного періоду і значенням індикатора на кінець попереднього періоду:

$$\Delta i(t) = i(t) - i(t-1), \qquad (1)$$

де $\Delta i(t)$ – приріст індикатора і за і-й період;

$i(t)$ – значення індикатора і на кінець і-го періоду;

$i(t-1)$ – значення індикатора і на кінець (t - 1)-го періоду.

Додатний приріст індикатора [$\Delta i(t) > 0$] означає зростання індикатора за період [$i(t) > i(t-1)$], від'ємний [$\Delta i(t) < 0$] – скорочення індикатора за період [$i(t) < i(t-1)$], а нульовий [$\Delta i(t) = 0$] – незмінність індикатора за період [$i(t) = i(t-1]$.

Обидва критерії оцінки поведінки індикаторів фінансового стану банківської системи – приріст індикатора та значення індикатора – набувають значення одного з трьох діапазонів {>0, <0, =0}. Якщо значення критерію оцінки поведінки індикаторів відповідає "кризовій" поведінці індикатора, то вона згідно зі шкалою поведінки індикаторів (див. таблицю), оцінюється в -1 бал. Якщо значення критерію оцінки поведінки індикаторів відповідає поведінці, протилежній "кризовій", то вона оцінюється в +1 бал. Якщо ж значення критерію оцінки поведінки індикаторів відповідає "нейтральній" поведінці (=0), то вона оцінюється в 0 балів.

Оцінка фінансового стану банківської системи розраховується на основі оцінок поведінки його індикаторів шляхом їх підсумовування.

Таким чином, алгоритм розрахунку оцінки фінансового стану банківської системи складається з трьох етапів:

1. Розрахунок значень критеріїв оцінки поведінки індикаторів.
2. Оцінка значень цих критеріїв за шкалою поведінки індикаторів (див. таблицю).
3. Розрахунок оцінки фінансового стану банківської системи як суми оцінок поведінки його індикаторів.

Шкала фінансового стану банківської системи охоплює діапазон від -9 балів до +9. Від'ємна оцінка її фінансового стану свідчить про наявність кризових явищ у банківській системі, додатна – про їх відсутність, а нульова – про нейтральність фінансового стану банківської системи України. Глибина фінансових проблем, з якими зустрічається банківська система, вимірюється значенням від'ємної оцінки її фінансового стану. Чим вищою є ця від'ємна оцінка, тим більші проблеми має банківська система.

З огляду на громіздкість табличної форми подання оцінок за декілька періодів, для кращого сприйняття значення індикаторів фінансового стану банківської системи та оцінки їх поведінки, а також оцінки фінансового стану банківської системи зручніше подавати у формі діаграм (рисунок).

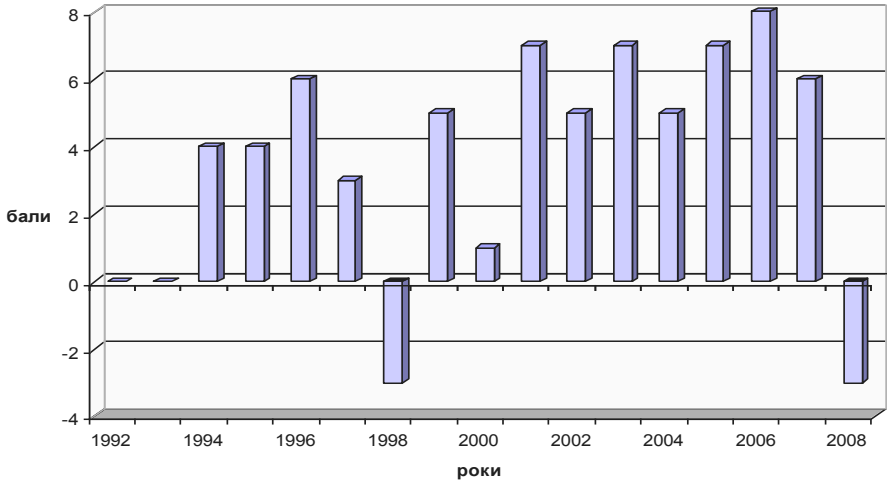

Рис. **Діаграма оцінок фінансового стану банківської системи України**

Згідно з розрахунками оцінок поведінки індикаторів та оцінок фінансового стану банківської системи з 1992 – 2008 рр. у аналізованих роках кризові явища у банківській системі України спостерігались у 1998 р. (коли глибина кризових потрясінь сягала -3 бали за шкалою фінансового стану банківської системи), та у 2008 р. (коли глибина кризових потрясінь становила -3 бали). Про наявність кризових явищ у всіх цих роках просигналізували 6 у 1998 р. та 6 у 2008 р. з 9 індикаторів. Не вказали на кризові явища у банківській системі України в ці роки такі індикатори: "Зобов'язання банків за коштами, залученими на рахунки суб'єктів господарювання та фізичних осіб", "Вклади населення, у національній валюті" та "Чистий прибуток (збиток) від діяльності". Тим часом інші індикатори хоча б в одному з років засвідчили наявність кризових явищ у банківській системі України. Стрімкий розвиток можна спостерігати з 2001 і по 2008 рр., протягом яких спостерігалась майже постійна динаміка у покращенні індикаторів стабільності, дещо гальмували розвиток події 2002 і 2004 років.

Рисунок відображає реальний стан справ у банківській системі України. Дійсно, найглибші кризові явища система пережила у серпні – жовтні 1998 р. і жовтні – грудні 2004 р. та початок фінансово-економічної кризи, яка зачепила Україну саме в 2008 р. За шкалою фінансового стану банківської системи в ці періоди глибина кризових явищ сягнула для банківської системи України максимального рівня за весь досліджуваний період оцінки її фінансового стану.

Запропонована методика оцінки фінансового стану банківської системи дозволяє продіагностувати банківську систему України на наявність кризових явищ. Більше того, вона дозволяє оцінити ступінь їх "тяжкості". Правда, слід брати до уваги, що діагностичні можливості методики втрачаються при укрупненні періоду дослідження. Тому вони є найкращими для оцінок на щомісячній основі.

При доповненні розглядуваної методики моделями прогнозування поведінки індикаторів фінансового стану банківської системи вона може стати інструментом його прогнозування.

До безперечних переваг запропонованої методики належить те, що вона не вимагає складних розрахунків і ґрунтується на показниках, статистична інформація про які оприлюднена і доступна всім економічним агентам.

Наук. керівн. Чмутова І. М.

Література: 1. Уманців Ю. Розвиток національної банківської системи в умовах глобалізації світової економіки / Ю. Уманців // Вісник Національного банку України. – 2006. – № 10. – С. 60 – 64. 2. Крохмаль О. В. Теоретичні підходи до визначення поняття стійкості банку та її фінансової складової / О. В. Крохмаль // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 12(42). – С. 65–70. 3. Коваленко В. В. Методи аналізу та управління фінансовою стійкістю комерційного банку / В. В. Коваленко // Вісник Української академії банківської справи. – 2002. – № 2(13). – С. 39–47.

Богайчук Г. Л.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

УДК 336.71

ВПЛИВ ЧИННИКІВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА НА ПРОЦЕС УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ ПОРТФЕЛЕМ БАНКУ

Кредитна діяльність для більшості банків один із основних напрямів бізнесу. На початок 2009 року по банківській системі України частка кредитного портфеля в сукупних активах банку становила 85,56 %, тому можна зробити висновок, що саме результати роботи банків у сфері кредитування найістотніше впливають на фінансовий стан стабільності та, у свою чергу, залежать від великої кількості внутрішніх і зовнішніх факторів.

У статті аналізується зарубіжний досвід мінімізації негативного впливу факторів зовнішнього середовища на стан кредитного портфеля у період економічних криз.

Зовнішні фактори за своєю природою є об'єктивними і майже не піддаються впливу з боку окремого банку, на відміну від внутрішніх. Усю сукупність цих факторів можна поділити на дві групи: економічні чинники і ті, що мають неекономічний характер (яких безліч). Також це і чинники, пов'язані з політичною ситуацією в країні або регіоні, техногенними катастрофами тощо. Але зупинимось на факторах економічного характеру.

До складу економічних включають макроекономічні фактори та чинники, пов'язані з результатами діяльності банківської системи.

На необхідності врахування чинників зовнішнього середовища в процесі кредитування наголошується і в документах Базельського комітету із банківського нагляду.

Оскільки функціонування економіки будь-якої держави має циклічний характер, тобто періоди економічного зростання чергуються з періодами економічного спаду, вивчення питань, пов'язаних з оцінкою впливу змін в економіці на кредитну діяльність банків, є об'єктивною необхідністю.

Мінімізація втрат від кредитної діяльності в періоди економічних спадів можлива за умови вирішення таких питань:

визначення умов, за яких настання кризи є найбільш імовірним;

розроблення критеріїв, за якими можна визначити банківські установи, найбільш схильні до впливу негативних змін в економіці [1; 2].

В Україні криза банківської системи стала наслідком надмірної кредитної експансії упродовж 2005 – 2007 рр. Аналіз даних таблиці свідчить, що темпи приросту обсягів кредитування за вказаний період були дуже високими і в середньому становили близько 70 % за рік. Лише у 2008 році, в момент виникнення кризи, темпи приросту кредитування дещо знизились і за 11 місяців становили 57,3 %. При цьому темп зростання обсягів кредитування українськими комерційними банками перевищував темп зростання ВВП майже у 10 разів.

Таблиця

Вимоги банків за кредитами, наданими в економіку України у 2002–2008 рр.

Період	Усього (млн грн)	Темп зростання (%)	У тому числі:			
			у національній валюті		в іноземній валюті	
			млн грн	%	млн грн	%
2002	42 035	-	24 463	58,20	17 572	41,80
2003	67 835	161,4	39 563	58,32	28 272	41,68
2004	88 579	130,6	51 207	57,81	37 372	42,19
2005	143 418	161,9	81 274	56,67	62 144	43,33
2006	245 226	170,9	123 783	50,54	121 443	49,46
2007	426 863	174,1	213 798	50,09	213 065	49,91
2008	733 919	171,93	300 132	40,89	433 787	59,11

Високі темпи кредитування української економіки стали можливими завдяки збільшенню сум зовнішніх запозичень на світових фінансових ринках. Грошові ресурси за межами країни за вказаний період були значно дешевшими, ніж на внутрішньому ринку, тому банки нарощували свої борги.

© Богайчук Г. Л., 2010

Зокрема, зовнішній борг банківської системи зріс із 2,262 млрд доларів у 2005 році до 30,971 млрд доларів на початок 2008 року, тобто у 13,7 раза. З цієї суми лише на короткостроковий борг припадає понад 11,7 млрд доларів. Левову частку цих коштів з процентами необхідно буде повернути в 2009 році. Проте криза у банківській системі, спровокована відпливом коштів із депозитних рахунків у жовтні 2008 року, та стрімка девальвація курсу гривні роблять проблематичним повернення запозичених коштів інвесторам.

Практика свідчить, що під впливом цілої низки негативних чинників відбулося значне погіршення якості банківських активів. Справа в тому, що протягом останніх двох років політика банків була спрямована на підвищення темпів кредитування поточної діяльності та споживче кредитування. Комерційні банки не звертали уваги на те, що більшість позичальників не отримує дохід в іноземній валюті і за умови девальвації гривні сплата відсотків та повернення кредитів стануть проблематичними, що негативно вплине на всю банківську систему [3].

Також до негативних змін чинників зовнішнього середовища відносяться:

висока питома вага довгострокових кредитів у кредитних портфелях;

лібералізація умов кредитування, що зокрема припускає пом'якшення вимог щодо забезпечення кредитів і збільшення термінів кредитування;

висока концентрація кредитних портфелів лише у трьох видах економічної діяльності.

Мінімізація втрат банків від проведення кредитних операцій можлива у разі дотримання таких передумов:

проводячи кредитні операції, слід ретельніше враховувати структуру й обсяги ресурсної бази банку;

підвищувати рівень капіталізації банків;

зменшувати навантаження на капітал банку шляхом розподілу бізнесу, обтяженого кредитними ризиками (лізингових, факторингових та ін.);

забезпечити належний рівень диверсифікації кредитного портфеля і портфеля забезпечення за кредитами;

встановлювати ліміти й обмеження у сфері кредитування з урахуванням допустимого рівня втрат банку від кредитних операцій (кредитний VAR) [1].

Наук. керівн. Дзеніс В. О.

Література: 1. Дугін І. Врахування чинників зовнішнього в процесі управління кредитним портфелем комерційного банку / І. Дугін // Вісник НБУ. – 2006. – № 7. – С. 32 – 36. 2. Основні показники діяльності банків України на 1 січня 2009 р. // Вісник НБУ. – 2009. – № 2. – С. 19. 3. Береславська О. Чинники курсової нестабільності в Україні / О. Береславська. – Вісник НБУ. – 2009. – № 6. – С.10 – 11.

УДК 005.21:336.717.11

Верхоланцев Т. М.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ І ПАСИВАМИ БАНКУ

У сучасній банківській практиці під управлінням активами і пасивами (УАП) прийнято розуміти інтегрований підхід до управління балансом банку, який розглядається як єдине ціле і спрямовується на досягнення загальної мети підвищення прибутків за прийнятного рівня ризику.

Сутність управління активами і пасивами полягає у формуванні стратегій та проведенні операцій, які приводять структуру балансу банку у відповідність до обраної політики.

За даного підходу банки розглядають свої портфелі активів, зобов'язань та капіталу в нерозривній єдності як сукупний портфель, спрямований на досягнення спільної мети.

Такий спосіб управління цілком обґрунтований, оскільки в реальній дійсності всі банківські портфелі тісно взаємопов'язані і значною мірою впливають один на одного.

Тема стратегічного управління активами і пасивами банку інтенсивно досліджується науковцями з точки зору як сутності банківського бізнесу, так і реалізації управлінського процесу. Проблеми управління активами і пасивами розглядаються в працях П. Роуза, Дж. Сінкі, А. Мороза, Л. Примостки, О. Кириченка, С. Козьменка, В. Коваленко, О. Васюренка, О. Лаврушина та ін.

Мета статті полягає у визначенні основних стратегій управління активами і пасивами банку та найефективнішої стратегії.

З огляду на історичний розвиток методів управління комерційним банком розрізняють три основні підходи до вирішення даної проблеми (рисунок) [1]:

© Верхоланцев Т. М., 2010

– стратегія управління активами;
– стратегія управління пасивами;
– стратегія збалансованого управління активами і пасивами (УАП).

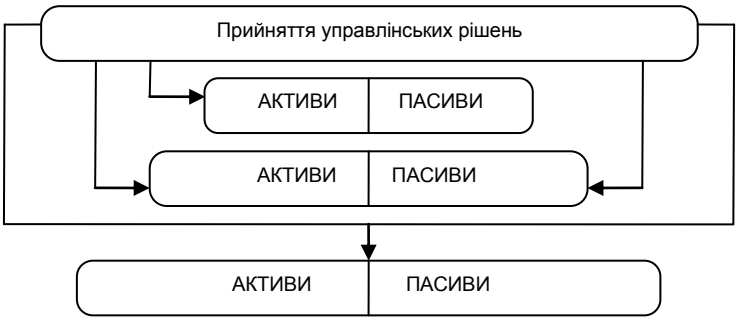

Рис. **Підходи до управління фінансовими потоками банку**

Стратегія управління активами переважала в міжнародній банківській практиці до 60-х років нашого століття. За такого підходу банкіри сприймали джерела формування ресурсів – зобов'язання і капітал – як такі, що не залежать від банківської діяльності, а визначаються, в основному, можливостями та потребами клієнтів і акціонерів банку.

Такий підхід не максимізує прибуток банку. Адже, з одного боку, банк відмовляється від управління залученими коштами, а отже, і від впливу на їх вартість. З іншого боку, значна частина банківських активів має знаходитись у високоліквідній формі для підтримання достатнього рівня ліквідності, що призводить до зменшення доходів [2].

Стратегія управління пасивами набула розвитку в міжнародній банківській справі протягом 60 – 70-х років нашого століття. У цей період банки зіткнулися зі швидким зростанням відсоткових ставок та інтенсивною конкуренцією у сфері залучення коштів. Банкіри почали приділяти значну увагу пошукам нових джерел фінансування, а також контролю за структурою та вартістю депозитних і недепозитних зобов'язань, що й дало поштовх до формування стратегії управління банком через управління пасивами [3].

Головним недоліком стратегії управління пасивами є те, що здебільшого вона застосовується за принципом "чим більше, тим краще", причому кошти залучаються без урахування ефективних напрямків їх розміщення. У період економічних підйомів, коли попит на кредитні ресурси зростає, такий підхід може бути виправданим і корисним.

Але під час спадів, коли попит на кредити обмежений, незбалансований підхід до управління активами і пасивами банку може призвести до значного скорочення прибутків і навіть завдати збитків. Перевагою такого підходу до управління банком є можливість збільшити прибутки, контролюючи операційні витрати та точно прогнозуючі потреби банку в ліквідних засобах [4].

Сутність збалансованої стратегії управління полягає в тому, що банки розглядають свої портфелі активів і пасивів як єдине ціле, визначаючи роль сукупного портфеля в одержанні високого прибутку за прийнятного рівня ризику. Спільне управління активами і пасивами дає банку інструментарій для формування оптимальної структури балансу та створення захисту від ризиків, спричинених значними коливаннями параметрів фінансових ринків.

Перевагою стратегій УАП є максимізація прибутку за умови прийнятного рівня відсоткового ризику, а також можливість більш зваженого підходу до проблем управління ліквідністю завдяки точному визначенню потреби в ліквідних засобах. Така стратегія потребує застосування багатьох складних методів і прийомів та високого рівня кваліфікації банківських менеджерів, що часто перешкоджає її впровадженню у практику роботи українських банків [5].

Збалансована стратегія управління активами і пасивами реалізується на практиці застосуванням спеціальних підходів структурного балансування та методів управління ризиками. Найпоширеніші серед них: метод управління розривом (геп-менеджмент), метод середньозваженого строку погашення (дюрація) та операції з похідними фінансовими інструментами, які проводяться на строковому ринку з метою хеджування ризиків.

Таким чином, управління активами і пасивами, насамперед, зорієнтоване на короткострокову перспективу і пов'язане зі щоденним управлінням банківським балансом. У цьому аспекті головними показниками ефективності застосування УАП є процентний прибуток, чиста процентна маржа або прибуток на акцію. Невід'ємними складовими процесу стають контроль та управління фінансовими ризиками, передусім, ризиком відсоткових ставок та ризиком незбалансованої ліквідності.

Наук. керівн. Жукова О. К.

Література: 1. Ларіонова І. В. Управління активами і пасивами в комерційному банку / І. В. Ларіонова. – М. : "Консалтбанкир"; 2003. – 213 с. 2. Банківський менеджмент / О. А. Кириченко, І. В. Гіленко, С. Л. Роголь та ін.; ред. О. А. Кириченко. – К. : Знання-прес, 2002. – 395 с. 3. Мещеряков А. А. Управління активами та пасивами банку як основа побудови його внутрішньої економіки / А. А. Мещеряков // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 5. – С. 177–184. 4. Деревська О. Активно-пасивні операції та управління ліквідністю банківської установи / О. Деревська // Вісник НБУ. – 2008. – Липень. – С. 44–50. 5. Пшик Б. І. Модель управління активами і пасивами банку / Б. І. Пшик // Фінанси України. – 2003. – № 5. – С. 115–120.

УДК 336.71: 330.131.7

Волотовська О. В.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМИ РИЗИКАМИ В БАНКУ

Інноваційний розвиток економіки України за умов становлення ринкових економічних відносин потребує нових підходів до забезпечення стабільності та ефективності функціонування всіх складових ринкової інфраструктури. Важливу роль у зміцненні банківської системи країни, зростанні довіри до неї вкладників та інвесторів відіграє регулювання банківських ризиків. У загальній сукупності банківських ризиків найбільшу питому вагу мають кредитні ризики [1].

У зв'язку з приходом в Україну іноземних банків, що загострює конкуренцію на ринку банківських послуг і, відповідно, потребує від вітчизняних банків застосування ефективних механізмів забезпечення конкурентоспроможності їхньої діяльності, серед яких важливу роль відіграє регулювання кредитних ризиків. Усе це підтверджує актуальність теми дослідження.

Значний внесок у теорію і практику управління кредитними ризиками банків становлять роботи С. Аржевітіна, І. Балабанова, І Бланка, О. Васюренко, В. Вітлінського, В. Волошина. Такі вчені, як І. Гуцал, О. Дзюблюк, Л. Примостка, С. Мочерний, значну увагу приділяли дослідженню питань, пов'язаних саме з регулюванням кредитних ризиків у банківських установах [2].

Метою дослідження є вдосконалення теоретичних положень, розроблення методичних підходів та практичних рекомендацій щодо вдосконалення механізму управління кредитними ризиками в банку.

Об'єктом дослідження є кредитні ризики, які виникають у взаємовідносинах між банками та їхніми клієнтами при здійсненні кредитних операцій. Предметом дослідження є теоретико-методичні та практичні аспекти механізму управління кредитними ризиками в банку.

Теоретичною та методологічною основою дослідження стали положення сучасної неокласичної економічної теорії фінансів, теорії грошей і грошового обігу, теорії ризику. Інформаційною базою дослідження є законодавчі та нормативні акти України, міжнародні нормативно-правові акти та угоди.

Основними напрямами вдосконалення механізму управління кредитними ризиками в банку є [3]:

1. Сек'юритизація активів як метод зниження кредитного ризику. Перспектива здійснення за вітчизняних умов операцій сек'юритизації залежить від багатьох складових. Насамперед, це подальший розвиток фондового ринку, а також удосконалення інфраструктури суб'єктів фінансового ринку, про що йшлося раніше. На позитивні зрушення при цьому впливають трансформаційні процеси в економіці країни, хоча поки що багато галузей і регіонів перебувають якщо не в депресивному, то в дуже важкому економічному становищі, що ускладнює процес управління кредитним портфелем. Необхідне й удосконалення законодавчої бази.

2. Шляхи мінімізації банківських кредитних ризиків.

Найсучаснішою та у той же час однією з найскладніших моделей ціноутворення на кредити є методика, заснована на розрахунку необхідного рівня прибутковості банківського капіталу і величини кредитного ризику. Дана методика дозволяє шляхом послідовності кроків (алгоритму) визначити, якою повинна бути ціна, встановлювана банком при розміщенні ресурсів, щоб компенсувати можливий негативний вплив чинників кредитного ризику.

Даний механізм дозволяє визначити ціну кредиту по кожному позичальнику, віднесеному до тієї або іншої категорії на основі даних про необхідну норму рентабельності власного капіталу банку, його операційні витрати з урахуванням кредитного ризику.

3. Вимірювання банківського кредитного ризику за методикою VaR.

Альтернативним є підхід до вибору портфеля, шо використовує критерій допустимих втрат (drawdown criteria), розроблений Д. Маршаллом. Суть методу полягає у визначенні такого одноперіодного портфеля, "який, якщо його повторювати для кожного періоду протягом всього інвестиційного горизонту, максимізує очікувану прибутковість за умови певних допустимих на кінцевий момент інвестиційного горизонту втрат спочатку вкладеного капіталу".

Перевагою цього методу є відмова від "надзвичайно абстрактного критерію корисності" і вибір оптимального портфеля з явним обліком допустимого рівня втрат за портфелем. Недоліком залишається необхідність побудови безлічі одноперіодних і багатоперіодних ефективних портфелів.

Наук. керівн. Колесніченко В. Ф.

Література: 1. Закон України "Про банки і банківську діяльність" від 06.12 2006 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.bank.ua. 2. Грудзевич У. Я. Аналіз банківської діяльності / У. Я. Грудзевич. – К. : УБС НБУ, 2007. – 222 с. 3. Партин Г. О. Внутрішньобанківське регулювання кредитних ризиків / Г. О. Партин, Л. Я. Слобода. – К. : УБС НБУ, 2007. – 254 с.

© Волотовська О. В., 2010

Жовтобрюх Г. В.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

УДК 657.28(477)

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ СИСТЕМИ БЕЗГОТІВКОВИХ РОЗРАХУНКІВ В УКРАЇНІ

Інтеграція України до Європейського співтовариства є неминучістю і вимагає вдосконалювання банківської системи і культури платежів. Це, у свою чергу, залежить від розширення розрахунків за допомогою пластикових карток [1].

В умовах банківської нестабільності важливою проблемою є виявлення тенденцій розвитку і протиріч на ринку пластикових карток України.

Операції з банківськими платіжними картками є досить новим напрямком банківського бізнесу, який, з одного боку, розширює спектр послуг банку, задовольняючи тим самим зростаючі потреби клієнтів, а з іншого – є потужним джерелом ресурсів як в іноземній, так і в національній валютах. Швидке поширення банківських карток є свідченням того, що ця форма розрахунків вигідна основним учасникам системи.

Український картковий ринок дуже динамічний: змінюються лідери, з'являються нові продукти і технології, незмінним залишається лише одне – він швидко розширюється за рахунок нових держателів карток, емітентів і точок обслуговування. Для багатьох комерційних банків пластикові картки стали новим напрямом бізнесу, ефективним фінансовим інструментом [1].

Пластикові картки все більше розповсюджуються в Україні, але проблемою є визначення пріоритетів карток різного класу, які мають властивості, що найбільшою мірою задовольняють споживачів України.

Проблемою сучасної української економіки є вдосконалення грошово-кредитної системи, яка значною мірою залежить від організації та розвитку банківських платіжних документів, зокрема пластикових карток.

Аналіз теоретичних джерел і наукових публікацій на цю тему підтверджує, що ця тема є актуальною в наш час. У свою чергу, дослідженням ринку пластикових карток займались: А. Б. Токарева [2], В. І. Міщенко [3], В. Г. Конон [1], В. Харченко [4], Р. Капралов [5].

Мета даної статті полягає в дослідженні сутності і закономірності розвитку емісії пластикових карток в Україні.

За статистичними даними, які отримує Національний банк України, на 1 січня 2009 року 139 банків (71 % від загальної кількості, які мають банківську ліцензію) є членами внутрішньодержавних і міжнародних карткових платіжних систем та здійснюють емісію і еквайринг платіжних карток [5].

На початок 2009 року українськими банками емітовано 39 262 873 картки, встановлено 27 845 банкоматів та 116 платіжних терміналів [4].

За період з 2001 року кількість платіжних карток в Україні зросла у 10,9 раза (з 3,6 млн до 39,3 млн) [5].

Водночас помітним є певний дисбаланс на цьому ринку. Він полягає у тому, що переважна більшість емітованих українськими банками платіжних карток належить до пластикових систем VISA та Mastercard (за станом на початок 2009 року їх кількість становить 34 662 902, або 88,3 % із загальної кількості карток в Україні). Проте сьогодні тільки близько 0,8 % операцій за картками, емітованими українськими банками, здійснюються за кордоном. Отже, для переважної більшості внутрішньодержавних операцій (яка становить 99,2 %) використовуються картки МПС, що здійснюються за міжнародними правилами та тарифами.

Кількісне зростання показників ринку платіжних карток в Україні супроводжується і його якісним розвитком. Банки поступово переходять від карток із магнітною смугою на картки із чіпом та переобладнують свою інфраструктуру для приймання старт-карток (уже адаптовано понад 85 % усіх платіжних терміналів).

Однак до європейського рівня використання пластику ще далеко. Насамперед, це стосується рівня використання: 97 % операцій із пластиком – це просте зняття готівкових коштів [6].

Розвиток системи електронних платежів в Україні супроводжується зміною структури пластикових карток.

Загальна частка "дорогого" пластику ще не досягає в загальній емісії банків істотного рівня. Однак дорогий пластик має тенденцію до зростання. І якщо зростання буде відбуватися нинішніми темпами, то через 3 – 4 роки частка пластикових карток класу Gold і Platinum досягне 40 – 50 % портфелів банків. Тенденція до збільшення дорогого пластику спостерігається у всіх розвинутих країнах, що, з одного боку, підвищує якість емісії, а з іншого – девальвує бренд. Оскільки пластик даного класу був задуманий як предмет престижу для багатих клієнтів [6].

© Жовтобрюх Г. В., 2010

Ринок пластикових карток в Україні розвивається швидкими темпами і швидше за все, ми повторимо загальносвітову тенденцію, оскільки банківський продукт по своїй суті розрахований на широкі кола споживачів, чому сприяє зростання вигідності банківського продукту при розширенні клієнтської бази. Уже на сьогодні очевидні вигоди більш дорогого пластику. Так, значно вигідніше оформити кредитку і придбати за нею товар під 25 − 30 % річних у гривні, ніж оформити кредит у рамках програми розстрочки у торгівельних точках, що досягає 90 − 110 % річних. Крім того, 88 українських банків є членами VISA [2] International. І, нарешті, відповідно до українського законодавства, платіжні карти лише усно декларуються на митниці і захищені правом на банківську таємницю, так можна без проблем провезти валюту в будь-якому обсязі.

Таким чином, можна зробити такий висновок. На ринку України в основному розповсюджений дешевий пластик, у той же час питома вага "дорогого" пластику збільшується, що відповідає світовій тенденції. На погляд автора, питома вага дорогого пластику буде і далі зростати, втрачаючи свій бренд, як предмет престижу, оскільки специфікою банківського продукту є широка перспектива зростання за рахунок масовості.

Ринок України потребує подальшого дослідження порівняльної вірогідності "дорогого" та "дешевого" пластику для клієнтів та банківських установ.

Наук. керівн. Дзеніс В. О.

Література: 1. Калюжнова І. М. Проблеми розвитку ринку пластикових карток в Україні / І. М. Калюжнова, В. Г. Конон. – К. : 2007. – № 10. – С. 12–16. 2. Токарева А. Б. Платёжные карты: реальное состояние и нереализованные возможности. Деньги и Кредит / А. Б.Токарева. – 2007. – № 10. – С. 12–16. 3. Міщенко В. І. Електронний бізнес на ринку фінансових послуг / В. І. Міщенко, Г. В. Юрчук. – К. : Знання, 2003. – 304 с. – Бібліогр. : С. 299. – ISBN 966-8327-71-3. 4. Харченко В. Підсумки діяльності банків України на ринку платіжних карток у 2007 році / В. Харченко // Вісник НБУ. − 2008. − № 4. − С. 30–35. 5. Харченко В. Банківські платіжні картки: передумови створення Єдиного національного платіжного простору в Україні / В. Харченко, Р. Капралов // Вісник НБУ. – 2009. − № 2. – С. 32–37. 6. Банки країни [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http // www. Kharkov/education. htm. 21.02.2008 р. Пластикові картки.

УДК 330.44:658.15

Калмикова О. В.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ВИЯВЛЕННЯ НЕДОЛІКІВ ОСНОВНИХ МЕТОДІВ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ

Питанням оцінки кредитоспроможності підприємства присвячено безліч праць авторів різних країн. При цьому використовують різні підходи та методології оцінки. Накопичений досвід потребує огляду методів оцінки кредитоспроможності, виявлення переваг та недоліків під час їх практичного використання. При всій значимості проведених наукових досліджень окремі питання щодо використання методів оцінки кредитоспроможності підприємства вивчені недостатньо і потребують подальшого розвитку.

Проаналізувавши літературні джерела вітчизняних та закордонних авторів, можна визначити основні методи оцінки фінансового стану підприємства: коефіцієнтний, комплексний, інтегральний та рівноважний.

Найбільш розповсюджуваним методом є коефіцієнтний. Він базується на розрахунку системи коефіцієнтів, що відображають різні аспекти діяльності підприємства і враховують чинники внутрішнього та зовнішнього впливу на фінансовий стан підприємства.

Під час оцінки кредитоспроможності підприємства коефіцієнтним методом використовують або всю сукупну діяльність підприємства, або їхню певну групу, розширюючи при цьому склад коефіцієнтів. Через це зростає трудомісткість такого методу, досить складним стає процес формування результатів оцінки фінансового стану підприємства. Істотним недоліком цього методу є відсутність нормативних значень більшості коефіцієнтів, що використовуються. Також недоліком є те, що зміни величин коефіцієнтів у динаміці не можуть бути інтерпретовані належним чином, оскільки і чисельник, і знаменник будь-якого коефіцієнта змінюються в часі [1].

При комплексній оцінці кредитоспроможності підприємства найзагальніші показники його діяльності аналізуються в динаміці і групуються за двома напрямами. До загальних показників комплексної оцінки кредитоспроможності підприємства належать показники дохідності (абсолютна величина прибутку чи доходу) і рентабельності.

© Калмикова О. В., 2010

Комплексний метод дає змогу виявити саме ті напрямки в діяльності підприємства, в яких виникають проблеми, а також дає змогу досліджувати причини, що їх зумовили. Однак виникає велика складність зробити обґрунтовані висновки щодо фінансового стану підприємства в цілому. Комплексний метод є також дуже трудомістким. Недоліками цього методу є відсутність нормативних значень більшості коефіцієнтів, що використовуються, і те, що зміни величин коефіцієнтів у динаміці не можуть бути інтерпретовані належним чином. Ці недоліки обмежують використання даного методу оцінки на практиці [2].

Що стосується інтегрального методу оцінки фінансового стану підприємства, то він застосовується тоді, коли фінансовий стан необхідно виміряти якимось одним сукупним (інтегральним) показником.

Під час інтегральної оцінки розраховується інтегральний показник на базі узагальнюючих показників за рівнем платоспроможності, фінансової незалежності, якості активів підприємства. Розрахунок узагальнюючих показників при цьому проводиться за єдиною методикою з використанням характеристик.

До переваг інтегрального методу оцінки можна віднести можливість доповнення будь-якої кількості аналітичних напрямків і коефіцієнтів оцінки в разі потреби в їхньому включенні до інтегрального показника. Інтегральний метод базується на розрахунках коефіцієнтів, тобто він є трудомістким і йому притаманні всі недоліки коефіцієнтного методу оцінки кредитоспроможності підприємства [3].

Рівноважний метод базується на понятті ліквідності та оцінці фінансового стану підприємства з позицій досягнення рівноваги між ліквідними потоками у сфері господарсько-інвестиційної і фінансової діяльності підприємства. Перша виступає як зона створення, а друга − як зона споживання коштів. Формовані й споживані в них ліквідні грошові потоки мають назву результату господарської діяльності і результату фінансової діяльності відповідно. Рівність між цими результатами (при однаковій їх величині і протилежному знаку) створює ситуацію ідеальної фінансової рівноваги підприємства, коли сукупний результат господарської та фінансової діяльності дорівнює нулю.

Рівноважний метод оцінки фінансового стану підприємства апробований світовим досвідом [4]. Але цей метод має недолік у тому, що він не має можливості врахувати стан підприємства в конкретному, діловому, кредитному і ринковому середовищах. Таким чином, використання фінансових коефіцієнтів є зручним засобом узагальнення великого обсягу фінансових даних, а також є інструментом порівняльного аналізу підприємства. Коефіцієнти допомагають поставити правильні запитання, але рідко дають відповіді на них. Коефіцієнти слід використовувати як засіб для постановки змістовних питань та складових елементів для формування повноцінного уявлення про фінансовий стан підприємства. Встановивши переваги та недоліки методів оцінки фінансового стану підприємства, існує необхідність їхнього удосконалення з позицій поєднання позитивних сторін кожного методу та зручності їхньої практичної реалізації для управління фінансовим станом у потрібному напрямку.

Наук. керівн. Жуков В. В.

Література: 1. Парасій-Вергуненко І. М. Аналіз банківської діяльності : навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / І. М. Парасій-Вергуненко. – К. : КНЕУ, 2003. – 347 с. 2. Тиводар Т. М. Методика комплексної оцінки кредитоспроможності позичальника при наданні товарних кредитів / Т. М. Тиводар // Економіка. Фінанси. Право. – 2005. – № 5. – С.19–23. 3. Фінанси підприємств: підручник / А. М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, Л. Д. Буряк та ін. – 6-те вид., перероб. та доп. – К. : КНЕУ, 2006. – 552 с. 4. Примостка Л. О. Аналіз банківської діяльності: сучасні концепції, методи та моделі / Л. О. Примостка. – К. : КНЕУ, 2002. – 316 с.

Качан Б. О.

УДК 336.71:330.137.7

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ВИЗНАЧЕННЯ НАЙВПЛИВОВІШИХ ЧИННИКІВ ЛІКВІДНОСТІ БАНКУ

За умов економічної кризи великого значення набули поняття ліквідності та платоспроможності, оскільки вони пов'язані з фінансовим станом банку та спроможністю відповідати за взятими на себе зобов'язаннями саме здатність банку своєчасно розрахуватись за своїми зобов'язаннями

© Качан Б. О., 2010

є головним критерієм вибору банку потенційними клієнтами, тобто від її напряму залежить прибуток банку.

Проблеми, пов'язані з визначенням ліквідності і методами розрахунків досліджували в своїх роботах такі вчені: І. Кривцун, О. Крутник, Н. Швець, В. Грушко, С. Лаптєв, С. Любунь, К. Раєвський, А. Мещеряков, проте ця проблема недостатньо розкрита і потребує доопрацювання.

Метою роботи є визначення сутності банківської ліквідності та побудова багатофакторної моделі прогнозування показника поточної ліквідності на основі методу множинної регресії.

Під ліквідністю банку розуміють його здатність швидко перетворювати свої активи у грошові кошти з мінімальною втратою їх вартості з метою своєчасного виконання своїх зобов'язань [1].

Причиною надзвичайної важливості підтримання належної ліквідності комерційного банку є сама специфіка його діяльності: він оперує великою масою чужих грошей, які в будь-який момент можуть бути вилучені їх власниками.

Ліквідність банку визначається збалансованістю між строками і сумами погашення активів та строками і сумами виконання зобов'язань банку, а також строками та сумами інших джерел і напрямів використання коштів, зокрема таких, як видача кредитів та здійснення витрат [2].

Норматив поточної ліквідності встановлюється для визначення збалансованості строків і сум ліквідних активів та зобов'язань банку. Це необхідно для того, щоб продемонструвати можливість банку розрахуватись за отриманими зобов'язаннями у встановлений строк без втрати прибутку і без використання додаткових коштів [3]. Тому для прийняття більш аргументованих управлінських рішень щодо управління ліквідністю, необхідно більш детально визначити вплив окремих показників на значення нормативу ліквідності. Доцільно проаналізувати вплив ресурсної бази та складу активів на ліквідність. Для цього можливо використати регресійний аналіз, який надає можливість виявити залежність ліквідності від факторів, які будуть включені в модель, виявити найвпливовіші з них.

Серед впливових факторів слід розглянути співвідношення активів до зобов'язань (X1), який відображає загальну ліквідність банку; співвідношення кредитів до залучених коштів (X2), який характеризує кредитний потенціал банку; співвідношення коштів в інших банках до залучених коштів (X3), тому що кошти в інших банків належать до високоліквідних активів, включення в модель показника, що відображає ступінь покриття залучених коштів коштами в інших банків, є доцільним; співвідношення власного капіталу до активів (X4) – цей показник характеризує захисну функцію капіталу.

Розглянемо вплив деяких факторів на поточну ліквідність банку.

Залежною компонентою моделі обрано поточну ліквідність (Y). Дотримання нормативу поточної ліквідності свідчить про здатність банку відповідати за своїми поточними зобов'язаннями, що є для нього непростим завданням.

Модель побудована на основі щоквартальних даних з 2006 по 2008 роки по ВАТ "Державний ощадний банк України" [4] (таблиця).

Таблиця

Аналіз поточної ліквідності

	Поточна ліквідність	X1	X2	X3	X4
1	54,15	109,29	26,71	21,40	8,50
2	47,34	109,86	34,21	20,89	8,98
3	44,57	110,68	45,97	15,14	9,65
4	47,15	118,28	47,64	25,94	15,46
5	60,97	114,93	45,61	29,29	12,99
6	60,65	113,24	46,92	28,30	11,69
7	56,61	113,00	54,87	16,44	11,51
8	56,96	112,86	55,23	28,88	11,40
9	46,63	113,11	64,80	18,18	11,59
10	46,86	111,17	65,01	19,82	10,05
11	52,02	111,76	67,87	17,23	10,52
12	65,87	136,56	86,44	7,79	26,77

Отримана модель має вигляд:

$Y = -698{,}354 + 7{,}475X1 + 0{,}066X2 + 0{,}8X3 - 10{,}047X4$.

Для визначення адекватності моделі визначено коефіцієнт множинної регресії. Отриманий коефіцієнт показує, що включені в модель параметри описують модель на 72,96 %, це свідчить про можливість її використання для подальшого прогнозування коефіцієнта поточної ліквідності. Для визначення статистичної вагомості визначимо критерій Фішера. F = 2,113365 більше табличного значення, що свідчить про статистичну значущість побудованої моделі.

Для визначення впливу кожного показника на залежну змінну необхідно визначити парну кореляцію. Після розрахунків з'ясувалось, що найбільш впливовими факторами є X1 і X4, їх парні коефіцієнти з Y дорівнюють 58,3913 % і 58,4 % відповідно.

Так, за результатами дослідження найбільший вплив на норматив поточної ліквідності мають співвідношення активів до зобов'язань та співвідношення власного капіталу до активів, тобто насамперед на ці показники слід звернути увагу при управлінні ліквідністю банку.

Побудовану модель можна використовувати для прогнозування коефіцієнта поточної ліквідності.

Наук. керівн. Тисячна Ю. С.

Література: 1. Аналіз банківської діяльності / за ред. А. М. Герасимовича. – К. : КНЕУ, 2004. 2. Примостка Л. О. Банківський менеджмент. Хеджування фінансових ризиків / Л. О. Примостка. – К. : КНЕУ, 1998. 3. Парасій-Вергуненко І. М. Аналіз банківської діяльності : навч.-метод. посібн. для самост. вивч. дисц. / І. М. Парасій-Вергуненко. – К. : КНЕУ, 2003. – 347 с. 4.www.bank.gov.ua.

Калужинова Н. С.

УДК 339.187.6.(477)

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЛІЗИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ В УКРАЇНІ

Розвиток лізингу в нашій країні стикається з проблемою пошуку значних за обсягом та стабільних джерел коштів для здійснення лізингових операцій. Аналіз стану вітчизняного підприємництва дозволяє зробити висновок про те, що сьогодні найбільш реальними господарюючими суб`єктами, що мають тимчасово вільні кошти або мають доступ до таких, є банківські установи, що обумовлює доцільність їх включення до здійснення лізингових операцій.

Проблематику даної теми розглядали такі автори: Є. І. Хоменко проводив аналіз проблем лізингу в банківській діяльності, Л. А. Ларіонова займалася проблемою лізингу в ринковій економіці, Н. М. Внукова розглядала проблеми формування середовища розвитку лізингу в Україні, О. В. Тимченко відслідив становлення та розвиток лізингу, Г. В. Черевко виявив реалії, проблеми та перспективи лізингових операцій.

Мета даної статті – дослідити та узагальнити проблеми розвитку лізингових операцій.

Розвиток лізингу в Україні стримується через багато причин загального характеру. Насамперед даються взнаки відсутність державної програми розвитку лізингу, низька кваліфікація спеціалістів, які обслуговують ринок цих послуг [1]. Лізингові компанії фінансово слабкі, оскільки цілковито залежать від засновників, їм нерідко бракує коштів для придбання саме того обладнання, яке зацікавить виробників як потенційних лізингоотримувачів. Оскільки засоби транспорту на сьогоднішній день коштують десятки тисяч доларів США за одиницю, обладнання для харчової промисловості (наприклад, млин) – 200 – 700 тисяч доларів, лінія для виробництва скляної тари – 8 млн дол. і т. д., то для більшості вітчизняних бізнесменів, які працюють у даній галузі, це астрономічні ціни. Власне тому підвищення ефективності лізингу для інтенсифікації інвестиційного процесу в Україні напряму залежить від загального "одужання" господарського організму [2].

Також проблема полягає в тому, що механізм реєстрації та вилучення об`єктів лізингу недосконалий, встановлено надто низькі норми амортизації майна, не сформовано вторинний ринок обладнання (а це гальмує розвиток оперативного лізингу), не налагоджено облік статистичних форм лізингових операцій. До цього слід додати, що не спрямовані на підтримку цієї справи податкове, митне та валютне законодавство [3].

Досліджуючи природу лізингових операцій, можна зазначити, що лізинг має подвійну природу. З одного боку, основою будь-якої лізингової угоди є фінансова операція, яка передбачає вкладення ресурсів на умовах платності та повернення в основний капітал. Отже, лізинг – це одна з форм кредитування. З іншого боку, оскільки лізингодавець та лізингоотримувач оперують капіталом не у грошовій формі, а в натуральній, то за формою лізинг подібний до інвестиційного фінансування [4].

Зважаючи на зазначені фактори, українські банки надають перевагу опосередкованій участі в лізинговому бізнесі – створюють лізингові компанії. Тобто йдеться про непряму участь банківського капіталу в лізинговому бізнесі. Але навіть обравши такий шлях, банк наштовхується на досить відчутну перепону – сума, яку він має право інвестувати, не повинна перевищувати 25 % від його власного капіталу. Відтак невеликі та низьколіквідні комерційні банки не в змозі брати участь у лізинговій діяльності. Сьогодні в Україні діють також лізингові компанії "Аваль-лізинг", "Укрексім лізинг" та Харківська регіональна лізингова компанія "Реал банк" [5].

© Калужинова Н. С., 2010

Для активного розвитку лізингу в Україні доцільно провести комплекс заходів, який передбачатиме: зниження вартості кредитних ресурсів до рівня, який би не перевищував 20 % річних, для забезпечення ефективності лізингових операцій; зниження вартості нотаріальних послуг з оформлення договорів лізингу з метою послаблення фінансового навантаження на учасників лізингової угоди; надання податкових пільг щодо операцій з міжнародного лізингу для ввезення на територію України високотехнологічного устаткування; створення лізингових центрів, які б спеціалізувалися на обслуговуванні малих підприємств; розроблення державної програми підтримки лізингу, яка б передбачала залучення банківського сектору до розвитку лізингових послуг; належним чином на законодавчому рівні захистити права лізингодавців та власників майна, що є об'єктом лізингових операцій; запровадити ефективну систему моніторингу лізингового ринку тощо.

Лише у цьому разі лізинг в Україні зможе виконувати свої функції − прискорювати розвиток стратегічно важливих галузей, сприяти широкому залученню інвестицій в економіку.

Наук. керівн. Полтавська Є. О.

Література: 1. Тимченко О. В. Становлення і розвиток лізингу в Україні / О. В. Тимченко // Вісник НБУ. – 1997. – № 2. – С. 29–30. 2. Черевко Г. В. Лізинг: реалії, проблеми, перспективи / Г. В. Черевко // Фінанси України. – 1999. – № 2. – С. 26–30. 3. Хоменко Е. И. Проблемы лизинга в деятельности банков // Економіка. Фінанси. Право. – 1996. – № 4. – С. 43–48. 4. Ларіонова Л. А. Лізинг і ринкові умови в Україні // Фінанси України. – 1998. – № 7. – С. 92–95. 5. Внукова Н. М. Проблемы формирования среды развития лизинга в Украине // Фінанси України. – 1998. – № 11. – С. 20–25.

УДК 336.71

Костюченкова К. В.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ОБҐРУНТУВАННЯ АДЕКВАТНИХ ПІДХОДІВ ЩОДО ВИБОРУ ОПТИМАЛЬНОГО ПОРТФЕЛЯ ЦІННИХ ПАПЕРІВ БАНКУ

На ринку цінних паперів взаємодіють різні суб'єкти господарювання, серед яких банки як спеціалізовані фінансові інститути посідають чільне місце, виступаючи у ролі емітентів, інвесторів, фінансових посередників. Зростання частки цінних паперів в інвестиційному портфелі банків викликає необхідність пошуку ефективних механізмів управління портфелем цінних паперів.

Головною проблемою, яка постає перед інвестором при інвестуванні у цінні папери, є укладення найбільш можливого прибуткового портфеля при найменш можливому рівні ризику. Якщо портфель відповідає цим критеріям, то можна вважати його ефективним. Однак виконання закладених умов, а саме максимізації прибутку і мінімізації ризику, є непростою справою, оскільки високоприбуткові цінні папери характеризуються високим ризиком, і навпаки, цінні папери з низьким рівнем ризику приносять невеликий дохід.

Актуальністю теми дослідження є пошуки найбільш оптимальних і ефективних методів управління портфелем цінних паперів банківських та інших фінансових установ.

Проблемі використання теорії портфеля присвячено багато наукових досліджень, наприклад, праці російських вчених А. Первозванського, Т. Первозванської та Е. Стоянової. Серед вітчизняних вчених можна назвати Б. Луціва, Л. Примостку, І. Борщука, С. Пруського, С. Черкасову, Р. Тиркало, Н. Шматко та багатьох інших.

Метою даної роботи є дослідження способів управління портфелем цінних паперів, а також визначення способів укомплектування оптимального портфеля.

Банківський портфель цінних паперів можна охарактеризувати як множину цінних паперів, які належать банкові, придбаних з метою максимізації прибутку, мінімізації ризиків та підтримки своєї ліквідності [1]. Управління портфелем цінних паперів полягає в утриманні рівноваги між прибутковістю і ризикованістю усіх цінних паперів, які входять у цей портфель. Дослідження багатьох науковців свідчать, що найбільш ефективним методом управління є формування моделей економічних процесів, які дозволяють проводити аналіз існуючої ситуації і створювати прогнози на майбутнє.

Головне припущення однієї з моделей можна представити за допомогою таких тез. Купівля цінних паперів повинна приносити банкові певний дохід у вигляді дивідендів, відсотків чи зростання курсу. Якби цей дохід був пропорційний до понесених витрат, то цілком достатньо було б упорядкувати усі варіанти купівлі цінних паперів згідно з критерієм зменшення дохідності й інвестувати, згідно із встановленим порядком, аж до вичерпання вільних грошових ресурсів [2].

© Костюченкова К. В., 2010

Однак згаданих вище тез і припущень замало, щоб укомплектувати оптимальний портфель цінних паперів. Такий портфель складається з багатьох видів цінних паперів, а їх частки у портфелі можуть різнитися між собою. У випадку, коли, наприклад, під впливом змін кон'юнктури або політичних подій курс усіх акцій спадає, то сумарний ризик зростає [1]. Натомість сумарний ризик зменшується, коли курси акцій змінюються у різних напрямках. Тому також застосовуються різні методи сумування окремих ризиків, передусім метод сумування окремих відхилень у формуванні курсів різних видів акцій. Завдяки цьому можна визначити: перебіг змін їх дохідності має однаковий чи протилежний напрямок.

Шляхом відповідного укомплектування цінних паперів у портфелі можна знизити сумарний ризик відносно ризику окремих цінних паперів, тобто важливо, щоб очікувані зміни курсів окремих акцій не були між собою негативно скорельовані.

Реалізація згаданих вище припущень може здійснюватися у різний спосіб, залежно від того, чи комерційний банк приймає для себе модель "граничних умов", чи "модель вигод". У першому випадку або дохід, або ризик встановлено як граничну умову, тобто жодна інша величина доходу (або ризику) не може бути прийнятною. Однак цю модель можна замінити на "модель вигод", що, в свою чергу, вимагає від банку встановлення величини доходу, яка протиставляється одиниці приросту величини ризику [3].

Оцінюючи можливість застосування методу формування портфеля цінних паперів, варто звернути увагу на такі моменти. По-перше, здобування інформації часто вимагає великих накладів як праці, так і капіталу. По-друге, використання методу екстраполяції даних з попередніх років для визначення майбутніх трендів може не принести бажаних результатів, зважаючи на постійні зміни у часі зовнішнього середовища або недостатньо тривалий час існування цінного паперу. По-третє, за великої чисельності різних варіантів вмісту портфеля проблема ризику зникає сама собою.

Отже, цей метод надається не до безпосереднього встановлення політики щодо закупівлі цінних паперів, але як такий, що пояснює суть справи. Тим не менш на його підставі можна зробити певні узагальнення, а саме:

якщо портфель буде добре "вимішаний" між галузями, регіонами, величинами, емітентами і т. д., тоді ризик буде меншим;

тільки за великої різноманітності активів у портфелі можна припускати, що ризики окремих цінних паперів будуть негативно скорельовані;

у процесі створення портфеля можна обмежити ризик.

Таким чином, методом формування портфеля цінних паперів можуть користуватися не тільки комерційні банки, але й окремі клієнти банків, які при бажанні і за посередництвом банків чи інших фінансових інституцій можуть укладати власні портфелі цінних паперів.

Наук. керівн. Курочкіна І. Г.

Література: 1. Борщук І. В. Ризик і дохідність при портфельному інвестуванні комерційних банків / І. В. Борщук // Фінанси України. – 2007. – № 7. – С. 115–126. 2. Шматко Н. Оцінка дохідності цінних паперів у банківському портфелі / Н. Шматко // Вісник НБУ. – 2005. – № 1. – С. 57–59. 3. Азаренкова Г. Вплив портфеля цінних паперів банків України на їхні доходи: ознаки взаємозалежності / Г. Азаренкова // Вісник НБУ. – 2007. – № 10. – С. 23–25.

Кошляк І. О.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

УДК 331.211

РЕФОРМУВАННЯ ОПЛАТИ ПРАЦІ В СУЧАСНІЙ ТРАНЗИТИВНІЙ ЕКОНОМІЦІ

У сучасних умовах розвитку суспільства дуже важливим аспектом успішної діяльності підприємства є його стратегія щодо системи оплати праці та ефективності використання трудових ресурсів. Актуальність і доцільність дослідження оплати праці обумовлюється тим, що в часи кризових явищ заробітна плата є основним чинником для мотивації працівника і її дослідження, а саме правильне нарахування сприятиме підвищенню ефективності роботи як самого робітника, так і всього підприємства взагалі. Із дослідників даної проблеми слід відзначити праці таких визначних зарубіжних вчених, як А. Маршалла, Д. Рікардо, П. Самюельсона, А. Сміта, Г. Стендинга, М. Фрідмана, Ф. Хайєка та ін. Певний внесок у дослідження оплати праці зробили також вітчизняні вчені, а саме А. В. Базилюк, Д. П. Богиня, О. А. Гришкова, Г. А. Дмитренко, Б. М. Крижанівський, Г. І. Купалова, Б. Я. Панасюк, І. Л. Петрова, В. К. Черняка, А. А. Чухно, М. В. Шаленко та ін.

Метою роботи є розробка методів реформування оплати праці в сучасній транзитивній економіці України.

Заробітна плата є одним із найважливіших стимулів у раціональному використанні робочої сили. Відповідно до ст. 1 Закону України "Про оплату праці" від 24.03.1995 р. № 108/95-ВР "заробітна плата – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому вираженні, яку згідно з трудовим договором власник або уповноважений ним орган сплачує працівнику за виконану роботу або зроблені послуги" [1].

© Кошляк І. О., 2010

Як соціально-економічна категорія, заробітна плата служить основним засобом задоволення особистих потреб працюючих, економічним важелем, що стимулює розвиток суспільного виробництва, зростання продуктивності праці, скорочення витрат на виробництво, засіб перерозподілу кадрів за галузями.

Розрізняють номінальну і реальну заробітну плату.

Номінальна заробітна плата − це нарахована та отримана працівником заробітна плата за його працю за визначений період.

Реальна заробітна плата − це кількість товарів і послуг, які можна придбати за номінальну заробітну плату; реальна заробітна плата − це "купівельна спроможність" номінальної заробітної плати.

Перевищення інфляції порівняно зі зростанням номінальної заробітної плати призводить до зниження реальної заробітної плати, і навпаки. При відсутності інфляції зростання номінальної заробітної плати означає таке ж зростання і реальної заробітної плати. Крім того, необхідно мати на увазі, що якщо ціни не повною мірою враховують якість продукції, то реальна заробітна плата знаходиться у прямій залежності від якості продукції [2]. Тому система оплати праці на кожному підприємстві повинна враховувати інфляційні процеси, які відбуваються.

Механізм встановлення загального рівня заробітної плати зберігається приблизно таким, яким він був за радянських часів. Він охоплює: виплати за тарифними ставками, заохочувальні виплати, виплати за стаж роботи, компенсаційні виплати, доплати за професійну майстерність. Основними у механізмі встановлення загального рівня заробітної плати є виплати за тарифними ставками і тарифними окладами (65 − 80 % від загального заробітку працівника).

Основний елемент заробітної плати − її ставка. Однак вона не враховує індивідуальних відмінностей у здібностях працівників, їх фізичній силі і витривалості, швидкості реакції, ретельності та інше, що неминуче впливають на результат праці. Тому в структурі заробітної плати варто виділити ще один елемент − змінну частину, що відображає розходження в індивідуальних результатах трудової діяльності (премії, доплати, відрядний заробіток та ін.). Крім того, існують різні види доходів, які працівник може отримувати тому, що працює в даній організації (матеріальна допомога, оплата харчування, оплата путівок і лікування, додаткове медичне і пенсійне страхування тощо). У сукупності заробітну плату й ці види доходів можна розглядати як трудовий дохід працівника даної організації.

Трудові доходи кожного працівника визначаються за особистим внеском, з урахуванням кінцевих результатів роботи підприємства, регулюються податками і максимальними розмірами не обмежуються [2]. Мінімальний розмір оплати праці працівників підприємств всіх організаційно-правових форм встановлюється законодавством [1].

Суттєве, у 2 − 2,5 раза підвищення оплати праці, із задіянням усіх можливих джерел фінансування, сприятиме підвищенню платоспроможності населення, що, в свою чергу, стимулюватиме розвиток внутрішнього ринку, відчутно поліпшить добробут і підвищить рівень життя населення. Основними складовими реформування оплати праці в сучасній транзитивній економіці України мають бути: запровадження ринкових принципів формування заробітної плати на основі співвідношення між попитом та пропозицією робочої сили на регіональних ринках праці; суттєве підвищення купівельної спроможності оплати праці на основі забезпечення випереджаючого зростання номінальної заробітної плати порівняно зі зростанням цін на споживчі товари, послуги; вдосконалення на основі нової Єдиної тарифної сітки оплати праці у бюджетній сфері; усунення необґрунтованих диспропорцій в оплаті праці працівників різних галузей, регіонів, посад і кваліфікацій; посилення зв'язку рівнів заробітної плати з показниками обсягу, продуктивністю праці; істотне підвищення дієвості державного та колективно-договірного регулювання оплати праці.

Таким чином, заробітна плата є формою вартості і ціни робочої сили, яку робітник отримує за виконану роботу. Оплата праці повина враховувати не тільки відпрацьований час, але й здібності, стаж, кваліфікацію робітника, повинна бути достатньою для нормального відтворення робочої сили.

Наук. керівн. Водницька Н. В.

Література: 1. Закон України "Про оплату праці" від 24.03.1995 р. № 108/95-ВР // Урядовий кур'єр. – 2000. – № 206. 2. Роль людського фактора у підвищенні ефективності роботи підприємства // Україна: аспекти праці. – 2008. – № 5. – С. 46 – 50. 3. Гришкова О. А. Економіка праці та соціально-трудові відносини : підручник / О. А. Гришкова. – 3-е вид., випр. і доп. – К. : Т-во "Знання", КОО, 2007. – 559 с.

УДК 336.774.3

Киркач С. М.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

МОДЕЛЬ ПРОГНОЗУВАННЯ ВИНИКНЕННЯ ПРОСТРОЧЕНОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ У ПІДПРИЄМСТВ-ПОЗИЧАЛЬНИКІВ

Кредитні операції є найдохіднішими операціями комерційних банків, але вони є і найризикованішими. У зв'язку із суттєвим зростанням масштабності кредитних ризиків виникла необхідність вдосконалення існуючих та запровадження нових методик оцінки ризиків та управління ними. Для українських банків управління кредитними ризиками набуває особливого значення, оскільки їх кредитні портфелі часто характеризуються високим рівнем простроченої та безнадійної заборгованості.

© Киркач С. М., 2010

Дослідженню теорії і практики організації управління кредитними ризиками банку сприяють праці вітчизняних вчених-економістів О. Васюренка, А. Герасимовича, С. Гуцала, Л. Кіндрацької, А. Мороза, М. Савлука, Я. Чайковського тощо, а також зарубіжних – А. Ачкасова, М. Баканова, В. Іванова, Г. Панової, А. Шеремета, Г. Щербакової тощо. Аналіз літератури показує, що методи та інструменти управління кредитними ризиками пройшли довготривалий процес розвитку. Але треба зазначити, що й досі не існує чіткої класифікації механізмів управління ризиками, а також єдиного погляду щодо їх ефективності. Отже, метою роботи є вивчення основних методів управління кредитними ризиками банку та розробка практичних рекомендацій щодо вдосконалення цих методів.

Кредитний ризик – це імовірність неповернення позичальником отриманого кредиту та процентів за користування позичкою в результаті фінансових ускладнень, фінансового краху чи шахрайства [1]. Отже, кредитний ризик пов'язаний із кредитоспроможністю позичальника. Тому, перш за все, пропонується застосування нової системи оцінок кредитоспроможності позичальників-підприємств, яка складається з трьох елементів: репутації позичальника, його фінансового стану та грошових потоків. Кредитоспроможність позичальника необхідно оцінювати шляхом зіставлення фактичного значення коефіцієнтів і показників з їхніми критеріальними рівнями. Потім визначають клас підприємства, відповідно до якого банк організовує з ним кредитні відносини. Згідно з Положенням НБУ № 279 позичальників класифікують з урахуванням рівня забезпечення за кредитними операціями на 5 класів: "А", "Б", "В", "Г", "Д". Зважаючи на обширність ранжування, пропонується зменшити кількість класів позичальників до трьох – перший, другий, третій – і встановити для комерційних банків чіткі правила взаємодії з підприємствами кожного класу. Однак коефіцієнтний аналіз при оцінці кредитоспроможності позичальника не враховує впливу окремих факторів ризику, а тому необхідно використовувати більш сучасні та прогресивні методи.

Необхідно розробити адекватні моделі, які б враховували галузеві особливості позичальників та строки кредитування. На основі балансових даних позичальників пропонується розробити модель, що дасть змогу відокремити позичальників, які мають прострочену заборгованість за кредитами або за відсотками за ними, від позичальників, у яких такої заборгованості немає. Недоліком такої моделі є те, що не будуть з'ясовуватись причини прострочення заборгованості в того чи іншого позичальника [2].

Перш ніж розпочати побудову моделі, необхідно з'ясувати, які саме коефіцієнти включатиме модель. Кількість розрахункових коефіцієнтів, що рекомендується для аналізу фінансового стану, може бути необмежено великою. Далі, за допомогою компонентного аналізу (методу головних компонент), з'ясуємо, які конкретно коефіцієнти, з чотирьох груп (коефіцієнти ліквідності, ділової активності, рентабельності, фінансової стійкості) будуть виділені для подальшого аналізу. Таким чином, за допомогою методу головних компонент було виділено із чотирьох груп фінансових показників – головні (незалежні) коефіцієнти, які будуть використані для подальшого аналізу та оцінки кредитоспроможності позичальника-юридичної особи для конкретного банку [3]. Після відповідних розрахунків маємо наступну модель прогнозування виникнення простроченої заборгованості у підприємств-позичальників:

$$Z_m = -3{,}022K_{з.л.} - 8{,}671K_{і} - 6{,}066K_{ф.н.} + 0{,}540K_{п.} - 5{,}633K_{ф.з.} + 0{,}546O_{о.а.} + 14{,}034P_{в.к.}$$

Отже, дана модель включає наступні показники: коефіцієнт загальної ліквідності ($K_{з.л.}$); коефіцієнт інвестування ($K_{і.}$); коефіцієнт фінансової незалежності (левериджу) ($K_{ф.н.}$); коефіцієнт покриття ($K_{п}$); коефіцієнт фінансової залежності ($K_{ф.з.}$); оборотність оборотних активів ($O_{о.а.}$); рентабельність власного капіталу ($P_{в.к.}$).

При $Z = 0$ маємо рівняння дискримінантної границі. Для позичальників-підприємств, в яких $Z = 0$, імовірність виникнення простроченої заборгованості за кредитами або за відсотками за ними дорівнює 0,5. Якщо $Z < 0$, то ймовірність менша 0,5 і зменшується зі зменшенням Z, а якщо $Z > 0$, то вона більша 0,5 і зростає зі спаданням Z.

Наступним етапом дослідження є знаходження інтервалу довіри і визначення помилки прогнозу для подальшого кращого аналізу та прогнозу. Помилка прогнозу за допомогою семифакторної моделі для підприємств-позичальників банку оцінюється інтервалом, кінці якого можна знайти, підставивши у дискримінантну функцію значення коефіцієнтів тих позичальників, у яких спостерігається найбільше відхилення.

Точність дискримінантної моделі буде тим вищою, чим більше буде обсяг статистичної вибірки і чим більше спільного буде між об'єктами вибірки [4].

Таким чином, модель прогнозування виникнення простроченої заборгованості у підприємств-позичальників має ціннісний характер для банків у процесі здійснення ними кредитної діяльності, оскільки дасть змогу українським банкам будувати стратегії (прогнози) щодо даного позичальника з метою мінімізації кредитних ризиків, що, у свою чергу, підвищить ефективність кредитних операцій комерційних банків України.

Наук. керівн. Міщенко О. Г.

Література: 1. Захарченков С. П. Оцінка ризику кредитування підприємств-позичальників / С. П. Захарченков // Вісник економіки транспорту і промисловості: збірник науково-практичних статей. – Харків : УкрДАЗТ, 2004. Вип. 5 – 6. – С. 316 – 323. 2. Вітлінський В. В. Аналіз, моделювання та управління кредитним ризиком / В. В. Вітлінський, П. І. Верченко. – К. : Вид. КНЕУ, 2007. – С. 198 – 205. 3. Коршикова Т. Контроль та управління ризиками в кредитній діяльності банків // Вісник НБУ. – 2003. – № 1. – С. 24 – 25. 4. Карагодова О. Проблеми оптимізації кредитного портфеля комерційного банку / О. Карагодова, Л. Распутна // Банківська справа. – 2000. – № 2. – С.40-42.

УДК 336.717.061

Коноваленко Д. Ю.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ОРГАНІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ РИЗИКОМ У БАНКУ

В умовах нестабільності функціонування банківської системи, що є результатом кризових процесів в економіці, питання управління ризиками набуває суспільної актуальності. Вивчення ризиковості банківських операцій є об'єктом багатьох наукових досліджень, проте, через динамічність та постійну трансформацію самої природи ризику, аналіз даних аспектів потребує постійного оновлення та вдосконалення. Узагальнюючі висновки сучасних науковців з теорії банківської справи (А. М. Мороз, О. В. Васюренко, М. І. Савлук, О. М. Петрук та ін.), слід звернути особливу увагу на необхідність оптимізації існуючих бізнес-процесів у кредитній діяльності банку.

З огляду на зазначене вище, метою даної статті є розробка організаційно-методичних рекомендацій з управління кредитними ризиками в банку. Предметом дослідження є проблемні аспекти управління кредитним ризиком; об'єктом виступає кредитна діяльність банківської установи України.

Ризик, пов'язаний із кредитними операціями як одними з найприбутковіших, заслуговує особливої уваги та передбачає створення ефективної системи управління.

Зміст системи управління банківським кредитним ризиком складають вхідні елементи (об'єкти), а сама вона повинна бути добре структурована, підпорядковуватися визначеним цілям і функціям, що постають перед банківською установою, а також задовольняти вимогам цілісності, стійкості, цілеспрямованості, гнучкості, однорідності та ін. [1].

Виявлення мети як певного стану, до якого прагне та чи інша система, є одним із принципів системного підходу. Управління банківським кредитним ризиком має свої специфічні цілі, до основних з яких належать:

мінімізація фінансових втрат за кредитами;

оптимізація використання обмежених кредитних ресурсів банку;

обмеження кількості та масштабів необґрунтовано високоризикових кредитних операцій;

одержання планованого доходу від проведення кредитних операцій;

підвищення фінансової й організаційно-структурної стійкості банку і забезпечення його розвитку;

подолання ситуацій ризику і невизначеності в діяльності банку з найменшими витратами [1].

Разом із тим, основна мета управління кредитним ризиком банку може бути розглянута як подвійний процес, з одного боку, спрямований на забезпечення повернення коштів, що позичаються, а з іншого боку такий, що забезпечує одержання банком доходу від кредитних вкладень.

В економічній літературі найчастіше зустрічається опис двох функцій системи управління банківським кредитним ризиком:

організації кредитних відносин відповідно до їхньої сутності. Насамперед, мається на увазі дотримання позичальниками принципів кредитування: поверненості, терміновості, платності, забезпеченості, цільового використання позичених коштів;

організації кредитних відносин з погляду на відповідність банку вимогам, визначеним для таких установ, а також виконання певних економічних нормативів діяльності в частині обмеження кредитного та інших банківських ризиків [1].

Практика показує, що в багатьох банках, незважаючи на високу актуальність проблеми забезпечення поверненості кредитів, все ще недостатня увага приділяється питанням побудови системи управління кредитним ризиком. У цьому зв'язку необхідно позначити основні напрямки змін у системі управління банківським кредитним ризиком, за якими, як правило, відбувається її вдосконалення [1; 2]:

адаптація міжнародного досвіду кредитування до вітчизняної банківської практики;

створення системи управління кредитним ризиком банку з урахуванням суттєвих ознак кредиту і специфіки банківського кредитного ризику;

забезпечення дотримання принципів кредитування (поверненості, добровільності, терміновості, платності, забезпеченості, цільової спрямованості надання коштів);

розвиток нових форм кредитування відповідно до потреб ринку банківських послуг, також з урахуванням інтересів як позичальника, так і банку-кредитора;

реорганізація структури управління кредитним ризиком і оптимізація кредитного процесу;

посилення контрольних функцій банку за використанням банківських позичок.

Таким чином, поняття "система управління кредитним ризиком" має досить складну змістовну частину, засновану, з одного боку, на постулатах "системної теорії", а з іншого – на специфіці кредитних відносин у суспільстві, а також особливостях політики банку в галузі ризику.

Система управління кредитним ризиком у комерційному банку складається з двох субсистем: керованої (або об'єкта управління) і керуючої (або суб'єкта управління). Основний об'єкт управління в ризиковому кредитному менеджменті – це кошти, що знаходяться в діловому обороті

© Коноваленко Д. Ю., 2010

комерційного банку, і пов'язаний з ними кредитний ризик. Суб'єкт управління – це структурні підрозділи чи організаційні одиниці банку, що здійснюють процес управління кредитним ризиком на основі використання специфічних трудових, інформаційних, матеріальних і фінансових ресурсів. Як суб'єкти управління виступають вище керівництво, апарат управління, персонал банку, представлені у вигляді Ради банку, Правління, кредитного комітету, кредитних відділів і служб, менеджерів з кредитів [3].

Система управління банківським кредитним ризиком містить у собі такі підсистеми:

інформаційну управлінську;

організації кредитної діяльності;

установлення лімітів кредитування;

визначення ціни кредитів;

аналізу й оцінки індивідуальних кредитних ризиків;

аналізу й оцінки сукупного кредитного ризику;

санкціонування кредитів;

супроводу кредитів і управлінського контролю;

управління проблемними кредитами [3].

Кредитна політика на рівні кожного конкретного банку виражається у вигляді його стратегії і тактики в області організації і здійснення кредитних операцій і послуг з метою забезпечення надійності, рентабельності і ліквідності його функціонування. Під стратегією кредитної політики банку розуміють загальний напрямок і спосіб використання кредитних ресурсів для досягнення поставлених цілей.

Важливою складовою кредитної політики є стратегія банку в області ризику при здійсненні кредитних операцій. Теоретично можна виділити три види ризикових кредитних стратегій:

1) високоризикована стратегія, припускає загальну орієнтацію на значну питому вагу високоризикових і одночасно високоприбуткових кредитних операцій;

2) стратегія диверсифікації ризику, що характеризується раціональним сполученням операцій з різним ступенем ризику;

3) стратегія мінімізації ризиків, що припускає загальну орієнтацію на обмеження масштабів високоризикових операцій [4].

Вибираючи ту чи іншу ризикову стратегію, банк впливає на ступінь ризику, тобто, по суті, керує ним. Управління банківським кредитним ризиком припускає проведення заходів, спрямованих на розробку і реалізацію кредитної політики банку, виявлення й оцінку факторів кредитного ризику, його попередження, вимір і мінімізацію, а також пом'якшення наслідків. Управління кредитним ризиком здійснюється вже на стадії розробки кредитної політики банку і визначення стратегії в області ризику. На цьому етапі банк визначає цілі, яких планує досягти в результаті реалізації кредитної політики, вибирає сектор економіки, в якому доцільно проводити кредитні операції в даний момент, визначає свою клієнтуру і кредитні продукти, тобто вибирає основні стратегічні орієнтири впровадження на ринок своїх кредитних продуктів.

Наступним етапом є реалізація кредитної політики банку. На даному етапі банк приступає до видачі кредитів, починає працювати механізм організації кредитної діяльності, з'являються перші проблеми і ризики.

Далі необхідно вчасно знайти ризики вже на початковій стадії їхнього виникнення, коли можливо ефективно впливати на них. Ідентифікація кредитних ризиків вважається початковим етапом активного управління ними.

Потім відбувається визначення причин виникнення кредитного ризику, що допоможе надалі виробити конкретні заходи впливу на ризик.

Прогнозування наслідків варто здійснювати за декількома сценаріями розвитку подій: негативним (кредитним службам банку не вдається мінімізувати ризик), позитивним (банк зуміє вийти з ризикової ситуації без втрат), нейтральним (втрати банку чи недоодержання доходів можна компенсувати з інших джерел) [4].

Виходячи із ситуації, що складається, банк здійснює розробку і застосування певних заходів впливу на кредитний ризик. До таких можна віднести: зміну умов договорів (реструктуризація боргу, пролонгація кредиту, використання стимулюючих схем, посилення контрольних функцій), санацію підприємств-позичальників, ліквідацію кредитної угоди, реалізацію заставленого майна та ін.

Через певний час стає зрозуміло, наскільки успішно банк справився з ризиком. Аналіз результатів дозволяє виявити слабкі місця в системі управління. Якщо заходи банку щодо мінімізації ризику були успішно виконані, а результати виявилися позитивними, це означає, що система управління кредитним ризиком працює ефективно. Отже, можна повернутися до другого етапу реалізації кредитної політики. Якщо ж результати виявилися негативними, необхідно перейти до наступного етапу — аналізу відповідності проведеної кредитної політики (стратегії) прийнятному рівню ризику. У випадку, коли банк не зумів справитися з ризиком, але кредитна стратегія обрана правильно, а втрати відбулися через вплив внутрішньобанківських факторів, необхідно внести зміни у проведену кредитну політику, коригуючи тактику. Ці зміни можуть стосуватися організації кредитного процесу, розподілу повноважень, ціноутворення на кредити, встановлення лімітів кредитування, аналізу індивідуальних і сукупного кредитних ризиків, а також здійснення внутрішньобанківського контролю за практичною реалізацією кредитної політики.

Якщо проведена кредитна політика не відповідає прийнятному рівню ризику, варто повернутися до першого етапу, розробивши іншу ризикову стратегію.

При цьому не слід ставитися до змісту кредитної політики як до правил і норм кредитування, встановлених раз і назавжди, оскільки внесення певних змін неминуче і є необхідною умовою її вдосконалення.

У міжнародній банківській практиці прийнято вважати, що ризик підвищується, якщо банк [5]:

не має власної кредитної політики;

не довів до відома усіх виконавців зміст кредитної політики;

проводить суперечливу кредитну політику.

Таким чином, кредитна політика є основою всього процесу управління кредитним ризиком, оскільки визначає цілі і правила поведінки банку на ринку кредитних послуг, містить конкретний інструментарій, що використовується банківськими фахівцями при проведенні кредитних операцій. Банківська установа, розробляючи кредитну політику, повинна визначитися у відношенні до суб'єктів, кредитних угод, форм, видів і термінів кредитів, ступеня агресивності кредитної політики, географії проведених операцій і типу ринків, галузевої спрямованості й ціноутворення за кредитами та ін.

Наук. керівн. Яременко О. Р.

Література: 1. Кредитування та ризики : навч. посібн. / М. П. Денисенко, В. М. Домрачев, В. Г. Кабанов, А. В. Ігнатенко та ін. – К. : "ВД "Професіонал", 2008. – С. 80–106. 2. Примостка Л. О. Фінансовий менеджмент у банку : підручник / Л. О. Примостка. – К. : КНЕУ, 2004. – 458 с. 3. Пернарівський О. Аналіз, оцінка та способи зниження банківських ризиків // Вісник НБУ. – № 4. – 2004. – С. 44–58. 4. Стрельбицька Л. М. Банківське безпекознавство: навч. посібн. / Л. М. Стрельбицька, М. П. Стрельбицький, В. К. Гіжевський; за ред. М. П. Стрельбицького. – К. : Кондор, 2007. – 602 с. 5. Раєвська Т. Практичні підходи до оцінки ризиків у діяльності банків / Т. Раєвська // Вісник НБУ. – 2003. – № 5. – С. 122–124.

УДК 336.77

Кощавцев Д. В.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОЦІНКИ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПОЗИЧАЛЬНИКА

У кредитному процесі дуже важливо правильно та об'єктивно оцінити кредитоспроможність позичальника. Достовірність оцінки істотно впливає як на результати конкретних угод, так і на ефективність кредитної діяльності банку загалом. Точність оцінки важлива і для позичальника, адже від неї залежить рішення про надання кредиту та про можливий його обсяг.

Нормативні показники оцінки кредитоспроможності позичальника визначено в положеннях Національного банку України "Про кредитування" і "Про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків" [1]. Водночас НБУ не забороняє банкам України самостійно встановлювати додаткові критерії оцінки фінансового стану позичальника, що підвищують вимоги до показників з метою адекватної оцінки кредитних ризиків і належного контролю за ними.

Нині в банках України застосовується доволі широкий спектр методик визначення кредитоспроможності позичальника. Причому кожен банк розробляє власну систему оцінки, виходячи з особливостей кредитної політики, технологічних можливостей, спеціалізації банку, конкретних умов договору, пріоритетів у роботі, місця на ринку, конкурентоспроможності, стану взаємовідносин із клієнтами, рівня економічної та політичної стабільності в державі тощо.

Дослідженню питань щодо оцінки кредитоспроможності позичальників комерційних банків присвячено багато вітчизняних наукових праць. Тільки за останні роки ця проблема набула широкого висвітлення в монографіях і підручниках українських авторів: О. В. Дзюблюка, А. М. Мороза, В. Т. Сусіденка та ін. [2]. Однак проблему ще не можна вважати достатньо вивченою, оскільки й досі в теорії та практиці немає єдиного підходу до визначення системи показників, котрі комплексно характеризували б кредитоспроможність позичальників.

Оцінка кредитоспроможності на основі фінансових коефіцієнтів потребує індивідуального підходу до кожного клієнта. Необхідно систематично вести аналітичну роботу з оцінки фінансового стану позичальника. Ця методика має ряд недоліків: будується на даних про залишки; відображає стан справ тільки за минулий період; розкриває в основному рух оборотних активів. Такі недоліки певною мірою усуваються при оцінці кредитоспроможності на основі аналізу грошових потоків і ділового ризику. Аналіз грошових потоків починає набувати поширення у зв'язку з появою інформації підприємства у вигляді звіту про рух грошових коштів, складеного з метою зіставлення їх припливу чи відпливу. Стійке перевищення припливу над відпливом коштів протягом певного періоду дає підставу оцінювати клієнта як кредитоспроможного. Згідно із західними стандартами кредитування аналіз грошового потоку допомагає визначити й межу надання нових кредитів [3].

© Кощавцев Д. В., 2010

Кредитоспроможність позичальника оцінюють шляхом зіставлення фактичного значення коефіцієнтів і показників, котрі характеризують репутацію позичальника, його фінансовий стан, грошові потоки та діловий ризик, з їхніми критеріальними рішеннями. У результаті такого зіставлення визначають клас підприємства, відповідно до якого банк організовує з ним кредитні відносини.

При цьому узагальнюючу оцінку щодо кожного елемента кредитоспроможності (характер (репутація) позичальника, його фінансовий стан, грошові потоки, діловий ризик) доцільно розраховувати за формулою [4]:

$$S = \frac{\left(\sum_{i=1}^{n} A_{ij} k_{ij}\right)}{n}, \quad (1)$$

де A_{ij} оцінка і-го одиничного показника в j-й групі;
k_{ij} – значущість (вагомість) і-го одиничного показника;
n – кількість показників для розрахунку кредитоспроможності.

Підсумкову рейтингову оцінку кредитоспроможності позичальника R рекомендується визначати за формулою [5]:

$$R = \frac{\left(\sum_{j=1}^{m} S_j K_j\right)}{m}, \quad (2)$$

де K_j – вагомий коефіцієнт j-го елемента кредитоспроможності відповідно до критеріального рівня;
m – кількість елементів кредитоспроможності (груп показників).

Криза банківської системи проявляється в тому, що в "кредитних портфелях" комерційних банків велику питому вагу займають так звані проблемні кредити. Фактори виникнення проблемних кредитів мають також зовнішнє та внутрішнє походження. Щоб зменшити частку безнадійних, небезпечних кредитів, необхідно не тільки долати інфляційні процеси, підіймати вітчизняне виробництво, але й вирішувати цю проблему на рівні банку, постійно підвищуючи кваліфікацію банківських робітників. У сучасних умовах виявляється просто неможливим надання банками окремих видів кредитів, наприклад, кредитів з фіксованою процентною ставкою, чи активно проводити кредитування населення, рівень доходів якого дуже малий.

Наук. керівн. Дзеніс В. О.

Література: 1. www.rada.kiev.ua. 2. Банківські операції : підручник / А. М. Мороз, М. І. Савчук, М. Ф. Пудовкіна та ін. ; за ред. докт. екон. наук А. М. Мороза. – К. : КНЕУ, 2008. – 242 с. 3. Возняк Г. В. Банківське кредитування як джерело фінансування інноваційної діяльності на сучасному етапі / Г. В. Возняк // Регіональна економіка. – 2005. – № 2. – С. 194–200. 4. Чайковський Я. Г. Удосконалення методики комплексної оцінки кредитоспроможності позичальника / Я. Г. Чайковський // Вісник НБУ. – 2007. – № 11. – С. 30–34. 5. Балюк В. Довгострокове кредитування інвестиційних проектів / В. Балюк, А. Яцура // Банківська справа. – 2005. – № 1. – С. 54–68.

Кульгейко О. В.

УДК 336.774.3

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ СКОРИНГУ ДЛЯ ОЦІНКИ КРЕДИТНОГО РИЗИКУ

У першому кварталі 2008 року в Україні спостерігалось значне зростання попиту у сфері банківського споживчого кредитування. Причому відбувалось зростання не лише абсолютних величин кредитів наданих банками фізичним особам, а й питомої ваги споживчих кредитів у загальній сумі банківських кредитів. Однак уже наприкінці 2008 року вітчизняні банки зіткнулись із проблемою неповернення населенням отриманих кредитів. Це підкреслює важливість розробки методик оцінки кредитоспроможності фізичних осіб і ризику банків при наданні споживчих кредитів [1].

© Кульгейко О. В., 2010

Актуальність цієї проблеми посилюється також потребою у диференціації цінових умов при наданні кредитів залежно від ступеня їх ризикованості, оскільки відсоткова зрівнялівка наражає банк на так званий моральний ризик. Його суть полягає в тому, що надійний позичальник, сплачуючи неадекватно високі відсотки, при настанні тих чи інших несприятливих для нього подій схильний вважати, що має певне моральне право не повертати кредит повністю чи частково або не сплачувати відсотки.

Скоринг стає усе більш популярним не тільки при оцінці ризику при різних видах кредиту, але і в інших галузях: маркетингу (для визначення ймовірності, що саме ця група клієнтів користуватиметься цим видом продукції), при роботі з боржниками (якщо клієнт затримується з черговим платежем, який метод впливу буде найбільш ефективним), при виявленні шахрайства з кредитними картками, при визначенні ймовірності переходу клієнта до конкурента тощо [2].

Тема кредитного скорингу розглянута в роботах таких вітчизняних фахівців: Г. Антонюка, С. Білобловського, Л. Примостки, Л. Слободи та ін. Але поза розглядом залишились питання щодо того, якою повинна бути скорингова система, щоб вона ефективно застосовувалась у вітчизняних банках. На сьогоднішній день це питання залишається актуальним.

Більша частина вітчизняних банків уже користується якимись найпростішими подобами скорингових систем, що дозволяють оцінювати позичальника. Якоюсь мірою ці методики дозволяють трохи спростити роботу кредитним фахівцям. Але такі елементарні програми (близько 90 % з них – таблиці характеристик позичальника, виконані в MS Excel) мають ряд недоліків, у зв'язку з якими їх не можна назвати "системами кредитного скорингу" у повному розумінні цього слова [3].

Ось деякі з цих недоліків:

децентралізованість системи оцінки;

складність здійснення швидких розв'язків департаменту ризику кредитної організації – зміна або коректування методики оцінки перетворюється в тривалу процедуру для великої кількості місць обслуговування;

неможливість побудови складної стратегії ухвалення рішення;

скорингові моделі засновані на експертних знаннях кредитних аналітиків банку, що обмежує якість моделей і опосередковано скорочує клієнтську базу;

можливість обдурити методику оцінки – будь-яка людина, що має певні навички може "зламати" методику оцінки й надалі "підбудуватися" під "гарного" позичальника. Це стосується не тільки ризиків шахрайства, але й "допомоги" позичальникам з боку кредитних інспекторів (не можна забувати, що ці більшою частиною низькооплачувані співробітники прагнуть до максимального обсягу притягнутих кредитів, ніяк не відповідаючи за їхнє повернення).

Будь-який банк при впровадженні повноцінної системи кредитного скорингу намагається досягти таких результатів:

збільшити кредитний портфель за рахунок зменшення кількості необґрунтованих відмов за кредитними заявками;

зменшити рівень неповернень;

прискорити процедуру оцінки позичальника;

підвищити точність оцінки позичальника;

створити централізоване нагромадження даних про позичальників;

знизити сформовані резерви на можливі витрати за кредитними зобов'язаннями;

швидко та якісно оцінити динаміку зміни кредитного рахунку індивідуального позичальника й кредитного портфеля в цілому [3].

Нинішні скорингові системи не повною мірою відповідають переліченим вище вимогам. Тому вони вимагають удосконалення в таких напрямках:

можливість створення скорингових моделей як експертних, так і математичних, а так само аналіз і оцінка фінансової ефективності знову створених моделей на кредитному портфелі й швидка (протягом декількох хвилин) інтеграція їх на роботу;

створення протягом декількох хвилин і подальше використання в скоринговій системі стратегій аналізу позичальників;

використання для аналізу й скорингу інформації із зовнішніх джерел – чорні списки, кредитні бюро, свої локальні бази даних. Також дуже важливий момент, який у першу чергу дозволяє використовувати найбільш повний набір інформації з позичальника на етапі його аналізу;

можливість простого створення й керування правилами кредитної політики – система бонусів і/або штрафів для оцінки потенційного позичальника;

створення й керування правилами розподілу заявок для кредитних фахівців з різними правами/ролями;

гнучке настроювання інтерпретації скорингового рейтингу для кредитних фахівців;

можливість швидкої та якісної оцінки динаміки зміни стану кредитного рахунку окремого позичальника й кредитного портфеля в цілому [3; 4].

Необхідно також: створити кредитні бюро для формування кредитної історії всіх фізичних осіб, які коли-небудь зверталися за кредитом у будь-яку кредитну установу країни; сформувати наукові вибірки достатнього обсягу з поділом клієнтів на "гарних" і "поганих"; застосовувати найбільш адекватні методи для побудови класифікаційної функції: дискримінантний аналіз, класифікаційне дерево, нейронні границі, генетичний алгоритм, метод найближчих сусідів [5].

Таким чином, розробка й введення скорингового розв'язку коштує від 50 тис. до трьох мільйонів доларів. Загальні інвестиції в програмне забезпечення, необхідні для масової видачі роздрібних кредитів, можуть становити 7 – 10 млн доларів. У вартості споживчого кредиту (досягає 50–100 % річних) маржа за ризик становить 10-12%.

Це значить, що в міру вдосконалювання методик оцінки ризиків кредити будуть дешевшати.

Однак, щоб скорингові системи запрацювали дійсно ефективно, фінансовим установам необхідно обмінюватися інформацією. Поки вітчизняні кредитори не прагнуть брати участь у бюро кредитних історій. Таким чином, вони не тільки захищають себе від несумлінної конкуренції, але й значно звужують можливості щодо протидії шахраям.

Наук. керівн. Яременко О. Р.

Література: 1. Вітлинський В. Стратегія управління ризиками банківського споживчого кредитування / В. Вітлинський, О. Пернарівський // Вісник НБУ. – 2008. – № 5. – С. 40–43. 2. Білобловський С. В. Окремі аспекти системи оцінки кредитного ризику банками / С. В. Білобловський // Економіка. Фінанси. Право. – 2002. – № 3. – С. 30 – 32. 3. Слобода Л. Я. Вдосконалення методів регулювання рівня кредитних ризиків у банківському менеджменті / Л. Я. Слобода, Ю. М. Салюта // Регіональна економіка. – 2003. – № 4. – С. 134–140. 4. Андреева Г. В. Скоринг как метод оценки кредитного риска / Г. В. Андреева // Банковские технологи. – 2007. – № 6. – С.17–26. 5. Парасій-Вергуненко І. М. Аналіз банківської діяльності : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисципліни / І. М. Парасій-Вергуненко. – К. : Київ. нац. екон. ун-т. 2003. – 346 с.

Літвінова М. А.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

УДК 336.71:338.5

РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ВДОСКОНАЛЕННЯ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ БАНКУ НА ОСНОВІ ДОХІДНОГО ПІДХОДУ

Інтеграція України в міжнародний фінансовий простір і загострення конкуренції на ринку банківських послуг призводить до активізації процесів злиття та поглинання. У зв'язку з цим постає проблема об'єктивної оцінки вартості банків, що є ключовою при зміні права власності на їхні акції, а також аналізу привабливості окремих об'єктів інвестування.

Слід зауважити, що загальні рекомендації щодо оцінки вартості банків, які викладені з огляду на зарубіжну практику, є малоадаптованими для України, що зумовлено високими і слабопрогнозованими темпами зростання банківського сектору України, низькою інформаційною прозорістю вітчизняних банків, недостатнім рівнем розвитку фондового ринку та відсутністю відповідної статистичної інформації. Тому розробка ефективного методу розрахунку вартості банку є актуальним питанням.

Метою статті є вдосконалення методології дохідного підходу з урахуванням специфіки банківської галузі та вітчизняного фінансового ринку, що дасть змогу надалі ефективно використовувати цей інструмент у практичній діяльності з оцінки вартості банків в Україні.

Оцінка вартості банків здійснюється на основі трьох підходів: витратного (або майнового), ринкового (або порівняльного) та дохідного. У міжнародній і вітчизняній практиці широко застосовується дохідний підхід, який ґрунтується на оцінці нинішньої вартості усіх майбутніх доходів банку. Теоретичні засади дохідного підходу до оцінки вартості бізнесу були визначені в наукових працях відомих вчених, таких, як Т. Коупленд, Ф. Модільяні, М. Міллер, І. Ніконова, А. Сєдін.

Отже, вартість бізнесу за дохідним підходом є сумою нинішньої вартості всіх доходів, які власник отримає протягом усього періоду володіння і розпорядження банком, продисконтованих на відповідний рівень ризику інвестицій.

Прийнятнішим для оцінки вартості банків України є метод дисконтування майбутніх доходів, який до того ж набув поширення і у світовій практиці. Згідно з цим методом передбачається прогнозування доходів у кожному майбутньому періоді протягом усього очікуваного терміну володіння бізнесом з подальшим дисконтуванням доходів на відповідний фактор дисконту. Останній, у свою чергу, також є індивідуальним для кожного періоду і ґрунтується на ставках дисконтування, що відображає очікувану дохідність та фактор ризику у кожний конкретний період часу в майбутньому [1].

Метод дисконтування майбутніх доходів повністю відповідає завданням та умовам оцінки банків в Україні. Він дає змогу розраховувати вартість бізнесу на основі індивідуального прогнозу доходів банку, які залежать від подальшого розширення регіональної мережі банку, впровадження сучасних технологій, участі в угодах злиття та поглинання тощо. До того ж цей метод дає змогу враховувати прогнози щодо зміни загальної економічної ситуації в країні та стану фінансового ринку, а отже, й альтернативної вартості капіталу завдяки застосуванню диференційованих ставок дисконтування для різних періодів [2].

При використанні методу дисконтування майбутніх доходів доволі дискусійним є питання щодо визначення базового доходу (чистого прибутку, дивідендного доходу, грошового потоку). Найпоширенішими в міжнародній практиці видами базового доходу є дисконтування дивідендів

© Літвінова М. А., 2010

або майбутніх вільних грошових потоків. Унаслідок низького рівня дивідендних виплат у вітчизняних банках більш придатним для оцінки є метод дисконтування майбутніх вільних грошових потоків (discounted free cash flow (DFCF) method) [3].

Крім методу дисконтування майбутніх грошових потоків, у зарубіжній практиці оцінка вартості банку проводиться за допомогою методу економічного прибутку. За підсумками звітного періоду можна визначити величину економічного прибутку, віднявши від прибутку (за даними бухгалтерського обліку) витрати на обслуговування залученого капіталу. Проте цей метод є малоприваблівим для оцінки вартості банку, оскільки розрахунки ґрунтуються на прибутку, що відображений у звітності, а не на реальній сумі вільних коштів, доступних власникам, які можуть між собою суттєво відрізнятися. Ураховуючи, що концепція вартісно орієнтованого управління ще не набула розвитку у вітчизняних банках, цей метод оцінки в Україні майже не використовується [2].

Розроблені пропозиції спрямовані на вдосконалення дохідного підходу до оцінки вартості вітчизняних банків з урахуванням специфіки фінансового ринку України та недостатності відповідних статистичних даних. Це дає змогу сформувати ефективну систему оцінки, яка, з одного боку, відповідає міжнародній практиці і стандартам, а з другого – забезпечує необхідний рівень об'єктивності.

Звісно, із розвитком фінансового ринку України методика оцінки банків має вдосконалюватися та наближатися до міжнародної практики. Відповідно до методу дисконтування вільних грошових потоків, запропонованого в роботі, використовується інструмент оцінки вартості банків, який має такі характерні ознаки. По-перше, він ґрунтується на існуючому теоретичному фундаменті світової фінансової науки та повністю відповідає принципам міжнародних стандартів оцінки. По-друге, спирається не на історичні дані щодо діяльності банків, а на прогнози їх розвитку у майбутньому, що є вкрай важливим в умовах стрімкого розвитку банківського ринку в Україні. По-третє, інструмент передбачає використання як базового доходу вільного грошового потоку для акціонерів (власників), тобто суми коштів, які можуть бути виплачені останнім у вигляді дивідендів або перерозподілені на їхню користь іншим чином.

Запропоновані рекомендації сприятимуть ефективному застосуванню інструментів щодо оцінки вартості при укладанні угод з купівлі-продажу акцій чи часток банків у процесі злиття та поглинання.

Наук. керівн. Колодізєв О. М.

Література: 1. Криклій А. Злиття та поглинання банків: методи оцінки вартості бізнесу та досвід / А. Криклій // Економіка та держава. – 2008. – № 10. – С. 97 – 112. 2. Никонова И. Стратегия и стоимость коммерческого банка / И. Никонова, Р. Шамгунов. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 304 с. 3. Шульга Н. Методичні засади оцінки вартості банку на основі дохідного підходу / Н. Шульга, О. Слободяник // Фінанси України. – 2007. – № 6. – С. 40 – 49.

УДК 336.717

Лелюк Ю. А.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ЛАГОВА МОДЕЛЬ ПРОГНОЗУВАННЯ ОБСЯГІВ ВИДАНИХ КРЕДИТІВ

Сформований на платній основі фонд коштів використовується для вкладення в активні інструменти. Пасивні операції, таким чином, носять первинний характер відносно більшої частини операцій банку, спрямованих на одержання доходів [1]. У процесі формування ресурсної бази менеджмент повинен враховувати два основні параметри управління – вартість залучених коштів та їх обсяг [2].

З огляду на це актуальність даної теми зумовлена практичною потребою у формуванні оптимальної ресурсної бази банку для збільшення прибутковості банківських операцій, запровадженні ефективної депозитної політики.

Метою даної статті є вирішення проблеми підвищення прибутковості банківської діяльності шляхом залучення ресурсів за мінімальною вартістю з метою їх подальшого використання – розміщення у кредити, а також побудова моделі, за допомогою якої можна було б прогнозувати обсяг виданих кредитів.

Дослідженню діяльності банку щодо залучення грошових коштів присвячені роботи вітчизняних вчених та спеціалістів у даній сфері, а саме: А. М. Герасимовича, Л. О. Примостки, О. А. Кириченка, А. Баторової, О. Гузова, В. Кириленка, К. В. Шабловської.

Серед платних ресурсів найдешевшими залученими ресурсами є депозити до запитання [3].

© Лелюк Ю. А., 2010

До основних найважливіших характеристик даного виду ресурсів можна віднести незначну вартість для банку (за поточними пасивами не нараховують відсотки або нараховують до 2 % річних) та нестабільність залишків коштів на рахунках до запитання.

Особливістю режимів роботи всіх видів рахунків, які формують поточні пасиви, є право їх власників розпоряджатися коштами на свій розсуд без обмежень щодо сум та термінів і без попереднього узгодження своїх дій з банком. Тому прогнозування залишків на кожному поточному рахунку є дуже проблематичним, а використання для ефективного розміщення в дохідні активи потребує знання закономірностей їх формування [4].

Практика свідчить, що у разі збільшення кількості клієнтів, що обслуговуються в банку, та збільшення частки малих клієнтів, коефіцієнт стабільності залишків на поточних рахунках підвищується за рахунок зменшення амплітуди коливань на цих рахунках. За теорією ймовірності одночасного відпливу коштів на всіх рахунках не може бути. Відплив коштів з рахунку одного невеликого клієнта компенсується припливом коштів на рахунок іншого клієнта. Тому на банківських рахунках у цілому завжди має місце постійний залишок. Якщо банк має стабільні залишки за депозитами до запитання, він може використовувати ці ресурси для кредитування, при цьому витрати за ними будуть мінімальними [3].

Так, частина "коротких" коштів до запитання трансформується в "довгі" ресурси. Звісно, стабільність постійної складової поточних пасивів є відносною і залежить від кількості клієнтів, рівня ділової активності в державі й конкретному регіоні, оборотів на рахунках, сезонності та інших факторів. Однак грамотний банківський менеджмент забезпечує не лише підтримку рівня стабільної частини поточних пасивів, а й прогнозування динаміки обсягів поточних пасивів та можливих змін їх стабільної частини, що прирівнює цю складову банківських коштів до керованих, але дешевих ресурсів, здатних формувати значний прибуток [4].

Визначити стабільну частину залишків можливо за допомогою коефіцієнта нестабільності, який розраховується за формулою:

$$K_{нест} = \frac{\text{Середнє абсолютне відхилення залишків на поточних рахунках від їх середньої величини}}{\text{Середній залишок на поточних рахунках в аналізованому періоді}}. \quad (1)$$

За даними АКІБ "УкрСиббанк" [5] на 2007 – 2008 рр. коефіцієнт нестабільності в 2007 р. склав 23,98 %, а в 2008 р. – 10,78 %. Це означає, що рівень стабільної частини депозитів до запитання в 2007 р. був відносно невисокий – 76,02 %, а в 2008 р. він піднявся до 89,22 %. Це та частина ресурсів, на яку банк може розраховувати як на кредитний ресурс, який може бути використаний для активних операцій.

Визначивши кількість вільних, дешевих коштів, можна прогнозувати обсяг високодохідних активів, у які їх можна розмістити. Для прогнозування об'ємів кредитування, виходячи з кількості залучених на клієнтські рахунки коштів, доцільно побудувати кореляційно-регресійну модель. Для побудови моделі за залежну змінну Y ми візьмемо суму виданих кредитів. Незалежними змінними X будуть кошти на поточних рахунках, точніше їх стабільна частина. Але при цьому беруться щомісячні дані за два роки, а отже, спірною є їх структурна стабільність. Перевірка даних на однорідність за допомогою теста Чоу показала, що існує структурне зрушення, тому об'єднати регресії за 2007 та 2008 роки не можливо (вибірка неоднорідна) і потрібно будувати два інтервали та відповідно користуватися регресійними рівняннями двох періодів.

Таким чином, регресійне рівняння для 1-го інтервалу матиме вигляд:

$$y_t = 495428{,}2 + 0{,}9 \cdot x_t + \varepsilon_t. \quad (2)$$

Регресійне рівняння 2-го інтервалу має наступний вигляді:

$$y_t = -2824372 + 2 \cdot x_t + \varepsilon_t. \quad (3)$$

Якість запропонованої автором лагової моделі дозволяє робити відносно точні прогнози щодо обсягів надання залучених коштів у кредит. Практична цінність цієї моделі полягає в можливості планування активів банку, процентного доходу за кредитними операціями.

Таким чином, запропонована модель зробить процес залучення та використання коштів більш ефективним, банківська установа матиме змогу отримати значні прибутки за мінімальними витратами на здійснення даних операцій. Тобто буде досягнута основна мета менеджменту банку.

Наук. керівн. Лебідь О. В.

Література: 1. Дрожжина О. А. Депозитная и сберегательная политика банка: проблемы, взаимосвязь и пути совершенствования / О. А. Дрожжина, И. В. Додонова // Вестник СевКавГТУ. Серия "Экономика". – 2003. – №3 (11) – С. 18–24. 2. Примостка Л. О. Фінансовий менеджмент у банку : підручник / Л. О. Примостка. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К. : КНЕУ, 2004. – 468 с. 3. Аналіз банківської діяльності : підручник / А. М. Герасимович, М. О. Алексеєнко, І. М. Парасій-Вергуненко та ін. ; за ред. А. М. Герасимовича. – К. : КНЕУ, 2004. – 599 с. 4. Нєізвестна О. Використання прогнозу руху грошових коштів на поточних рахунках при складанні бюджету банку / Ольга Нєізвестна // Ринок цінних паперів України. – 2007. – № 8. – С. 59–66. 5. Річний звіт Акціонерного комерційного інноваційного банку "УкрСиббанк" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrsibbank.com

УДК 336.714

Луценко Г. М.

Студент 3 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМ ПОРТФЕЛЕМ БАНКУ

Нова економічна ситуація в країні вимагає проведення відповідних досліджень не тільки інвестиційної діяльності в цілому, але й інвестиційної діяльності комерційних банків зокрема. Указані проблеми широко обговорюються в літературі. Однак, більшість публікацій, віддаючи перевагу аналізу зарубіжного інвестиційного досвіду або адаптації західних моделей формування та управління інвестиційним портфелем, мало стосується тематики особливостей становлення інвестиційного процесу в Україні та тенденцій у банківському секторі, розробки сугубо національних моделей банківського портфельного інвестування.

Зокрема, питаннями портфельного інвестування в українських комерційних банках займаються В. Гринькова, Н. Іващук, О. Іващук, Б. Луців, С. Черкасова, Н. Шматко. Тож тема ще не розкрита повністю і є актуальною для України.

Метою дослідження є розгляд теоретичних і методичних основ формування й управління інвестиційним портфелем комерційного банку та розробка рекомендацій щодо їх удосконалення.

За період 2005 – 2008 рр. інвестиційний портфель банків України збільшився на 16849,4 млн грн, або більше ніж у два рази. Частка портфеля пайової участі протягом вказаного періоду стабільно зростала, але залишалася незначною, тобто інвестиції в асоційовані та дочірні компанії здійснюються повільно і обережно. Усе це свідчить про зростання активності банків на фондовому ринку [1].

Специфіка банківської інвестиційної діяльності значною мірою зумовлена характером і обсягом сформованої ресурсної бази. Банкам поки що не вдається залучати значні обсяги довгострокових ресурсів, що, у свою чергу, гальмує інвестиційну активність банків [2].

Причинами низької ефективності банківської системи України та її інвестиційної складової є такі дві групи чинників:

внутрішньобанківські, до яких належить недостатність ресурсів для проведення інвестиційних операцій, бажання банків максимізувати віддачу підвищенням процентної ставки за кредитами, високі вимоги банків до забезпеченості інвестиційних кредитів тощо;

зовнішні, такі, як високий рівень інфляції в економіці, система внутрішніх взаємних неплатежів, непрозорість ринку капіталу, недовіра до банківської системи з боку клієнтів, недосконалість законодавства, низька ліквідність вторинного ринку цінних паперів, недостатня кількість платоспроможних позичальників [3].

До фондових інструментів інвестування можна зарахувати облігації внутрішньої державної позики, облігації місцевих позик, акції, корпоративні облігації, казначейські зобов'язання, операції "репо", депозитарні розписки, ощадні сертифікати, заставні, іпотечні цінні папери, андеррайтинг тощо [4].

Можна запропонувати рекомендації щодо мінімізації негативного впливу зовнішніх та внутрішніх чинників на вартість інвестиційного портфеля комерційних банків, а саме такі заходи:

запровадження пільг з оподаткування та резервування залежно від складу портфеля цінних паперів і заохочення в такий спосіб комерційних банків займатися довгостроковими вкладеннями коштів в економіку країни;

перегляд НБУ рівня ризику цінних паперів емітентів, у яких держава має значні пакети акцій, щоб запобігти відволіканню значної частини ресурсів комерційних банків для формування резервів;

полегшення механізму надання кредитів рефінансування під заставу цінних паперів, які знаходяться в інвестиційному портфелі комерційного банку, аби додати банкам упевненості в тому, що вони будь-коли зможуть отримати кредит від НБУ і збільшуватимуть обсяги свого інвестиційного портфеля;

створення у структурі регіональних установ Національного банку України підрозділу з аналізу фондового ринку;

адаптування класичних положень мінімізації ризику інвестування до особливостей динамічної діяльності сучасних комерційних банків;

відстежування не менше двох разів на тиждень реальних обсягів пасивів з різною часовою стабільністю для запобігання ризику ліквідності;

створення у структурі банку підрозділу, який би мобілізовував саме довгострокові активи та управляв ними;

© Луценко Г. М., 2010

встановлення власних лімітів на інвестиції в цінні папери відповідно до розробленої власної стратегії розвитку банку;

збільшення капіталізації банківських установ за рахунок зниження кількості неконкурентоспроможних, шляхом їх злиття і приєднання [5].

Наук. керівн. Колесніченко В. Ф.

Література: 1. Васильченко З. Управління портфелем банківських активів / З. Васильченко // Банківська справа. – 2007. – № 6. – С. 3 – 7. 2. Рисін М. В. Механізм управління інвестиційним портфелем банку / М. В. Рисін // Регіональна економіка. – 2005. – № 3. – С. 229 – 234. 3. Галько О. Р. Тенденції розвитку банківської інвестиційної діяльності в Україні / О. Р. Галько // Регіональна економіка. – 2007. – № 1. – С. 196 – 199. 4. Іващук О. Модель оптимальної структури інвестиційного портфеля комерційного банку / О. Іващук, Б. Луців // Ринок цінних паперів в Україні. – 2006. – № 7 – 8. – С. 63 – 65. 5. Кириченко О. А. Діяльність інвестиційних банків в Україні: проблеми та перспективи розвитку / О. А. Кириченко // Банківська справа. – 2008. – № 2. – С. 57 – 72.

Ляшенко К. М.

УДК 31:336.71

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ОЦІНЮВАННЯ РИЗИКОВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ ЗА ДОПОМОГОЮ МЕТОДІВ НЕПАРАМЕТРИЧНОЇ СТАТИСТИКИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

Правильне визначення ризиків комерційного банку є одним із найголовніших завдань менеджменту банку. Існує велика кількість банківських ризиків, всі вони між собою пов'язані. Їх рівень постійно змінюється і від цього залежить коливання фінансових результатів комерційного банку. Для оцінювання ризиковості банку використовують різні методи та прийоми (фінансові коефіцієнти, статистичні методи, аналітичні моделі, рейтингові системи та ін.), кожен з яких поряд із перевагами має також певні вади. Актуальність обраної теми обумовлена необхідністю формування методики оцінювання сукупного ризику банку, що враховує різні форми його прояву. У роботі пропонується методичний підхід на основі нормативно-індексної моделі, побудованої за допомогою методів непараметричної статистики на прикладі АСУБ "Грант".

Мета дослідження – визначення найоптимальнішої статистичної моделі для розрахунку сукупного банківського ризику та визначення впливу зміни цього показника на фінансовий результат комерційного банку.

Розробкою проблем з оцінювання банківських ризиків займалися як зарубіжні, так і вітчизняні вчені: Л. Примостка, О. Лисенюк, Н. Н. Погостинська , Ю. А. Погостинський, В. А. Нерадовський, Г. Карчева.

Модель комплексної оцінки ризиковості банку будується в кілька етапів. На першому етапі вибирають аналітичні показники, на основі яких у подальшому формують динамічний індикатор чи норматив [1]. На другому етапі побудови моделі визначають економічне співвідношення між показниками (табл. 1) [2].

Таблиця 1

Аналітичні коефіцієнти ризиковості банку та нормативні співвідношення між темпами їх зростання

Коефіцієнти	Методика розрахунку	Нормативні зміни співвідношень	Нормативні співвідношення між темпами зростання
1	2	3	4
Достатність капіталу	Н2 = К/Ar	Збільшення	K(i) > Ar(j)
Миттєва ліквідність	Н4 = Ав/ПР	Збільшення	Ав(i) > ПР(j)
Норматив валютної позиції	Н13 = ВП/К	Зменшення	ВП(i) < К(j)
Мультиплікатор капіталу	МК = А/К	Зменшення	А(i) < К(j)

© Ляшенко К. М., 2010

Закінчення табл. 1

1	2	3	4
Коефіцієнт ризику кредитного портфеля	РКП = RZ/КП	Зменшення	RZ(i) < КП(j)
Індекс відсоткового ризику	ІВР = |КГЕП| /А	Зменшення	КГЕП(i) < А(j)
Питома вага кредитного портфеля в загальних активах	Qкп = КП/А	Зменшення	КП(i) < А(j)
Питома вага високоліквідних активів у загальних активах	QАв = Ав/А	Збільшення	Ав(i) > А(j)

На третьому етапі здійснюють процедуру ранжування шляхом попарного порівняння та упорядкування показників, за результатами якого будують динамічний норматив. З метою формування цього нормативу розглядають кожну пару показників ризиковості банку та вибирають той, що має зростати швидше, надалі порівнюючи його з третім показником та обираючи "найшвидший" уже з останньої пари і т. д. Процедуру повторюють доти, поки не буде знайдено показник, який має зростати найвищими темпами. У такий же спосіб упорядковують і всі інші показники, у результаті чого отримують ранжований ряд показників ризиковості банку, кожному з них присвоюють ранг (число), котрий показує порядковий номер показника в упорядкуванні. На четвертому етапі за результатами виявлених співвідношень між темпами зростання окремих показників формують матрицю преференцій, кожен елемент (a_{ij}) якої визначається так [3]:

a_{ij} = 1, якщо і-й показник має зростати швидше за j-й;

a_{ij} = - 1, якщо і-й показник має зростати повільніше за j-й;

a_{ij} = 0, якщо нормативного співвідношення між і-м, j-м показниками не виявлено.

На основі матриці преференцій ризиковості банку будують матрицю нормативних співвідношень, виходячи з принципу транзитивності.

Для практичної апробації динамічної нормативно-індексної моделі оцінювання ризиковості діяльності банку на основі абсолютних значень розрахуємо темп зростання показників (на прикладі Акціонерного Східноукраїнського банку "Грант" (табл. 2)).

Таблиця 2

Абсолютні значення і темпи зростання показників АСУБ "Грант"

Показники	Абсолютні значення			Темп зростання щодо попереднього періоду	
	01.01.2006	01.01.2007	01.01.2008	01.01.2007	01.01.2008
К	59 548 648,16	65 208 752,16	78 211 017,87	1,10	1,20
$А_г$	193 986 696,76	221 452 899,64	357 351 321,54	1,18	1,60
$А_в$	16 956 622,20	29 347 659,99	54 658 279,30	1,14	1,61
А	200 567 057,22	237 356 817,64	380 450 437,91	1,73	1,86
ПР	40 171 542,40	61 433 379,63	99 851 145,00	2,11	0,84
RZ	-1 568 635,38	-1 973 931,85	-2 787 890,96	1,54	1,39
КП	141 009 041,54	185 725 967,77	304 421 381,67	1,32	1,64
ВП	4 243 778,66	8 939 633,08	7 478 167,09	1,26	1,41
КГЕП	-16 397 549,01	-25 333 841,40	-35 235 072,49	1,53	1,63

Сформуємо за даними табл. 2 фактичне співвідношення обраних показників. Щоб побудувати матрицю фактичних співвідношень показників за темпами зростання для базисного (2007 р.) і звітного (2008 р.) періодів (табл. 3), необхідно показники з табл. 2 ранжувати за фактом зростання. Так, на 01.01.2007 року К = 1,10, а Ar = 1,14 (табл. 3), отже, фактично К > Ar, тобто темп зростання капіталу менше темпу зростання активів, зважених за ризиком. Тому на перетині рядка 1 та колонки 2 в табл. 3 ставимо "-1" і відповідно на перетині рядка 2 та колонки 1 ставимо "1" і т. д.

Таблиця 3

Матриця фактичних співвідношень показників ризиковості АСУБ "Грант" на 01.01.2007р.

Показники	К	$А_г$	$А_в$	А	ПР	RZ	КП	ВП	КГЕП
К	0	-1	0	-1	0	-1	-1	-1	-1
$А_г$	1	0	0	0	0	0	0	0	0
$А_в$	0	0	0	1	1	1	-1	0	1
А	1	0	-1	0	0	-1	-1	0	1
ПР	0	0	-1	0	0	0	0	0	0
RZ	1	0	-1	1	0	0	-1	0	0
КП	1	0	1	1	0	1	0	0	0
ВП	1	0	0	0	0	0	0	0	0
КГЕП	1	0	-1	-1	0	0	0	0	0

Таблиця 4

Матриця відповідності фактичних і нормативних співвідношень показників ризиковості АСУБ "Грант" на 01.01.2007 р.

Показники	К	$А_г$	$А_в$	А	ПР	RZ	КП	ВП	КГЕП
К	0	0	0	0	0	0	0	0	0
$А_г$	0	0	0	0	0	0	0	0	0
$А_в$	0	0	0	1	1	1	0	0	1
А	0	0	1	0	0	0	0	0	1
ПР	0	0	1	0	0	0	0	0	0
RZ	0	0	1	0	0	0	1	0	0
КП	0	0	0	0	0	1	0	0	0
ВП	0	0	0	0	0	0	0	0	0
КГЕП	0	0	1	1	0	0	0	0	0

В ідеалі фактичне співвідношення показників ризиковості має відповідати співвідношенню цих показників, відображеному в динамічному нормативі. Проте на практиці досягти такої відповідності доволі складно, тому в процесі порівняння фактичного співвідношення показників діяльності банку з нормативним співвідношенням виявляють кількість збігів і за наведеною формулою 1 обчислюють сукупний ступінь ризиковості банку.

$$Z = \frac{\sum_{i=1}^{n}\sum_{j=1}^{n} d_{ij}}{\sum_{i=1}^{n}\sum_{j=1}^{n} |e_{ij}|}, \qquad (1)$$

де e_{ij} – елементи матриці нормативних співвідношень між темпами зростання показників;

i, j – порядкові номери показників у динамічному нормативі (i = 1, n);

d_{ij} – елементи матриці відповідності фактичних і нормативних співвідношень між темпами зростання показників.

$$Z^{2007} = \frac{\sum_{i=1}^{n}\sum_{j=1}^{n} d_{ij}}{\sum_{i=1}^{n}\sum_{j=1}^{n} |e_{ij}|} = \frac{12}{30} = 0,4;$$

$$Z^{2008} = \frac{\sum_{i=1}^{n}\sum_{j=1}^{n} d_{ij}}{\sum_{i=1}^{n}\sum_{j=1}^{n} |e_{ij}|} = \frac{18}{30} = 0,6.$$

У моделі динамічного нормативу наближення коефіцієнта Z до одиниці свідчить про те, що реальний розвиток ситуації відповідає ідеальному, тобто фактичний темп зростання показників наближається до нормативного. Як випливає з результатів проведеного аналізу, за станом на 01.01.2008 р. темп зростання показників АСУБ "Грант" більшою мірою відповідає динамічному нормативу (Z = 0,6), ніж на 01.01.2007 р. (Z = 0,4). Таким чином, отримана комплексна оцінка ризиковості АСУБ "Грант" свідчить про покращення його стану з погляду ризику. Пов'язуючи розрахований ризик з фінансовими результатами АУСБ "Грант" за 2007 − 2008 рр. зазначимо, що чистий прибуток банку зріс з 01.01.2007 р. до 01.01.2008 р. на 138 тис. грн і склав 948 тис. грн. Спостерігається залежність: при зменшенні ризиковості банку, підвищується фінансовий результат. Таким чином, на підставі проведених досліджень можемо стверджувати, що динамічний норматив є універсальним інструментом комплексної оцінки сукупного ступеня ризиковості банку, який дає змогу не лише аналізувати ступінь його ризиковості, а й передбачати подальший розвиток ситуації.

Наук. керівн. Чмутова І. М.

Література: 1. Примостка Л. Сукупний ризик банку: методика оцінки на основі нормативно-індексної моделі / Л. Примостка, О. Лисенюк // Вісник НБУ. – 2008. – № 5. – С. 34–38. 2. Примостка Л. Методика аналізу фінансової стійкості банку за допомогою динамічного нормативу / Л. Примостка // Вісник НБУ. – 2002. – № 10. – С. 40–44. 3. Карчева Г. Використання методів непараметричної статистики для оцінки ризику ліквідності банків / Г. Карчева // Вісник НБУ. – 2007. – №7. – С. 31–39.

УДК 336.774.3

Мануйленко Н. В.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

УПРОВАДЖЕННЯ СТРЕС-ТЕСТУВАННЯ ДЛЯ ОЦІНКИ КРЕДИТНОГО РИЗИКУ В КОМЕРЦІЙНИХ БАНКАХ УКРАЇНИ

В основі успішної банківської діяльності лежить науково обгрунтоване управління кредитними ризиками. Функціонуючи в умовах невизначеності і не маючи достатньої, повномасштабної інформації про контрагентів, комерційні банки змушені приймати на себе кредитні ризики. Починаючи з 2003 року, НБУ впроваджує принципово новий концептуальний підхід до нагляду за банківськими установами — нагляд на основі ризиків. З огляду на це розроблено й запропоновано банкам відповідні методичні рекомендації щодо організації та функціонування системи ризик-менеджменту в банках [1].

Разом з тим необхідно відзначити, що сучасний стан питання про методологію і методи оцінки кредитних ризиків характеризується, з одного боку, практичною відсутністю в українській економічній науці достатньо розробленої концепції оцінки кредитного ризику, а з іншого – явною недостатністю досвіду реального результативного використання переваг аргументованої методології оцінки кредитних ризиків. Але, незважаючи на ряд проблем, які виникають на сучасному етапі розвитку банківської діяльності, тема кредитних ризиків є досить актуальною.

Дослідженням питань щодо методів оцінки кредитних ризиків займалися як зарубіжні, так і вітчизняні вчені, серед яких О. П. Заруцька, О. Л. Ковальов та ін.

Метою даної статті є аналіз передових західних методологій і методик оцінки кредитних ризиків та визначення можливості їх упровадження і застосування в діяльності вітчизняних банків.

Аналіз літературних джерел [1 – 3] дозволив визначити, що до числа методів найбільш близько асоційованих з оцінкою кредитних ризиків належить метод сценарного аналізу, основними складовими якого є: стрес-тестування, бек-тестування, What-if сценарії, декомпозиція ризиків, аналіз чутливості.

Сценарний аналіз – методика виміру ризику, при якій переоцінюються позиція чи портфель у відношенні декількох різних значень базових активів усередині заданого інтервалу. На відміну від фінансового і математичного аналізу, використовуючи той же апарат, сценарний аналіз дозволяє відповісти на запитання: "Що якщо?" і обумовлює можливість застосовувати даний підхід до аналізу ризику на початкових етапах керування банківськими ризиками.

Найбільш популярним елементом сценарного аналізу є стрес-тестування [2]. Стрес-тестування становить аналіз впливу екстраординарних (екстремальних) подій на ризики суб'єкта господарювання, у тому числі і на кредитний. Кількість стрес-сценаріїв в ідеалі повинна наближатися до максимально можливої, відбиваючи повну картину стресостійкості організації. У якості стрес-сценарію може бути прийнята криза, що відбулася в минулому, з обов'язковою адаптацією її до сьогоднішніх умов.

Стрес-тестування є одним з підходів до оцінки ризикової вартості (Value at Risk – VaR). Впровадження в банківську практику методики VaR ініційовано Базельським комітетом, що надалі рекомендує банківським структурам розробляти також власні внутрішні моделі оцінки як ринкових, так і кредитних ризиків. У рамках методики VaR використовуються різні методи розрахунків:

статистичний (параметричний) метод Riskmetrics, розроблений банком JP Morgan, який запропонував новий програмний продукт Creditmetrics, розроблений ним разом з американськими, німецькими та швейцарськими банками і призначений для управління кредитним ризиком;

метод історичного аналізу (моделювання) полягає в розрахунку вартості портфеля банківських активів за визначений попередній період, у тому числі в умовах можливої (чи реальної) кризи;

метод моделювання Монте-Карло, в основі якого лежить прогнозування суми ризиків, пов'язаних з різними факторами.

Найбільш прийнятний перший метод завдяки його адаптації на практиці і відносній простоті, хоча найбільші банки застосовують сполучення декількох методів, а також моделюють стресові сценарії для визначення власного фінансового положення при екстремально несприятливому розвитку подій [3].

Згідно з методологічними рекомендаціями НБУ [1] сценарний аналіз можна застосовувати в українських банках, бо це цілком відповідає підходу НБУ, що планує в найближчому майбутньому зробити стрес-тестування обов'язковим.

© Мануйленко Н. В., 2010

На сьогоднішній день з метою прийняття адекватних і зважених управлінських рішень повинні враховуватися переваги і недоліки методів стрес-тестування [2]. Серед переваг можна виділити такі:

розгляд будь-якого сценарію;

стрес-тестування дозволяє виділити вплив окремих факторів;

профілактичний характер, відсутність значних витрат.

Недоліками є такі:

сценарії суб'єктивні;

сценарії визначаються складом портфеля, не враховуються ризики, що можуть бути властиві портфелю зі зміненою структурою;

стрес-тестування оцінює тільки розмір збитків, не враховуючи їхньої ймовірності.

Стрес-тестування повинне забезпечувати якісний і кількісний аналіз ситуацій. Якісний аналіз повинен окреслити коло можливих стрес-сценаріїв. Кількісні критерії спрямовані на досягнення двох основних цілей аналізу: оцінити необхідні засоби для компенсації можливих великих втрат і визначити необхідні дії щодо зменшення ризику і збереження капіталу.

Таким чином, у статті наведено аналіз методів оцінки кредитних ризиків, які використовуються зарубіжними банками, визначено умови їх упровадження та застосування в українських банках.

Наук. керівн. Рац О. М.

Література: 1. Методологічні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України, затверджені Постановою Правління Національного банку України від 02.08.2004 р. № 361 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua. 2. Ковальов О. Л. Оцінка кредитних ризиків / О. Л. Ковальов // Фінансовий директор. – 2007. – № 6. – С. 78–86. 3. Заруцька О. П. Управління ризиками – провідний чинник фінансової стійкості вітчизняних банків / О. П. Заруцька // Фінанси України. – 2008. – № 3. – С. 94 – 105.

Нагорний О. О.

УДК 336.748

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ВИЗНАЧЕННЯ ВПЛИВУ ВАЛЮТНО-КУРСОВОЇ ПОЛІТИКИ НА ФІНАНСОВУ БЕЗПЕКУ ДЕРЖАВИ

На сьогоднішній день головним питанням, що стоїть перед НБУ, є вибір оптимальної валютно-курсової політики, як інструменту забезпечення економічного зростання національної економіки. Безумовно, вирішення даного питання неможливе без переосмислення минулого для подальшого удосконалення методів валютного регулювання трансформаційної економіки України. Саме тому в сучасних умовах особливу роль відіграє система безпеки держави, зокрема фінансової як базової складової економічної безпеки країни, що є досить актуальним питанням, зважаючи на досить складну економічну ситуацію.

Дослідженням питання валютно-курсової політики та її впливом на фінансову безпеку держави займалися такі автори, як М. Людський, О. Мелих, С. Кучеренко, Ф. Журавка, Ф. Рогач [1 – 5]. Вони стверджують, що курс національної грошової одиниці є важливою ланкою, яка пов'язує народногосподарський комплекс із глобальною економікою і впливає на стан зовнішньоторговельного й платіжного балансів, рівень споживчих цін, сукупний попит і пропозицію, міжнародний рух капіталу, дохідну та видаткову частини державного бюджету, створює загрозу національним інтересам і фінансовій безпеці держави. Отже, на сучасному етапі економічного розвитку одним із першочергових завдань державної політики є, без сумніву, гарантування фінансової безпеки держави. Ця проблема потребує, передусім, наукового осмислення, економічної сутності зазначеної дефініції. Незважаючи на значну кількість публікацій, фундаментального пояснення категорії "фінансова безпека" так і не зроблено.

Метою даної роботи є прагнення визначити вплив валютно-курсової політики на фінансову безпеку держави та запропонувати дії щодо реалізації курсової політики.

Під фінансовою безпекою слід розуміти "рівень забезпеченості громадянина, домашнього господарства, підприємства, регіону, держави, суспільства, міждержавних утворень фінансовими ресурсами, достатніми для задоволення їх потреб і виконання існуючих зобов'язань". Окрім того, звертаючись до проблеми фінансової безпеки та вивчаючи її сутнісно-теоретичні основи, необхідно сказати, що "фінансову безпеку держави визначає фінансова незалежність".

Необхідно зазначити, що гарантування фінансової безпеки передбачає захищеність фінансових інтересів на всіх рівнях фінансових відносин; певний рівень фінансової незалежності, стабільності і стійкості фінансової системи країни в умовах впливу на неї зовнішніх і внутрішніх дестабілізуючих факторів, які містять у собі загрозу фінансовій безпеці; здатність фінансової системи

© Нагорний О. О., 2010

держави забезпечити ефективне функціонування національної економічної системи і стале економічне зростання та потребує локалізації й усунення наявних і потенційних викликів та загроз, котрі прийнято класифікувати як зовнішні і внутрішні.

У гарантуванні фінансової безпеки країни важливу роль відіграє ефективність валютно-курсової політики, яка, здійснюючи вплив на господарську систему держави в цілому, є одним із комплексних її індикаторів, що зумовлено впливом курсу національної грошової одиниці на фактори, які визначають стабільність фінансово-кредитної сфери, зокрема рівень цін і темпи інфляції, обсяг валютних резервів, динаміку експортно-імпортних потоків і рух капіталу, а відповідно і сальдо зовнішньоторговельного та платіжного балансів, стан зовнішньої заборгованості, дохідні та видаткові статті державного бюджету.

Отже, можна сказати, що одним із найважливіших індикаторів фінансової безпеки є валютно-курсова політика держави. Валютний курс, здійснюючи вплив на торговельний і платіжний баланс, рівень зовнішньої заборгованості, темпи інфляції тощо, є вагомим компонентом економічної безпеки, зокрема її фінансової складової. Це потребує вдосконалення валютного законодавства та проведення валютно-курсової політики, яка в змозі збалансувати реальний попит на іноземну валюту з її пропозицією, урівноважити торговельний баланс і рахунок, що відображає операції з капіталом, сприяти зростанню конкурентоспроможності українських товаровиробників на світових ринках, зниженню інфляції та нагромадженню валютних резервів.

Тому в Україні з метою підвищення рівня фінансової безпеки перед НБУ як суб'єктом реалізації курсової політики держави хочеться запропонувати поступову реалізацію таких дій:

поступовий перехід до режиму вільного плавання, що дасть змогу зменшити вплив зовнішніх шоків на реальний сектор економіки, обмежити ризик зростання інфляції та забезпечить її таргетування й уповільнення девальвації курсу гривні щодо євро;

зміцнення позицій гривні, ревальвація курсу якої забезпечить здешевлення критичного імпорту енергоносіїв, зростання технологічного імпорту машин та обладнання, що відповідає прийнятій стратегії інвестиційно-інноваційного розвитку економіки держави, приплив іноземних інвестицій, обмеження сировинного експорту і створення стимулів для розвитку машинобудування та інших виробництв;

подальше нагромадження міжнародних резервів Національного банку України, що забезпечить підвищення довіри до уряду та зміцнення позицій національної валюти.

Комплексне вирішення проблеми формування курсу національної грошової одиниці з урахуванням запропонованих заходів сприятиме розбудові фінансової системи України та підвищенню рівня фінансової безпеки держави.

Наук. керівн. Жуков В. В.

Література: 1. Журавко Ф. Вплив девізної політики Національного банку України на обмінний курс / Ф. Журавко // Гроші, фінанси та кредит. – 2008. – № 5(83). – С. 154–159. 2. Кучеренко С. А. Валютно-курсова політика НБУ та її вплив на макроекономічні чинники / С. А. Кучеренко // Вісник ЖДТУ. – 2008. – № 2 (44). – С. 328–337. 3. Людський М. Трансмісійний механізм грошово-кредитної політики: сутність і роль у сучасній економіці / М. Людський // Економіка України. – 2009. – № 2. – С. 79–84. 4. Мелих О. Валютно-курсова політика та її вплив на фінансову безпеку держави / О. Мелих // Вісник НБУ. – 2008. – № 8. – С. 50–55. 5. Рогач Ф. Щодо цілей валютно-курсового регулювання в Україні / Ф. Рогач // Економіст. – 2008. – № 1. – С. 25–27.

УДК 336.717

Овсянникова М. Ю.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ БАНКІВСЬКИМИ РИЗИКАМИ В УМОВАХ КРИЗИ

Протягом останніх двох десятиріч у результаті глобалізації фінансових ринків значно зросла конкуренція, у багатьох країнах відбулися процеси дерегуляції, "поведінка" відсоткових ставок стала більш несподіваною. Розвиток технологій зумовив виникнення нових ризиків і дав змогу розробити нові продукти і методи їх контролю. Керівництво більшості банків підійшло з розумінням до необхідності ідентифікації та контролю ризиків. Окремі ризики, з якими традиційно працювали банки, стали надмірними, що привело до появи нових методик роботи з такими ризиками.

Ризик є невід'ємною складовою в будь-якій сфері економічної діяльності. Недостатнє усвідомлення цього нерідко призводить до негативних наслідків. Будь-яке рішення в банківській діяльності, що заслуговує на увагу, обтяжене ризиком, бо фінансова сфера взагалі, а банківська справа зокрема є дуже чутливими до різноманітних соціально-економічних чинників.

© Овсянникова М. Ю., 2010

Отже, головне завдання комерційних банків полягає в раціональному управлінні банківськими ризиками, у тому, щоб якомога правильніше та адекватніше оцінювати структуру й міру (ступінь) ризику, здійснюючи ту чи іншу операцію, прагнути знизити ступінь ризику до допустимого (чи мінімального) рівня.

Метою даної статті є виявлення особливостей управління банківськими ризиками в умовах кризи.

Над проблемою управління та мінімізації банківських ризиків працювали такі зарубіжні вчені: Н. В. Шаркаді, К. Редхед, С. Чьюс. Щодо вітчизняних спеціалістів, то це: Г. Берегова, Л. Лабецька, С. Прасолова та ін.

У банківській практиці ризик присутній при виконанні різноманітних операцій: ризик неповернення кредиту, ризик ліквідності, ризик зміни поточних витрат і т. д. Тому основні завдання банків зводяться до наступного: розпізнати можливі випадки виникнення ризику; оцінити масштаби передбачуваного збитку; знайти способи попередження або джерела відшкодування втрат. Аналіз ризиків починається з виявлення їхніх джерел і причин. При цьому важливо визначити, які джерела є переважними. Необхідно також зіставити можливі втрати і вигоди. Ризик, не підкріплений розрахунком, завжди супроводжується поразкою і витратами.

В умовах переходу до ринкової економіки в банківській сфері зростає значення правильності оцінки ризику, що приймає на себе банк при реалізації різних операцій. Кожен суб'єкт ринкових відносин діє за своїми правилами, дотримуючись при цьому діючих законів. В умовах нестабільної економічної ситуації банки змушені враховувати всі можливі дії конкурентів, клієнтів, а також передбачати зміни в законодавстві.

Аналіз літературних джерел [1; 2] дозволяє виділити такі методи оцінки й управління ризиками:

1. Структурний аналіз банківських ресурсів.
2. Аналіз структури залучених ресурсів за ступенем потреби в останніх.
3. Аналіз структури залучених коштів за строками.
4. Оцінка ризику трансформації.
5. Оцінка ступеня стабільності залучених ресурсів.
6. Методика створення інформаційної бази для аналізу якості залучених ресурсів банку.
7. Оцінка конкурентних позицій банку на грошовому ринку.
8. Аналіз ресурсної бази банку з урахуванням ступеня запитання депозитів ліквідності ресурсів банку.

Ризики для українських банків істотно зросли, оскільки світова криза фінансових ринків, погіршення макроекономічних показників і політична невизначеність призвели до відпливу депозитів, звуження внутрішніх грошових ринків і нестійкості валютного курсу. В умовах ринкової кризи суспільство, перш за все, зацікавлено у стабілізації банківського сектору.

В Україні ризики найвищі для середніх і невеликих банків, які часто мають слабку інфраструктуру управління ризиками та високу залежність від короткострокового фінансування. В умовах фінансової кризи банківським установам необхідна державна допомога. Проте державні органи забезпечують підтримку лише великих банків, що складають основу банківської системи, середні і малі банки (які здебільшого належать власникам усередині країни) залишаються вразливими.

Кредитна потужність банківського сектора України порівняно з іншими державами СНД достатньо велика завдяки високій частці іноземної участі. Проте це означає, що на українському фінансовому ринку більше організацій, які мають недостатньо впевнену підтримку акціонерів. Через це відчувається вразливість банків до вкрай нестійкої ситуації в економіці [2].

При гострій фінансовій нестабільності загроза валютного ризику особливо відчутна через значну частку кредитів, виданих в іноземній валюті. Для середніх і малих банків наслідки коливань валютних курсів можуть бути руйнівними, а великі системні банки мають можливість додаткового доходу від цих коливань за умови продуманих дій.

Найпоширенішими методами зниження та уникнення ризиків є диверсифікація, лімітування, хеджування та резервування. Українські банки досить плідно переймають досвід у західних колег та впроваджують його [3].

У складних умовах банківської кризи важливо не допустити відплив ресурсів з банківської сфери, акумулювати готівкові кошти та активно використовувати можливість вигідних операцій з торгівлі валютою і цінними паперами, вжити всіх можливих заходів для підвищення довіри з боку іноземних і вітчизняних інвесторів, а також розробити програми реструктуризації банків залежно від характеру проблеми.

Одним із шляхів оптимізації банківських ризиків є також страхування депозитів. Програми страхування сьогодні активно розробляються і впроваджуються в банківську практику. Представники державної влади і фінансової системи вбачають у програмах страхування важливий елемент протистояння банківській кризі. Це стане гарантією надійності внесків для клієнтів [3].

Отже, для успішного управління банківськими ризиками необхідно забезпечити: постійний моніторинг ризиків, запобігання прийняття неконтрольованих рішень, не допускати відпливу ресурсів, ефективно використовувати методи зниження та уникнення ризиків.

Наук. керівн. Рац О. М.

Література: 1. Шаркаді Н. В. Управління банківськими ризиками як основа формування залучених ресурсів банків / Н. В. Шаркаді // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 5. – С. 45 – 53. 2. Прасолова С. Проблеми оцінки та управління процентним ризиком комерційних банків: актуальні аспекти / С. Прасолова // Вісник Національного банку України. – 2007. – № 9. – С. 36 – 39. 3. http://ua.glavred.info.

УДК 336.717

Островерхова О. О.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ПОБУДОВА ІНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗНИКА ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ

На сьогоднішній день однією з основних проблем у сфері аналізу діяльності банку є створення комплексної методики аналізу, розрахунку таксономічного показника, це стосується також й оцінки фінансових результатів. Тому доцільно створити методику, яка б враховувала часткові показники, одночасно узагальнювала б окремі характеристики фінансових результатів.

З цією метою використовується таксономічний показник рівня розвитку, який становить синтетичну величину ("рівнодіючу" всіх ознак, що характеризують одиниці досліджуваної сукупності) [1].

Процес побудови таксономічного показника рівня розвитку (ТПРР) заснований на формуванні матриці спостережень, елементами якої служать значення розглянутих ознак, які виражені у специфічних одиницях виміру.

При побудові ТПРР здійснюються процедури стандартизації ознак і їхньої диференціації на стимулятори й дестимулятори. Цей поділ є основою для побудови еталона розвитку, що є точкою P_0 , з координатами: Z_{01}, Z_{02}, …, Z_{0n},

$$z_{os} = \max z_{rs}, \text{ якщо } S \in I, \tag{1}$$

$$z_{os} = \min z_{rs}, \text{ якщо } S \notin I, \tag{2}$$

де I – безліч стимуляторів;
Z_{rs} – стандартизоване значення ознаки S для одиниці r.

Відстань між окремими точками-одиницями й точкою P_0, що становить еталон розвитку, позначається C_{io} і розраховується в такий спосіб:

$$C_{io} = \left[\sum_{s=1}^{n}(z_{is} - z_{os})^2\right]^{\frac{1}{2}}, (i=1,\ldots,w). \tag{3}$$

Отримані відстані служать вихідними величинами для розрахунку показника рівня використання локальних потенціалів:

$$d_i^* = \frac{C_{i0}}{\overline{C_0}}; \tag{4}$$

$$C_0 = \overline{C_0} + 2S_0; \tag{5}$$

$$S_0 = \sqrt{\frac{1}{w}\sum_{i=1}^{w}(C_{i0} - \overline{C_0})^2}, \tag{6}$$

де w - кількість показників;
C_{i0} – відстань від і-ого підприємства до еталона;
$\overline{C_0}$ – середня відстань між підприємствами й еталоном;
S_o – середньоквадратичне відхилення відстаней;
d_i^* - таксономічний показник рівня розвитку;

$$\overline{C_0} = \frac{1}{w}\sum_{i=1}^{w} C_{i0}. \tag{7}$$

Інтерпретація d_i наступна: чим ближче його значення до одиниці, тим більше високий рівень використання відповідної складової ЕПР [2; 3].

Використаємо показник рівня розвитку в банківській сфері з деякими параметрами діяльності комерційних банків, побудувавши для цього стохастичну модель таксономічного показника оцінки ефективності діяльності банку на підставі розрахованих коефіцієнтів за 2005 – 2008 роки діяльності АКБ "Правекс-Банк".

Для аналізу будуть використані деякі коефіцієнти, котрі характеризували діяльність банку за декілька років діяльності. Вихідні дані для розрахунку показника наведені в табл. 1.

© Островерхова О. О., 2010

Таблиця 1

Вихідні дані для побудови таксономічного показника за останній квартал звітного періоду АКБ "Правекс-Банк"

Показник	Роки			
	2005	2006	2007	2008
Середня	0,112	0,1524	0,105	0,078
Коефіцієнт дієздатності	0,72	0,97	0,9	0,83
Коефіцієнт витрат до активів	0,16	0,16	0,145	0,167
Коефіцієнт співвідношення	0,1403	0,7861	0,1091	0,0264
ЧПД	0,028	0,0351	0,0435	0,0465
Рентабельність активів	0,63	2,14	0,62	0,01
Рентабельність капіталу	0,122	0,4479	0,1022	0,0005
Рентабельність витрат	0,0392	0,1339	0,043	0,0004
Мультиплікатор капіталу	12,6	10,05	8,67	5,49
Режим економії витрат	1	0,0776	1,034	1,09

Для здійснення відповідних розрахунків побудуємо стандартизовану матрицю вихідних даних, які розрахуємо за допомогою формули (8):

$$Z_{ij} = \frac{y_{ij} - \overline{y_i}}{s_i}, \qquad (8)$$

де Z_{ij} – стандартизоване значення;

$\overline{y_i}$ – середнє значення;

S_i – стандартне відхилення.

Використовуючи формулу (8), побудуємо матрицю стандартизованих значень, яка відображена в табл. 2.

Таблиця 2

Матриця стандартизованих значень та визначення об'єкта еталона

Показник	2005	2006	2007	2008	Еталон
Середня відсоткова ставка	0,0048777	1,31861	-0,22275	-1,10074	1,31861
Коефіцієнт дієздатності	-1,266243434	1,078652	0,422081	-0,23449	1,078652
Коєфіцієнт витрат до активів	0,215665546	0,215666	-1,40183	0,970495	0,970495
Коефіцієнт співвідношення	-0,357240075	1,485825	-0,44628	-0,6823	1,485825
ЧПД	-1,226324886	-0,37894	0,623606	0,981657	0,981657
Рентабельність активів	-0,242407993	1,421392	-0,25343	-0,92556	1,421392
Рентабельність капіталу	-0,237952139	1,442408	-0,34004	-0,86441	1,442408
Рентабельність витрат	-0,263881174	1,41046	-0,1967	-0,94988	1,41046
Мультиплікатор капіталу	1,1468734	0,286085	-0,17975	-1,25321	1,1468734
Режим економії витрат	0,412999761	-1,49557	0,48335	0,599222	0,599222

Дана таблиця відображає значення, котрі в подальшому використовуються як основа розрахунку та показують, який розподіл значень належить до еталона, а які мають лише деяке наближення. На основі вихідних даних з табл. 2 та використовуючи формули (3) – (6), розрахуємо показники таксономії.

Після знаходження таксономічного показника рівня розвитку для кожного звітного періоду діяльності АКБ "Правекс-Банк" здійснюємо їх ранжирування відповідно до рейтингу, що вони займають (табл. 4).

Таблиця 4

Ранжирування періодів діяльності АКБ "Правекс-Банк" за допомогою розрахованого таксономічного показника рівня розвитку

Період	Значення	Ранг
31.12.2005	0,7219	2
31.12.2006	0,4011	4
31.12.2007	0,6942	3
31.12.2008	0,8561	1

Як бачимо, найбільш ефективно банк здійснював свою діяльність у 2008 році, а 2006 рік був для нього найбільш несприятливим. При цьому розвиток показника дещо стрибкоподібний, немає єдиної тенденції зниження чи зростання показника, що свідчить про нестабільну політику діяльності банку, низькі темпи зростання фінансового результату банку, що є негативною тенденцією. На основі цих розрахунків можна зробити висновок, що керівництво АКБ "Правекс-Банк" має реалізувати наступні пропозиції:

розробити більш ефективну політику формування фінансових результатів банку для підвищення прибутковості діяльності;

модернізувати облік та аудит основних звітів банку за новітніми комп'ютерними технологіями для запобігання помилок, пов'язаних з людським фактором;

переглянути модель аналізу фінансових результатів діяльності, впровадити новітні статистичні моделі, котрі враховують всі недоліки та переваги;

враховувати коефіцієнтний аналіз у синтезі зі статистичними моделями;

переглянути кадрову політику банку, розширити сектор аналітики для вдосконалення діяльності сектору.

Дана модель може бути застосована для будь-якого комерційного банку й може бути використана для здійснення миттєвого внутрішньобанківського контролю за результатами діяльності банку, а також для забезпечення необхідного рівня розвитку порівняно з іншими банками.

Наук. керівн. Чмутова І. М.

Література: 1. Головач А. В. Статистика банківської діяльності : навч. посібн. / А. В. Головач, В. Б. Заходай, К. С. Бизилевич. – К. : МАУП. –1999. – 544 с. 2. Клебанова Т. С. Методы прогнозирования : учебн. пособ. / Т. С. Клебанова, В. В. Иванов, Н. А. Дубровина. – Харьков : ХГЭУ, 2002. – 371 с. 3. Мец В. О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства : навч. посібн. / В. О. Мец. – К. : Вища школа, 2003. – 336 с.

УДК [330.332.1:336.76](477)

Піцик А. В.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ БАНКУ

На сучасному етапі економічного розвитку, в умовах трансформації національної економіки, серед проблем, пов`язаних із входженням України до Євросоюзу, важливе місце посідає завдання формування ефективної банківської системи країни. Банки як найважливіший елемент у структурі економіки організують рух і перерозподіл ресурсів суспільства, акумулюють більшу частину коштів населення і суб`єктів господарювання, інвестують їх у нові проекти і розробки, забезпечуючи тим самим розвиток економіки України.

© Піцик А. В., 2010

Становлення і подальший розвиток банківської системи тісно пов`язані зі створенням ефективного механізму управління банківською діяльністю, впровадження дієвих програм щодо збільшення ресурсної бази, яка є основою для здійснення активних операцій і отримання прибутку, що є головною метою банку.

Як відомо, активи банку – це основне джерело його доходу, вони характеризують розміщення і використання залучених банком коштів з метою одержання додаткового прибутку і підтримання ліквідності на належному рівні.

Розміщення коштів завжди несе в собі певні ризики, які бере на себе банк для того, щоб отримати прибуток і покращити свій фінансовий стан. Тому при здійсненні активних операцій, насамперед, необхідно навчитися правильно ними управляти, щоб запобігти фінансовим збиткам.

Задля цього теоретично розробляються і використовуються на практиці різні методи управління активними операціями комерційного банку, досліджуються основні причини виникнення ситуацій, які ведуть до неповернення ресурсів банку.

Актуальність теми дослідження обумовлена необхідністю постійного удосконалення проведення активних операцій [1].

Значну питому вагу в активах банку займають кредити. Здійснення ефективної кредитної діяльності комерційних банків певною мірою залежить від здатності економічного аналізу оцінити цю діяльність у всій її повноті та різноманітності.

Оскільки формування та розміщення кредитних ресурсів є основним видом діяльності комерційного банку, аналізу кредитного портфеля має бути приділено найбільшу увагу, основні напрямки якого наведені.

Загальний аналіз кредитів має змогу оцінити динаміку обсягу і структури наданих банком кредитів і позик у звітному періоді. До основних етапів загального аналізу кредитів належать:

оцінка суми кредитів та позик, наданих банком за відповідний період;

аналіз структури кредитів за галузями національної економіки, видами кредитних угод, термінами надання кредиту, позиковими ставками тощо;

аналіз динаміки обсягу та структури наданих кредитів у звітному (аналітичному) періоді;

оцінка змін у обсязі і структурі кредитів і позик за відповідний період та визначення напрямків подальшого розвитку кредитної діяльності банку.

Активні операції комерційних банків є найбільш прибутковими і тому дуже ризиковими. Без щоденного аналізу і контролю за діяльністю банку, який можливий тільки за чіткої роботи автоматизованих аналітичних систем, управління ризиками не буде достатньо ефективним.

Для належного й ефективного управління дана система повинна відповідати таким вимогам:

системи синтетичного і аналітичного обліку. Усі дані системи повинні автоматично поновлюватися з операційного дня банку;

система групує дані як у розрізі валют, так і узагальнено у гривневому еквіваленті;

дані аналізуються і накопичуються як консолідовано по банку, так і в розрізі структурних підрозділів банку (функціональних підрозділів, філій, відділень);

система повинна мати модуль розрахунку середньозважених показників (структури активів і пасивів, вартості активів і пасивів);

система повинна мати функцію прогнозного вводу даних для моделювання сценаріїв;

управління ризиків має адекватно враховувати показники діяльності банку [2].

За станом на 01.01.2009 р. кредити, надані резидентам іншими депозитними корпораціями, становили 734,0 млрд грн і зросли за 2008 рік на 72 %.

Динаміка темпів кредитування впродовж 2008 року була нерівномірною. У лютому – вересні 2008 року спостерігалась тенденція поступового уповільнення темпів зростання кредитних вкладень у річному обчисленні (до 151,1 у вересні порівняно з 176,2 % у березні). На зниження кредитної активності вплинули уповільнення темпів зростання ресурсної бази інших депозитних корпорацій через ускладнення умов доступу до зовнішніх джерел фінансування, погіршення кредитоспроможності позичальників та необхідність виконання вимог Національного банку України, направлених на стабілізацію ситуації на грошово-кредитному ринку.

Починаючи з жовтня 2008 року тенденція змінилась на протилежну. Відбулось помітне прискорення темпів зростання кредитних вкладень інших депозитних корпорацій, що було зумовлено значним приростом кредитів у іноземній валюті через зниження курсу гривні до основних іноземних валют [3].

Отже, у даній статті розглянуто особливості управління активами комерційного банку: розглянуто сутність активних операцій банку та методи управління ними; проаналізовано управління ризиками активних операцій.

Наук. керівн. Колодізєв О. М.

Література: 1. Бакун О. Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України / О. Бакун // Вісник НБУ. – 2005. – № 1. – С. 45 – 49. 2. Корнієнко Т. Управління ризиками як складова управління активами і пасивами / Т. Корнієнко // Вісник НБУ. – 2005. – № 6. – С. 28 – 31. 3. Структура активів банків України за станом на 01.01.2009 року // Вісник НБУ. – 2004. – № 3. – С. 48 – 51.

УДК 336.717.3

Приходько Т. М.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРОВЕДЕННЯ ДЕПОЗИТНИХ ОПЕРАЦІЙ У БАНКУ

Формування ресурсної бази банку є важливою економічною складовою його діяльності. Специфіка банківської установи як одного з видів комерційного підприємства полягає в тому, що основна частина його ресурсів формується не за рахунок власних, а за рахунок залучених коштів. Комерційний банк має можливість залучати кошти підприємств, організацій, установ, населення й інших банків у формі внесків (депозитів) і відкриття їм відповідних рахунків. Залучені банками кошти різноманітні за складом. Головними їх видами є кошти, залучені банками у процесі роботи з клієнтами (депозити), та кошти, акумульовані шляхом випуску власних боргових зобов'язань (депозитні й ощадні сертифікати) [1].

Основна роль у покритті потреб банку в коштах для здійснення активних операцій належить залученим ресурсам, тому формування залучених банківських ресурсів через проведення депозитних операцій є однією з найважливіших основ організації діяльності комерційних банків. Необхідність підвищення ролі депозитної політики комерційних банків, і, відповідно, її удосконалення, визначає актуальність теми.

Розвиток банківської системи спричинив загострення конкуренції між комерційними банками за ресурси та ефективні напрямки їх розміщення. Це призвело до поступового зниження прибутковості банківської діяльності. Тепер для успішного функціонування та розширення діяльності банківської установи недостатньо залучати кошти за нижчою ціною, а розміщувати за вищою, для цього необхідно створювати ефективну систему менеджменту банку. Для підтримки своєї конкурентоспроможності банки змушені пропонувати своїм клієнтам все нові послуги, застосовувати різноманітні фінансові інструменти та розширювати свою діяльність [2].

Метою статті є дослідження шляхів розвитку депозитних операцій комерційного банку в сучасних умовах.

Теоретичні та практичні аспекти депозитних операцій банку висвітлювали у своїх працях такі вчені, як Н. Бицька, Р. Коцовська, А. Мороз, В. Огієнко, Л. Федулова та ін.

Для забезпечення більшого надходження коштів на строкові й ощадні депозити було б доцільно спростити режим функціонування відповідних рахунків, тобто порядок зарахування коштів на вклади, видачі готівки та перерахування з депозитних рахунків. Слід більш широко застосовувати строкові вклади з додатковими внесками, а також скоротити обмеження на здійснення розрахунків із використанням коштів, що містяться на строкових й ощадних депозитах. Ще одним ефективним методом додаткового залучення коштів на депозити може стати застосування комплексного обслуговування клієнтури, тобто задоволення потреб клієнтів у різноманітних послугах. Це означає, що окрім традиційного кредитно-розрахункового і касового обслуговування, банки надають своїм клієнтам цілий ряд додаткових послуг.

Не менш важливим завданням банків є забезпечення належної стійкості вже залучених ресурсів, зведення до мінімуму можливостей їх непередбаченого вилучення у значних розмірах через виникнення питання про довіру вкладників банківським установам, що актуалізує питання про систему гарантування вкладів [3].

На даний час в Україні особливо гостро постала проблема захисту вкладників, які довіряють свої кошти банкам. Одним із заходів щодо їх розв`язання було створення Фонду гарантування вкладів фізичних осіб. Нині розмір гарантованої суми відшкодування за вкладами, включаючи відсотки становить 150 тис. грн. Передусім необхідно наростити капітал фонду гарантування вкладів фізичних осіб. Це дасть змогу збільшити суму гарантованого відшкодування, а, отже, стимулюватиме людей зберігати свої заощадження в банках. Для цього потрібно збільшити кількість джерел формування коштів фонду. НБУ готовий перерахувати до фонду частину свого прибутку (до 20 % щорічно). Така практика застосовується в Німеччині, Нідерландах, Японії та багатьох інших країнах [1].

Розглядаються також можливості диверсифікації інвестицій Фонду гарантування вкладів. Зараз його кошти розміщуються лише в державних цінних паперах. У подальшому доцільним буде їх розміщення в іпотечні цінні папери [2].

Ще одним важливим кроком на шляху вдосконалення системи гарантування вкладів буде прийняття рішення про участь Ощадбанку у фонді. Тому що:

1. Ощадбанк як один із найбільших операторів ринку вкладів населення теоретично може опинитись у складній ситуації, і тоді заходи щодо її виправлення будуть тяжкими для державного бюджету.

© Приходько Т. М., 2010

2. Неучасть Ощадбанку в системі гарантування вкладів необґрунтовано зміцнює його конкурентні переваги перед іншими банками [2].

Удосконалення системи гарантування вкладів за такими напрямами підвищить надійність банківської системи, сприятиме припливу вкладів населення, збільшенню обсягів кредитування реального сектору економіки та економічному зростанню країни.

Наук. керівн. Штаєр О. М.

Література: 1. Бицька Н. Кошти населення у формуванні ресурсної бази банків / Н. Бицька // Вісник НБУ. – № 10. – 2008. – С. 26–28. 2. Горбенко Р. Лідери довіри // Кореспондент. – 2006. – №7. – С. 62. 3 Нікітін А. В. Ситуаційне моделювання банківської діяльності / А. В. Нікітін. – К. : КНЕУ, 2003. – 153 с.

Решетько Ю. А.

УДК 336.713

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

УПРАВЛІННЯ ВАЛЮТНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ БАНКУ

Тенденція до глобалізації світового економічного простору передбачає організацію міждержавних фінансових потоків, що, у свою чергу, зумовлює активізацію валютних відносин, модифікацію видів валютних операцій. Водночас внутрішній валютний ринок має значний вплив на реформування економіки на ринкових засадах, особливо у перехідний період. Механізм впливу валютного чинника визначається специфікою відносин між учасниками відтворювального процесу і передбачає дедалі ширше залучення банківського сектору до обслуговування розрахунків між суб'єктами господарської діяльності, налагодження стабільних фінансово-економічних відносин з іншими країнами.

Валютні операції є відносно новою сферою діяльності комерційних банків України. Проте посилення інтеграційних процесів вимагає поліпшення якості валютних послуг, а динамічні зміни в банківському секторі, зростання конкурентної боротьби, у свою чергу, зумовлюють підвищення ефективності банківської діяльності [1].

В Україні дослідженню окремих питань діяльності банків на валютному ринку присвячені праці В. І. Міщенко, А. М. Мороза, М. І. Савлука, А. С. Філіпенка, В. А. Ющенко. З цього можна зробити висновок, що дана тема розкрита частково і тому потребує подальшого розроблення. Метою даного дослідження є встановлення факторів впливу на валютне регулювання та мінімізацію ризиків на валютному ринку й надання рекомендацій щодо вибору стратегії мінімізації і страхування валютних ризиків.

Валютне регулювання займає провідне місце в економічній політиці держави. Тенденції розвитку національної економіки, посилення інтеграційних процесів і міжнародний досвід у даній сфері свідчать про необхідність поступового відмовлення від практики використання жорстких валютних обмежень. Реформування системи валютного регулювання і контролю вимагає розробки єдиної державної валютної політики, що має бути сформована на підставі глибокого науково-теоретичного аналізу валютних відносин, методів і засобів регулювання, узагальнення вітчизняного й міжнародного досвіду розв'язання даної проблеми.

Проаналізувавши існуючу нормативно-правову базу валютного регулювання, можна зробити висновок, що вона є недосконалою і потребує змін. Спираючись на результати аналізу нормативно-правової бази, проведеного вченими-практиками в галузі банківського і валютного контролю, можна дійти висновку, що буде доцільним диференціювати граничні терміни повернення валютної виручки та продукції, яка імпортується з-за кордону, залежно від геополітичного регіону, видів та об'єктів зовнішньоекономічних угод, можливість застосування пільгових граничних термінів у деяких випадках. Також актуальною та ефективною необхідністю є створення єдиного координуючого органу державного управління у сфері валютного регулювання. Таке реформування може бути здійснено без істотного збільшення штату контролюючих органів і додаткових витрат бюджетних коштів шляхом перерозподілу функцій та наявних ресурсів. Для підвищення ефективності валютного контролю можна вважати необхідним реорганізувати існуючу систему державних органів контролю та порядок їх взаємодії. З цією метою запропоновано створити єдиний координаційний орган, головною функцією якого має бути розробка єдиної загальнодержавної валютної політики та здійснення комплексу заходів у сфері організації контролю й нагляду за дотриманням законодавства України у сфері валютних, експортно-імпортних та інших зовнішньоекономічних операцій. Також доцільним є створення комплексної методології здійснення контрольно-перевірної роботи у сфері валютного регулювання, яка повинна базуватися на єдиних принципах, та розробка на її основі окремих рекомендацій про проведення перевірок щодо дотримання вимог валютного законодавства за окремими напрямами та суб'єктами підприємницької діяльності [2].

© Решетько Ю. А., 2010

Важливим етапом у діяльності будь-якого комерційного банку є вибір стратегії мінімізації та страхування ризиків. Для правильного вибору стратегії й інструментів страхування валютного ризику необхідно враховувати низку факторів, вирішальним серед яких є період схильності до ризику. Наприклад, у довгострокових періодах (понад 3 роки) найкориснішим виявляється валютний своп. Іншим фактором вибору стратегії є ступінь визначеності ризику. Так, якщо обсяги валютних операцій точно не відомі, то використовуються опціони. Для проведення операцій з чітко визначеними обсягами у короткострокових та середньострокових періодах (1 – 3 роки) найдоцільнішим є використання ф'ючерсних контрактів. У цілому діяльність на українському валютному та фондовому ринках характеризується високим ступенем усіх видів ризиків (валютного, кредитного, податкового, системного, політичного тощо). Ще не подолані технічні та розрахункові ризики, наявний високий рівень криміналізації, дуже впливовим чинником формування системи очікувань залишається негативний досвід минулого. Практика свідчить, що еволюційним шляхом в умовах, які склалися в Україні, високоліквідний ринок для торгівлі валютними деривативами виникнути не може. Крім того, навіть у високорозвинутих країнах держава змушена вживати рішучих заходів для стримування панічних настроїв, що виникають серед економічних агентів на валютно-фінансових ринках. Це обумовлюється особливостями інфраструктури цих ринків, яка складається з професійних фінансових посередників, і, як і кожна система, в міру свого розвитку стикається з відомим кібернетичним парадоксом, коли відносно автономна обслуговуюча система набуває схильності зосереджуватись на власних інтересах, незважаючи на головне призначення.

Основою запровадження інноваційної моделі зростання економіки та утвердження України як високотехнологічної держави є створення системи фінансових інститутів і застосування різноманітних валютно-фінансових інструментів, утвердження сучасного надійного механізму виконання угод з цінними паперами, зокрема валютними деривативами; створення умов для підвищення конкурентних можливостей валютно-фінансового ринку України з подальшою його цивілізованою інтеграцією в міжнародні ринки капіталу; інтенсифікація процесу гармонізації політики держави на фондовому ринку з кредитно-грошовою та валютною політикою. Повноцінний та дієвий механізм реалізації валютно-фінансових інструментів страхування від валютних ризиків дозволить вирішити проблему стабілізації національної валюти, мобілізувати необхідні внутрішні та зовнішні інвестиції для модернізації промисловості, сільського господарства, інших галузей економіки, без чого неможливо забезпечити стійке довготривале економічне зростання [3].

Отже, у статті розглянуто особливості валютного регулювання в Україні, запропоновані шляхи удосконалення щодо валютного регулювання в сучасних ринкових умовах. Запропоновані підходи щодо вибору стратегії мінімізації валютних ризиків.

Наук. керівн. Холодна Ю. Є.

Література: 1. Мусієнко Т. Проблеми валютної інтеграції України / Т. Мусієнко / Вісник НБУ. – 2008. – № 3. – С. 18 – 21. 2. Кургінян Л. Проблема регулювання внутрішнього валютного ринку України / Л. Кургінян // Економіка, фінанси, право. – 2007. – № 9. – С. 44 – 49. 3. Бровков С. М. Валютно-фінансові механізми в міжнародному бізнесі: світовий досвід та українська практика / С. М. Бровков, Л. В. Руденко. – К. : ТОВ "Агенство "Україна", 2007. – 380 с.

УДК 336.171.11

Романенко К. І.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ВИЗНАЧЕННЯ ОПТИМАЛЬНОГО РІВНЯ ЛІКВІДНОСТІ

У сучасних умовах одним з найдинамічніших секторів української економіки є банківський, який демонструє високі кількісні темпи зростання масштабів своєї діяльності та істотний вплив на всі ланки економічної системи.

Забезпечення фінансової стійкості банків — необхідна умова ефективного функціонування економіки України. Найважливішою функцією банківської системи є трансформація строковості грошей, тобто залучення банками вільних фінансових ресурсів і розміщення їх на більш тривалий строк. Таким чином, природою ризику ліквідності є сама банківська діяльність. Для забезпечення постійної діяльності банк повинен вміти управляти ліквідністю.

Особливої актуальності процес управління ліквідністю набуває в умовах удосконалення політики банків, що спрямована на оптимізацію фінансової стійкості та ліквідності. Це пояснюється існуванням зворотної залежності між підтриманням високого рівня ліквідності та дохідності активів банку, оскільки збільшення банком ліквідності спричинює втрати дохідності його активів.

© Романенко К. І., 2010

Актуальним є вивчення досвіду управління, регулювання та нагляду за ризиком ліквідності і вироблення на його основі власного підходу до його оцінки, визначення оптимального її рівня, враховуючи специфіку діяльності банків в Україні.

Метою даної статті є аналіз підходів до визначення оптимального рівня ліквідності.

Ліквідність — це спроможність банку виконувати свої поточні фінансові зобов'язання, задовольнити вимоги вкладників та попит позичальників.

Запорукою успіху будь-якого банку є ефективне управління ліквідністю. Воно є одним із ключових елементів менеджменту банку. Оскільки ліквідність забезпечує платоспроможність кредитної установи, то природно, що менеджери банку здійснюють постійний моніторинг і контроль за її рівнем. Це, у свою чергу, потребує розроблення ефективних управлінських інструментів, які б давали змогу відстежувати і нівелювати вплив на рівень ліквідності як зовнішніх, так і внутрішніх факторів.

Проведені дослідження підходів щодо управління ліквідністю банківської системи дозволили визначити, що основним об'єктом контролю та регулювання є вільна ліквідність банківської системи (вільні резерви банків), тобто поточні рахунки банків за виключенням обов'язкових резервів [1].

Ураховуючи те, що відповідно до чинної нормативної бази в Україні [2] обов'язкові резерви банків зберігаються на кореспондентських рахунках банків у Національному банку України, ліквідність банку доцільно досліджувати за станом його коррахунку. Отже, основними складовими ліквідності, а відповідно й складовими, що формують попит на ліквідність, є обсяг коштів обов'язкових резервних вимог, які зберігаються на рахунку банку у центральному банку, та вільна ліквідність (вільні резерви – кошти на кореспондентському рахунку банку понад необхідний обсяг коштів обов'язкових резервних вимог):

$$Лб = ОРВ + Вл\ (Дл) = Ккр, \quad (1)$$

де Лб – ліквідність банку, тис. грн;
ОРВ – обов'язкові резервні вимоги, тис. грн;
Вл – вільна ліквідність, тис. грн;
Дл – дефіцит ліквідності (недостатня ліквідність), тис. грн;
Ккр – кошти на кореспондентському рахунку у Національному банку України, тис. грн.

Вільна/недостатня ліквідність розраховується як різниця між обсягами коштів на коррахунку банку у Національному банку України і необхідною сумою обов'язкових резервів. Позитивне значення цього показника свідчить про наявність вільної ліквідності (профіциту ліквідності) у банку, у той час як від'ємне значення показника – про проблеми недостатньої ліквідності (дефіциту):

$$Вл\ (Дл) = Ккр - ОРВ. \quad (2)$$

У досліджуваних підходах щодо аналізу ліквідності банківської системи "вільна ліквідність" ототожнюється із "надлишковою ліквідністю". Зокрема, за визначенням Генлі Дж. (Ganley J.) надлишкові резерви виникають при наявності постійного перевищення притоку ліквідності над її відтоком у балансі центрального банку. Це означає, що банківські робочі баланси (рахунки банків у центральному банку) постійно будуть перевищувати необхідні (обов'язкові) резерви. Вільна ліквідність, як видно з формули (2), є показником, який розраховується як різниця між обсягами коштів на коррахунку банку у Національному банку України і необхідною сумою обов'язкових резервів, у той час як надлишкова ліквідність є складовою вільної ліквідності разом з оптимальною вільною ліквідністю.

Оптимальна вільна ліквідність є необхідною складовою ліквідності банківської системи, яка використовується банками для виконання усіх грошових зобов'язань банків, проведення операцій банків та нарощення їх обсягів без створення дисбалансів та загрози фінансовій стійкості банківської системи та розвитку інфляційних процесів у країні. У той час як надлишкова ліквідність є негативним явищем: її наявність за умови неповної стерилізації центральним банком створює інфляційний навіс в економіці країни і свідчить про перевищення пропозиції коштів над попитом на грошово-кредитному ринку [3].

Економічна сутність показника оптимальної ліквідності банку (Ол) кількісно визначає такий рівень його ліквідності, який забезпечує виконання банком обов'язкового рівня резервних вимог (ОРВ) і дозволяє своєчасно виконувати свої зобов'язання та нарощувати обсяги операцій відповідно до потреб розвитку економіки на основі наявного обсягу оптимальної вільної ліквідності (Овл) [4]:

$$Ол = ОРВ + Овл. \quad (3)$$

За даним підходом до визначення оптимального рівня ліквідності враховується середній зріст валюти балансу за рік. Наприклад, якщо банк ставить перед собою завдання досягти наступного року або кількох наступних років встановленого рівня зростання валюти баланса, то можна спрогнозувати, яким повинен бути рівень оптимальної ліквідності, щоб банк був здатен відповідати за своїми зобов'язаннями [5].

Можна зробити висновок, що основними структурними елементами ліквідності банку є оптимальна ліквідність (Ол), оптимальна вільна ліквідність (Овл), вільна ліквідність (Вл) та надлишкова ліквідність (Нл). На основі цього обґрунтовано застосування підходу, що базується на визначенні оптимального рівня ліквідності банку як такого обсягу банківської ліквідності, який має забезпечити виконання обов'язкового рівня резервних вимог та усіх грошових зобов'язань банку, а також про-

ведення банківських операцій та нарощення їх обсягів відповідно до потреб розвитку економіки без створення дисбалансів та загрози фінансовій стійкості банківської системи і розвитку інфляційних процесів у країні. Розуміння і врахування зазначених складових ліквідності банку та чинників, які впливають на її рівень, дозволить, на думку автора, створити адекватну модель для прогнозування ліквідності всієї банківської системи в коротко- та середньостроковому періоді, а також обґрунтувати підхід до визначення її оптимального рівня.

Наук. керівн. Хмеленко О. В.

Література: 1. Ліквідність банку: окремі аспекти управління та світовий досвід регулювання і нагляду / В. С. Стельмах, В. І. Міщенко, В. В. Крилова та ін. – К. : Національний банк України. Центр наукових досліджень, 2008. – 220 с. 2. Закон України "Про банки і банківську діяльність" від 21.01.2001 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua. 3. Кулаков А. Е. Определение суммы недостатка (избытка) ресурсов по модели ликвидности / А. Е. Кулаков // Финансы и кредит. – 2002. – № 1.– С. 19–22. 4. Буздалін А. В. Фактори оптимальної ліквідності / А. В. Буздалін // Банківська справа. – 2005. – № 1. – С. 2–7. 5. Моисеев С. Р. Избыточная ликвидность банковского сектора: реальные угрозы или мифы? / С. Р. Моисеев // Банковское дело. – 2004. – № 10. – С. 14 – 16.

УДК 336.76 (477)

Саліхова Т. М.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Трансформаційна економіка України потребує створення ефективного та прозорого механізму акумуляції й перерозподілу фінансових ресурсів між суб'єктами економічної діяльності відповідно до ринкових правил та законів. Одним з таких генеруючих та перерозподільчих каналів повинен стати фондовий ринок як невід'ємна складова забезпечення цілісності та узгодженості функціонування всіх елементів економічної системи держави.

Розвиток фондового ринку України гальмує ціла низка проблем. У зв'язку з цим існує нагальна потреба в удосконаленні інфраструктури вітчизняного фондового ринку поряд із механізмом державного регулювання.

Питання розвитку фондового ринку розглядаються багатьма вченими-економістами, такими, як, А. Данькевич, Г. Кобзар, О. Корнійчук, Г. Терещенко, В. Чернишук та ін.

Незважаючи на значну увагу вчених до проблеми розвитку фондового ринку, деякі питання щодо практичного удосконалення функціонування ринку цінних паперів України залишаються невирішеними.

Метою даної статті є визначення ключових проблем функціонування ринку цінних паперів України, а також розробка практичних рекомендацій щодо вдосконалення організації здійснення операцій на фондовому ринку.

Фондовий ринок можна визначити як сукупність відносин між його учасниками щодо здійснення операцій з інструментами власності, борговими інструментами і їх похідними. На сьогодні цей вид фінансового ринку є найслабшим в економіці України і не здатен конкурувати з фондовими ринками провідних зарубіжних країн. Крім того, через фінансову кризу, що охопила весь світ, становище вітчизняного ринку цінних паперів значно погіршилося.

Аналіз літературних джерел [1 − 3] дозволив виділити основні проблеми, що стримують розвиток вітчизняного фондового ринку:

низький рівень капіталізації;
нестача кваліфікованого персоналу;
порушення прав захисту інвесторів;
недосконала законодавча база;
малоліквідність;
непрозорість;
низький рівень використання сучасних інформаційних систем;
відсутність на ринку населення як основного інвестора внаслідок обмеженого доступу до інформації;
високий ступінь ризиків;

© Саліхова Т. М., 2010

недосконаліть системи виконання угод та обліку прав власності на цінні папери.

Для усунення зазначених перешкод доцільно вжити певних заходів. По-перше, потрібно підвищити роль держави на фондовому ринку, яка повинна впровадити систему відповідальності учасників ринку цінних паперів, а також суворих санкцій у випадку невиконання ними зобов'язань перед інвесторами [4 − 5]. По-друге, необхідно забезпечити достатню прозорість фондового ринку, при якій інвестори матимуть доступ до всієї інформації щодо умов випуску й обігу цінних паперів, а також забезпечити рівні права всіх суб'єктів ринку [1]. По-третє, необхідно забезпечити передбачуваність результату, тобто надати змогу іноземному інвестору заздалегідь розрахувати ризики, пов'язані з вкладанням його капіталу в економіку України [1]. Підвищити капіталізацію і ліквідність фондового ринку можливо шляхом централізації організованих ринків України, тобто укладання угод тільки на таких ринках [4]. Також для збільшення кількості ліквідних цінних паперів необхідно, щоб запрацював механізм, який би пов'язував дохідність та котирування цінних паперів з прибутковістю та вартістю підприємств-емітентів. Крім того, на ринку повинні обертатися тільки надійні цінні папери [1].

Отже, у статті визначено основні проблеми, що стримують розвиток фондового ринку, а також запропоновано шляхи вдосконалення функціонування ринку цінних паперів України. Таким чином, фондовий ринок України переживає занепад. Тому необхідно посилення ролі держави в регулюванні ринку цінних паперів, а також упровадження жорстких обмежень у діяльності суб'єктів фондового ринку.

Наук. керівн. Рац О. М.

Література: 1. Корнійчук О. Ключові проблеми в діяльності фондового ринку України та їх вплив на реалізацію національних інтересів у фінансовій сфері / О. Корнійчук // Ринок цінних паперів в Україні. – 2006. – № 11 – 12. – С. 17 – 25. 2. Програма розвитку фондового ринку на 2006 – 2010 рр.// Фінансовий ринок України. – 2005. – № 6. – 7. – С. 9 – 20. 3. Чернишук В. Р. Розвиток ринку цінних паперів: проблеми й перспективи / В. Р. Чернишук, А. П. Данькевич // Фінанси України. – 2008. – № 8. – С. 96 – 103. 4. Терещенко Г. М. Проблеми становлення та напрями удосконалення функціонування ринку цінних паперів в Україні / Г. М. Терещенко // Фінанси України. – 2007. – № 6. – С. 97 – 104. 5. Кобзар Г. Проблеми становлення та регулювання ринку цінних паперів в Україні / Г. Кобзар // Вісник. – 2006. – № 2. – С. 97 – 100.

Середюк В. В.

УДК 336.77

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ПРОБЛЕМИ КРЕДИТУВАННЯ У ПЕРІОД ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

З розвитком ринкових відносин у структурі української економіки відбулося істотне розширення банківського сектору. Важлива роль в економічних перетвореннях відведена банкам, які регулюють грошовий обіг країни, акумулюють грошові ресурси й перерозподіляють їх. Одночасно банки володіють важелями впливу на фінансову, інвестиційну, виробничу й іншу сфери економіки, а також на розвиток економічних і суспільних відносин. Кредитування, як і раніше, залишається одним із пріоритетних і прибуткових напрямків діяльності банку.

У процесі своєї активної діяльності банки зіштовхуються з різного роду ризиками. Неефективне керування ризиками в банківській діяльності може призвести установу до банкрутства, а в чинність його положення в економіці, і до цілого ряду банкрутств, пов'язаних з ним підприємств, банків і приватних осіб [1].

Дослідженню теоретичних проблем керування кредитним портфелем і оцінки банківських ризиків присвячено багато робіт вітчизняних і закордонних учених. Авторами цих досліджень є вчені України: В. Я. Вовк, И. В. Волошин, А. М. Герасимович, В. И. Грушко, Л. О. Примостка, О. В. Хмеленко, Я. И. Чайковський, Р. И. Шевченко, а також закордонні: А. В. Біляків, Е. Б. Герасимова, Х. В. Грюнинг, Н. Е. Єгорова, С. Н. Кабушкин, Т. В. Осипенко, В. Т. Севрук.

Метою даної роботи є аналіз проблем банків з видачі кредитів та кредитних ризиків уцілому.

Першим принципом, на якому базується діяльність комерційних банків, є економічна самостійність банку, що припускає економічну відповідальність банку за результати своєї діяльності, волю розпорядження власними коштами банку, притягнутими ресурсами, доходами й вільний вибір клієнтів і вкладників. Принцип раціонального кредитування має на увазі надійну оцінку не тільки об'єкта, суб'єкта і якості забезпечення, але й рівня маржі, прибутковості кредитних операцій. Принцип раціонального кредитування ґрунтується на меті самої кредитної організації − комерційного підприємства − уся діяльність банка повинна сприяти максимізації його прибутку й, відповідно, знижен-

© Середюк В. В., 2010

ню витрат. Дослідження наслідків укладання договору зводиться, звичайно, до прогнозування стану ліквідності всього кредитного портфеля на весь період дії договору, виявленню необхідності формування додаткових резервів й аналізу впливу відкритої кредитної лінії й створення резервів на величину ефективної маржі банку. Безперервне здійснення такого роду досліджень у поєднанні з обліком всіх майбутніх видатків і становить процес планування портфеля банку. При формуванні кредитного портфеля банку перед керівництвом завжди постає завдання: оптимальним чином (наприклад, з погляду прибутку) визначити базові процентні ставки за кредитами і депозитами [2].

Управління кредитним портфелем дає змогу балансувати та стримувати ризик усього портфеля, контролювати ризик, притаманний тим чи іншим ринкам, клієнтам, позиковим інструментам, кредитам та умовам діяльності. Управління кредитними ризиками вимагає систематичного кількісного і якісного аналізу кредитного портфеля та роботи з проблемними кредитами.

Ситуація ускладнюється економічною кризою, яка супроводжується втратою довіри населення до банків, що характеризується спробами масових вилучень депозитів та зменшенням притоку депозитних коштів, що, у свою чергу, сприяє зростанню ризику ліквідності та послабленню кредитного потенціалу банків. Водночас, зниження платоспроможності населення унеможливлює сплату зобов'язань за кредитами та підвищує кредитний ризик у банку [3].

На жаль, в Україні відсутні ефективні механізми, які б перешкоджали, по-перше, надмірному запозиченню коштів на світових ринках корпоративним сектором економіки, а по-друге − кредитуванню в іноземній валюті на внутрішньому ринку. Національний банк тільки планує запровадити заборону на надання кредитів в іноземній валюті.

Таким чином, усе це ускладнює діяльність банку, зокрема кредитну, сприяє підвищенню відсоткових ставок та не дає можливості чітко визначити клас позичальника, що призводить до зростання ризиків у банківській сфері [4].

Для запобігання подальшого розвитку такої ситуації уряду України необхідно вжити ряд заходів. По-перше, необхідно створити систему швидкого реагування на виникнення банківського ризику (щоденна оцінка стану банківської системи, можливість своєчасно оцінити фінансовий стан будь-яких банків України за допомогою офіційної методики оцінки стану банку на основі його звітної статистики). По-друге, потрібно розробити і прийняти закон про банкрутство й ліквідацію банку (злиття, продаж загалом або частинами).

Наук. керівн. Хмеленко О. В.

Література: 1. Васюренко О. В. Сучасні методи управління банківськими ресурсами / О. В. Васюренко. – Харків : Гриф, 2007. – 392 с. 2. Сухоруков А. І. Сучасні проблеми фінансової безпеки України / А. І. Сухоруков. – К. : НІПМБ, 2005. – 140 с. 3. Патрікац Л. Проблеми та перспективи розвитку банківської системи України / Л. Патрікац // Вісник НБУ. – 2005. – № 1. – С. 23. 4. Запорожець З. Сучасні тенденції у сфері банківських інформаційних технологій / З. Запорожець // Вісник НБУ. – 2006. – № 3. – С. 15. 5. Євнух О. Розвиток банківської системи в умовах нової економіки / О. Євнух // Вісник НБУ. – № 7. – С. 64 – 67.

УДК 336.717

Слепак Н. І.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ЗНАЧЕННЯ ТЕХНІЧНИХ ЗАСОБІВ ДЛЯ ДІЛИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ БАНКІВ

Інтерес українських фінансових структур до міжнародних ринків виник і розвивається в міру проведення демократичних перетворень в економіці. Тепер на міжнародний ринок може вийти будь-яка комерційна структура. Однак існують особливі види діяльності, для яких, крім економічної волі, необхідні спеціальні технічні засоби − інформаційні телекомунікаційні системи, які працюють у режимі реального часу. Тільки при наявності цих технічних засобів можливе проведення ділингових операцій на міжнародних валютних, фондових і товарних ринках.

Серед авторів, які зробили найбільший внесок у розробку досліджуваної проблеми, слід визначити таких, як І. Т. Балабанов, А. М. Береза, І. А. Козак, В. М. Гужва, В. І. Дмитров, В. Ф. Ситник , О. Г. Титаренко та зарубіжні вчені: Г. Мінс, Д. Снайдер, Е. Пейтел, У. Шарп та ін.

Ділинг − операції фінансових інститутів з управління своїми активами на міжнародних ринках. Ділинг - операції купівлі-продажу, які банк здійснює від власного імені, але за дорученням та за кошти клієнтів. Таким чином, формально ці операції відображаються в балансі банку, хоча реально вся вигода та ризик від таких операцій належать його клієнтам [1].

Найбільш прибутковим вважається ділинг на міжнародних валютних ринках Forex (скорочення від Foreign Exchange). Потенціал для одержання прибутку на Forex значно вище, ніж на якому-небудь іншому фінансовому ринку. Здійснювати ділингові операції на валютних ринках можна

© Слепак Н. І., 2010

через банки, які проводять такі операції як для юридичних, так і фізичних осіб, надаючи кредитний важіль, який варіюється від 1:20 до 1:50. Це значить, що на вкладену суму клієнт може оперувати в 20 – 50 разів більшою [2].

В Україні діяльність комерційних банків на валютному ринку регулюється Національним банком України через ліцензування валютних операцій та установлення обов'язкових нормативів. Починаючи з 2002 р. для контролю за рівнем валютного ризику комерційних банків запроваджено норматив ризику загальної відкритої (довгої / короткої) валютної позиції (Н13), у тому числі норматив Н13-1 — для обмеження ризику загальної довгої валютної позиції і норматив Н13-2 — для обмеження ризику загальної короткої валютної позиції банку [3].

Торгівля на валютних ринках ведеться переважно [4, с. 101]:

безпосередньо між банками через такі торговельні системи, як Reuters Dealing 2000-1;

через голосових брокерів;

через електронні брокерські системи, наприклад Reuters Dealing 2000-2.

Неодмінною вимогою успішного ділингу є висока оперативність у вирішенні двох питань: в одержанні свіжої інформації про рух курсів валют і цін й у здійсненні угод на ринку. Зволікання часом навіть на частку секунди може призвести до чималих грошових втрат.

Тому технологія ділингу припускає наявність як мінімум двох неодмінних атрибутів, а саме [4; 5, с. 25]:

1) інформаційної системи, яка працює в режимі реального часу;

2) комунікаційної системи, що забезпечує передачу розпоряджень.

Правильно обрана технологія, оптимальна для даного інвестора, багато в чому забезпечує найбільшу ефективність ділингу.

Наук. керівн. Лебідь О. В.

Література: 1. Шарп У. Инвестиции / Уильям Шарп, Грегор Александер, Дж. Бейли; пер. с англ. А. Т. Марковниковой. – М. : ИНФРА-М, 1998. – 1028 с. 2. Рогач І. Ф. Інформаційні системи у фінансово-кредитних установах : навч. посібник / І. Ф. Рогач, М. А. Сенздюк, В. А. Антонюк. – К. : КНЕУ, 2007. – 216 с. 3. Валютний ділінг : навч. посібн. / А. М. Береза, І. А. Козак, В. М. Гужва. – К. : КНЕУ, 2007. – 324 с. 4. Балабанов И. Т. Электронная коммерция : учебник / Игорь Тимофеевич Балабанов. – СПб. : Питер, 2007. — 336 с. 5. Евтюшкин А. Снова о банковских системах / Алексей Евтюшкин // Банковские технологии. – 2007. – № 6 (28). – С. 25–30.

Сусла Ю. В.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

УДК 336.748

ПРОБЛЕМИ ВАЛЮТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТА КОНТРОЛЮ В УКРАЇНІ

Валютне регулювання в Україні є одним з необхідних елементів ринкової економіки, який забезпечує вирішення проблеми надійності грошової системи України шляхом запровадження політики гнучкого валютного курсу, що визначається взаємодією ринкових сил, вільних від адміністративних обмежень. Здійснення ефективної валютної політики урівноважує торговий баланс, сприяє зростанню конкурентоспроможності українських товарів, рентабельності підприємств, нагромадженню валютних резервів Національного банку України.

Формування системи валютного регулювання й контролю в Україні розпочалося в другій половині 1990 р. із проголошенням економічної самостійності держави. З цього моменту по теперішній час вона зазнала суттєвих змін, при цьому, основою організації цієї системи досі залишається принцип використання валютних обмежень [1].

Науковими розробками у сфері валютного регулювання, пов'язаними із банківською діяльністю, займались В. В. Аленичева, Є. О. Алісова, А. М. Андросова, О. Д. Василик, В. І. Міщенко, Ф. С. Мишкіна, М. Г. Перебийніс, В. Сенчагова, А. С. Філіпенко, С. О. Шохіна та ін. Але ці дослідження не носять комплексного характеру й не розглядають сучасні проблеми валютного регулювання та контролю.

Метою даної статті є виявлення основних проблем в сфері валютного регулювання та контролю в України, а також визначення шляхів їх подолання.

Аналіз літературних джерел [1 – 5] показав, що головними проблемами у сфері валютного регулювання на сучасному етапі розвитку економіки України є:

1. Ліцензування операцій з іноземною валютою. Декретом Кабінету Міністрів "Про систему валютного регулювання і валютного контролю" [2] встановлюється виключний список операцій, які вимагають індивідуальної ліцензії НБУ. Однак, такий простий список операцій не передбачає кожну можливу ситуацію, і дуже часто операції, які точно не визначені у Декреті, неможливо впровадити в Україні, оскільки, ні НБУ, ні комерційні банки не можуть бути достатньо впевненими щодо мож-

---

© Сусла Ю. В., 2010

ливості виконання операцій з іноземною валютою, якщо ця операція точно не визначена у Декреті.

2. Міжнародні платежі в іноземній валюті: обмежувальні правила. Згідно з вказаним Декретом Кабінету Міністрів НБУ погоджує правила проведення міжнародних платежів за межі України окремими персонами та юридичними особами. Мета цих правил полягає в тому, щоб уможливити з боку НБУ контроль за припливом та відпливом капіталу в Україну чи з України, а також контролювати обмінний курс гривні відносно іноземних валют.

3. Обмежувальні правила для деяких виплат за дивідендами. Правила щодо іноземної валюти унеможливлюють переказ дивідендів із України до власників депозитарних розписок, що представляють акції українських емітентів на міжнародних та закордонних ринках.

4. Ліцензування операцій з перевищенням терміну 90 (180) днів. Українське законодавство визначає правило 90-денного терміну для отримання доходів у іноземній валюті чи імпортування відповідних товарів в Україну. Також, цей період було подовжено з 1 січня 2008 року до 180 днів [3; 4].

5. Деривативи. Декретом та відповідним положенням НБУ не передбачено можливості для українського бізнесу укладати будь-який похідний контракт, який включає валютні цінності, за виключенням обмеженого укладання ф'ючерсних контрактів. Така ситуація не сприяє зменшенню чи усуненню ризику, пов'язаному з іноземними валютними операціями в гривнях та призводить до прямих збитків для українських бізнесових структур, які не можуть хеджувати ризики зміни валютних курсів різних валют, таких, як євро чи російські рублі.

6. Валютні правила для нерезидентів. Положення Декрету Кабінету Міністрів [2] та Постанови НБУ "Положення про порядок та умови торгівлі іноземною валютою" [5], а також інші нормативні акти НБУ містять правило, згідно з яким нерезидент − фізична особа − має право придбати іноземну валюту за гривню лише у межах суми куплених раніше але невикористаних гривень. Відповідно до цього правила іноземні громадяни можуть використовувати кошти в гривнях, легально отримані в Україні, тільки для реінвестування чи поточних витрат в Україні, і не можуть купувати іноземну валюту для цілей репатріації [4; 5].

Ураховуючи викладене вище, необхідно розглянути альтернативні варіанти вирішення окреслених проблем: повний перегляд правил валютного контролю, скасування будь-яких валютних обмежень та перетворення гривні у тверду світову валюту; поступове внесення змін до валютного регулювання України шляхом прийняття закону про валютний контроль; еволюційний розвиток валютного контролю шляхом внесення змін до регуляторних документів НБУ [3].

Таким чином, названі в статті проблеми не складають остаточний перелік проблем, спричинених жорстким та обмежувальним валютним контролем в Україні. Але вони є достатньо показовими для напрацювання шляхів розвитку валютного законодавства країни.

Прийняття нового закону про валютне регулювання не є реалістичним у стислі строки, тому слід внести зміни до правил, які утворюють проблеми для діючих банківських установ України, що в цілому буде сприяти стабілізації вітчизняної економіки.

Наук. керівн. Рац О. М.

Література: 1. Перебийніс М. Г. Особливості валютного регулювання і контролю в Україні і його вплив на національну економіку [Електронний ресурс] / М. Г. Перебийніс. – Режим доступу : http://www.donntu.edu.ua. 2. Декрет Кабінету Міністрів України "Про систему валютного регулювання і валютного контролю" від 19.02.1993 р. № 15-93 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : //http://zakon.rada.gov.ua. 3. http://www.eba.com.ua. 4. Закон України "Про валютне регулювання та валютний контроль в Україні" від 11.04.2007 р. // Голос України. – 2008. – № 12. – 53 с. 5. Постанова НБУ "Положення про порядок та умови торгівлі іноземною валютою" від 10.08.2005 р. № 281 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua.

УДК 330.44

Тихан К. І.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

МОДЕЛЬ УРАХУВАННЯ ОСНОВНИХ ФІНАНСОВИХ ПОКАЗНИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ ДЛЯ ОБЧИСЛЕННЯ РІВНЯ РОЗВИТКУ

У процесі аналізу діяльності банків виникає потреба визначення місця кожного з них у групі або системі в цілому. При цьому мають ураховуватися різнопланові показники, особливо ті, що характеризують фінансові результати і ефективність діяльності.

Оскільки у процесі аналізу використовується велика кількість коефіцієнтів (коефіцієнт надійності, мультиплікатор капіталу, коефіцієнт залежності від акціонерів, коефіцієнт рівня дохідних активів, коефіцієнт кредитної активності, рентабельність активів, рентабельність капіталу, рентабель-

---

© Тихан К. І., 2010

ність доходу), постає завдання скорочення числа змінних.

Існує досить великий спектр методів багатовимірного аналізу, що дозволяють вирішувати завдання скорочення розмірності простору ознак. Такі методи підрозділяються на дві групи: методи побудови узагальнених показників, методи зменшення числа ознак [1].

Перша група методів спрямована на одержання інтегральної оцінки об'єктів, що мають багатопризнакову природу, у вигляді деякої функції $f(y_1, y_2, ..., y_q)$, що відображає вплив всіх ознак, і у такий спосіб, що дозволяє впорядкувати досліджувані об'єкти. Сутність роботи другої групи методів полягає в заміні первісного набору ознак набором діагностичних ознак, які мають наступні властивості:

ознаки не корельовані або слабко корельовані між собою;

сильно корельовані з ознаками, що не входять у діагностичний набір.

Таким чином, друга група методів дозволяє виключити з первісної системи ознак ті, які дублюють інформацію, а також забезпечує вибір ознак, що найбільш повно відображають стан досліджуваних процесів. Дана група методів називається таксономією. Одним з методів таксономії є метод "центра ваги". При використанні даного методу виникає можливість визначити рівень розвитку для кожного банку з обраної сукупності на основі обраних груп показників [2].

До групи банків для аналізу були обрані наступні: Сведбанк (1), Індустріалбанк (2), Правекс-Банк (3), Хрещатик (4), Кредобанк (5), Імексбанк (6), Укргазбанк (7), Південний (8), Родовід (9), Сітібанк (10).

Матриця вихідних даних показана в табл. 1.

Таблиця 1

Матриця вихідних даних

№ банку/ група показників	Показники рентабельності			Показники фінансової стабільності			Показники ділової активності	
	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8
1	0,58	4,97	10,95	14,37	8,56	88,57	87,25	81,21
2	1,18	9,18	24	14,82	12,78	60,65	85,9	58,66
3	0,099	0,79	0,1	14,17	13,6	82,5	70,6	80,69
4	1,39	9,61	24,29	16,87	9,67	71,73	76,78	70,98
5	-0,85	-10,89	-0,97	8,49	12,49	8,68	88,04	81,16
6	0,85	7,19	20,93	13,4	10,86	77,92	88,37	59,04
7	0,76	8,57	15,2	9,77	22,62	49,69	88,57	54,51
8	3,03	2,13	6,002	16,59	14,98	46,93	89,8	83,04
9	0,05	0,52	1,59	9,98	307,3	3,59	90,71	69,51
10	5,44	35,43	63,67	18,12	73,55	8,86	84,35	61,73

Умовні позначення: X1 – рентабельність активів; X2 – рентабельність капіталу; X3 – рентабельність доходу; X4 – коефіцієнт надійності; X5 – мультиплікатор капіталу; X6 – коефіцієнт залежності від акціонерів; X7 – коефіцієнт рівня дохідних активів; X8 – коефіцієнт кредитної активності.

Оскільки показники можуть бути виражені в абсолютних та відносних величинах та мати різні одиниці виміру, необхідно стандартизувати дані за формулою [2]:

$$z_{ij} = \frac{y_{ij} - \overline{y_i}}{S_i}, \quad (1)$$

де z_{ij} – стандартизоване значення показника;

$\overline{y_i}$ – середнє значення i-го показника;

S_i – стандартне відхилення i-го показника.

Наступним кроком є розрахунок матриць відстаней, які відображають ступінь близькості показників за формулою:

$$\rho_E(z_i, z_j) = \sqrt{\sum_{l=1}^{n} (z_{il} - z_{jl})^2}, \quad (2)$$

де $\rho(z_i, z_j)$ – відстань між i-м та j-м показником групи;

z_{il}, z_{jl} –- стандартизоване значення i-го та j-го показників групи в періоді l.

Далі здійснюється вибір так званих показників-репрезентантів груп, які несуть у собі найбільш значиму інформацію, властиву групі за наступними правилами:

у групах з одного елемента утворюючі їх показники мають властивості, які сильно відрізняються від показників інших груп, тому вони відносяться до числа показників-еталонів (репрезентантів);

у групах, де число показників більше двох, розраховується сума відстаней кожного показника до інших показників групи;

у групах, де число показників дорівнює двом, визначається сума відстаней показників, що входять у групу, від показників-репрезентантів, обраних за описаними вище правилами.

До репрезентантів відноситься той показник, у якого сума відстаней від відособлених елементів і елементів-репрезентантів, виділених із груп елементів із числом більше двох, максимальна. Таким чином, результатом є набір показників-репрезентантів, що описують найбільш важливі аспекти стану об'єкта дослідження (табл. 2).

Наступний крок полягає в диференціації ознак матриці спостережень. Усі змінні діляться на стимулятори й дестимулятори. Підставою поділу ознак на дві групи служить характер впливу кожного з них на рівень розвитку досліджуваних об'єктів. Ознаки, що роблять позитивний, стимулюючий вплив на рівень розвитку об'єктів, називаються стимуляторами, на відміну від ознак-дестимуляторів. Розподіл на стимулятори та дестимулятори є основою для побудови еталону розвитку. Для еталонного значення серед стимуляторів обирається максимальне значення, серед дестимуляторів − мінімальне.

Таблиця 2

Набір показників-репрезентантів

№ банку	Показники-репрезентанти			
	X2	X4	X7	X8
1	-0,1510	0,2176	0,3451	1,0125
2	0,2062	0,3551	0,1346	-1,0339
3	-0,5057	0,1565	-2,2510	0,9653
4	0,2427	0,9816	-1,2874	0,0841
5	-1,4967	-1,5794	0,4682	1,0080
6	0,0373	-0,0788	0,5197	-0,9995
7	0,1544	-1,1882	0,5509	-1,4106
8	-0,3920	0,8961	0,7427	1,1786
9	-0,5286	-1,1240	0,8845	-0,0493
10	2,4334	1,3636	-0,1071	-0,7553

Відстань між окремими точками-одиницями та точкою P_0, яка становить еталон розвитку, позначається c_{io} та розраховується за формулою:

$$c_{io} = \sqrt{\sum_{j=1}^{m} \left(Z_{ij} - Z_{oj}\right)^2}. \tag{3}$$

Отримані відстані є вихідними величинами, які використовуються при розрахунку показника рівня розвитку [3]:

$$d_i^* = 1 - \frac{c_{i0}}{c_0}, \tag{4}$$

де:

$$c_0 = \overline{c_0} + 2S_0, \tag{5}$$

$$\overline{c_0} = \frac{1}{w}\sum_{i=1}^{w} c_{io}, \tag{6}$$

$$S_0 = \sqrt{\frac{1}{w}\sum_{i=1}^{w}\left(c_{io} - \overline{c_o}\right)^2}. \tag{7}$$

Інтерпретація показника рівня розвитку наступна: чим ближче значення показника рівня розвитку до 1, тим на більш високому рівні розвитку знаходиться об'єкт (табл. 3).

Таблиця 3

Розподіл сукупності банків за рівнем розвитку в напрямі збільшення

Сітібанк	0,94493
Південний	0,92625
Хрещатик	0,92613
Індустріалбанк	0,92442
Сведбанк	0,92277
Імексбанк	0,92169
Укргазбанк	0,91306
Родовід	0,91272
Кредобанк	0,89326

У даному випадку на найвищому рівні розвитку серед сукупності комерційних банків знаходиться Сітібанк з рівнем розвитку 0,94493. Позитивним моментом є те, що показник рівня розвитку для всіх розглянутих комерційних банків наближається до 1. Банки мають допустимі значення показників рентабельності, фінансової стійкості, ділової активності. Так, вони мають високі темпи розвитку основних фінансових показників, ефективно управляють кредитними, інвестиційними, депозитними портфелями, мають стабільну ресурсну базу, рентабельно використовують наявні ресурси, розвивають мережу філій та відділень, характеризуються високою стабільністю розвитку та надійністю.

Таким чином, у статті побудований інтегральний показник фінансової результативності, що на відміну від значної кількості коефіцієнтів, надає можливість здійснювати комплексну оцінку фінансових результатів діяльності банку.

Наук. керівн. Чмутова І. М.

Література: 1. Моделі і методи соціально-економічного прогнозування : підручник / [Геєць В. М., Клебанова Т. С., Черняк О. І. та ін.]. – Харків : ВД "ІНЖЕК", 2005. – 396 с. 2. Клебанова Т. С. Методы прогнозирования : учебн. пособ. / Т. С. Клебанова, В. В. Иванов, Н. А. Дубровина. – Харків : ХГЭУ, 2002 – 371 с. 3. Лукань Л. Використання економетричних моделей для дослідження результатів діяльності комерційних банків / Л. Лукань // Регіональна економіка. – 2004. – № 3. – С. 237 – 250.

Топчій І. А.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

УДК 336.711.2

ОРГАНІЗАЦІЯ АНАЛІЗУ ЕМІСІЙНО-КАСОВОЇ РОБОТИ В БАНКУ

Установи банків активно впливають на організацію готівково-грошового обігу: Національний банк України як єдиний емісійний і касовий центр держави організує й регулює обсяг і структуру готівкової маси відповідно до основних напрямів грошово-кредитної політики; інші банки здійснюють аналіз і прогнозування готівкового обігу, виконують оперативні функції з реалізації єдиної грошово-кредитної політики на території регіону та ін.

Порядок організації емісійно-касової роботи в установах банків України регламентується Інструкцією № 1 Правління Національного банку України, її розроблено відповідно до Закону України "Про банки і банківську діяльність" і вона визначає порядок здійснення Республіканським банком Криму, територіальними управліннями й установами всіх інших банків емісійних і касових операцій, інкасації грошової виручки, перевезення і пересилання цінностей, виконання операцій з іноземною валютою і документами в іноземній валюті, дорогоцінними металами, контролю за зберіганням цінностей і додержанням емісійно-касової дисципліни.

Національному банку України як головному банку держави належить монопольне право на емісію грошей, випуск в обіг національних грошових знаків (банкнот та монет). Як центральний банк держави він здійснює грошово-кредитну політику і розпоряджається резервними фондами грошових білетів і монет. Резервні фонди перебувають у виключному віданні Національного банку України і можуть витрачатися лише на підставі його письмових вказівок про випуск грошей в обіг або про видачу їх для потреб Автономної Республіки Крим, територіальних управлінь, інших установ НБУ. Зрозуміло, що такі операції належать до виключної компетенції Національного банку.

Акціонерний банк здійснює розрахунково-касове обслуговування своїх клієнтів на підставі відповідних договорів, а також може своїми нормативними документами встановлювати додаткові внутрішні правила здійснення безготівкових розрахунків за умови, що ці правила не суперечили чинному законодавству та нормативно-правовим актам Національного банку України.

Банківська система, регулюючи касові операції, залучає готівку у внутрішньобанківський оборот. Завдяки цьому вона збільшує свої резерви і скорочує витрати на готівковий обіг, поліпшує структуру грошової маси, підвищує регульованість і прозорість грошового обороту, обмежує використання грошей для обслуговування тіньових доходів [1].

Організацію емісійно-касової роботи в банку вивчали та продовжують вивчати багато відомих вчених-економістів, таких, як Р. Л. Акоф, Ч. Т. Хорнгреном, Д. І. Фішер, І. Н. Коіптон та багато інших. Оскільки її досконало не вивчено, дана тема на сьогоднішній день є актуальною.

Питання санації готівково-грошового обігу набуває ще більшої актуальності з огляду на намір України інтегруватися до ЄС і приєднатися до СОТ.

Організація аналізу емісійно-касових операцій банку є складовою частиною обліку, аналізу й управління. Усі питання, які повинні вирішувати в управлінні, торкаються бухгалтерського обліку.

© Топчій І. А., 2010

Аналіз емісійно-касових операцій банку повинен забезпечувати суворий контроль за надходженням і витрачанням коштів, своєчасним оформленням цих операцій відповідними документами, використанням коштів тільки за цільовим призначенням, а також за станом розрахунків.

На світовому ринку існує маса готових банківських систем (БС). Основним завданням, яке стоїть перед службою автоматизації західного банку, є вибір оптимального рішення і підтримка працездатності вибраної системи. У нашій країні ситуація дещо інша. При виникненні банківської сфери в Україні питанням автоматизації спочатку приділялось недостатньо уваги. Більшість банків пішли шляхом створення власних систем. Такий підхід має свої переваги і недоліки. До перших слід віднести: відсутність необхідності у великих фінансових вкладах на придбання БС, пристосованість БС до умов експлуатації (до існуючих ліній зв'язку), можливість постійної ефективної модернізації системи. Недоліки такого підходу очевидні: необхідність в утриманні великого комп'ютерного штату, несумісність різних систем, відставання від сучасних тенденцій розвитку і багато іншого [2].

В операціях українських банків все частіше застосовуються новітні банківські технології. На сьогоднішній день клієнтів банків уже не дивують електронні картки, банкомати і т. п.

Для забезпечення розрахунків з використанням платіжних карток банки виконують функцію емісії та еквайринг. Емісія платіжних карток передбачає відкриття карткового рахунка і випуск платіжної картки певної платіжної системи. На національному картковому ринку великі банки-емітенти є одночасно і лідерами у сфері еквайрингу [3]. Отже, для зміцнення своїх позицій банку доцільно розширювати свою еквайрингову діяльність за рахунок розширення мережі обслуговування та розвитку конкурентоспроможних тарифів. Однією з найпомітніших переваг впровадження технічних еквайрів для банку є те, що затрати праці менеджерів істотно знижуються, оскільки вся їх діяльність зводиться тільки до функції контролю та моніторингу за технічним еквайром.

Переваги такої системи обслуговування платіжних карток [4]:

транзакції можуть відправлятися на авторизацію як в українські аторизаційні центри, так і в закордонні;

технічне обладнання і програмне забезпечення дозволяє обслуговувати банківські платіжні картки тих типів, які приймає банк-еквайр;

система може обслуговувати карти лояльності і платіжні картки, емітовані підприємствами;

оперативне обслуговування та надійність.

Підсумовуючи, можна впевнено сказати, що використання послуг технічних еквайрів вигідно як для банків, так і для підприємств. Усі затрати окуповуються швидше, ніж за прямого еквайрингу, тому можна порекомендувати банкам звернути увагу на таку альтернативу вирішення потреби в електронних розрахунках населення, оскільки технічний еквайринг функціонально досконаліший та дешевший.

Не дивлячись на те, що впровадження технічного еквайрингу в Україні лише починається, його потрібно мати на увазі. Зважаючи на світову тенденцію використання безготівкових платіжних розрахунків та потреби України в чіткому контролі за рухом грошових коштів, то майбутнє саме за технічним еквайрингом та процесинговими центрами.

Наук. керівн. Жукова О. К.

Література: 1. Береславська О. Організація касової роботи комерційного банку / О. Береславська // Вісник НБУ. – 2006. – № 2. – С. 45–55. 2. Бурдинский А. Какой интернет-банкинг нам нужен? / А. Бурдинский // Мир Интернет. – 2006. – № 11. – С. 15 – 18. 3. Усоскин В. М. Современный коммерческий банк: управление и операции / В. М. Усоскин. – М. : ИЦП "Вазар-Ферро", 2004. – 320 с. 4. Терехов Е. Н. Карточные платежные системы в Украине / Е. Н. Терехов // Вестник СГУ. – 2007. – № 8. – С. 26–29.

УДК 336.717

Філіппов О. С.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ІНТЕГРАЛЬНЕ ОЦІНЮВАННЯ РИЗИКОВАНОСТІ КРЕДИТНИХ ОПЕРАЦІЙ БАНКУ

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

© Філіппов О. С., 2010

У найширшому розумінні кредитний ризик – це невизначеність щодо повного та своєчасного виконання позичальником своїх зобов'язань згідно з умовами кредитної угоди, тобто неповернення (повністю або частково) основної суми боргу і процентів за ним у встановлені договором строки [1, с. 30].

Успішна діяльність банку в цілому значною мірою залежить від обраної стратегії управління ризиками. Мета процесу управління банківськими ризиками полягає в їх обмеженні або мінімізації, оскільки повністю уникнути ризиків неможливо. Під процесом управління слід розуміти сукупність послідовних дій керуючої підсистеми, скерованих на керовану підсистему для досягнення цілей комерційного банку [2, с. 9; 3]. Важливими етапами управління кредитними ризиками з точки зору прийняття рішень є аналіз і оцінювання. Аналіз значень часткових показників, що характеризують ризикованість кредитного портфеля банку, не дає змоги однозначно оцінити процес ризик-менеджменту, у зв'язку з чим виникає необхідність проведення інтегрального оцінювання ризикованості кредитних операцій, яке можна здійснити за допомогою розрахунку інтегрально показника рівня розвитку.

Для побудови синтетичного показника слід розглядати об'єкт оцінювання не відокремлено від зовнішнього середовища в сукупності з іншими, тобто для оцінки ризикованості кредитних операцій окремого банку необхідно провести розрахунок аналогічних показників, які обрано в якості основних індикаторів ризику: (коефіцієнт співвідношення капіталу та кредиту, коефіцієнт покриття класифікованих кредитів капіталом банку, частка класифікованих кредитів у загальному обсязі кредитного портфеля, частка своєчасно сплачених кредитів за процентами в обсязі кредитного портфеля, коефіцієнт забезпеченості втрат за рахунок резервів банку на покриття збитків й за іншими банками. Банками, на основі даних яких було проведено інтегральне оцінювання, є банки першої групи за класифікацією НБУ [4–6] (таблиця).

Таблиця

Результати розрахунку інтегрального показника рівня ризикованості кредитних операцій

Назва банку	Значення показника	Назва банку	Значення показника
"НАДРА"	0,09	УКРСОЦБАНК	0,39
ОТП БАНК	0,13	ПРОМІНВЕСТБАНК	0,39
ВТБ БАНК	0,23	ОЩАДБАНК	0,46
УКРСИББАНК	0,31	АЛЬФА-БАНК	0,46
РАЙФФАЙЗЕН БАНК "АВАЛЬ"	0,31	УКРПРОМБАНК	0,53
ПРИВАТБАНК	0,33	"ФІНАНСИ ТА КРЕДИТ"	0,54
УКРЕКСІМБАНК	0,34	ПУМБ	0,67
КРЕДИТПРОМБАНК	0,37	БРОКБІЗНЕСБАНК	0,96
"ФОРУМ"	0,37		

Результати розрахунків (див. таблицю) показують, що найбільші за розміром активів банки застосовують дієві методи управління кредитними ризиками, що підтверджується низькими значеннями рівня ризикованості кредитного портфеля.

Наук. керівн. Лебідь О. В.

Література: 1. Білобловський С. Окремі аспекти системи оцінки кредитного ризику банками / Сергій Білобловський // Економіка. Фінанси. Право. – 2002. – № 3. – С. 30–31. 2. Козьменко С. М. Стратегічний менеджмент банку : навч. посібн. для вузів / Сергій Миколайович Козьменко, Федір Іванович Шпиг і Іван Васильович Волошко. – Суми : Університетська книга, 2003. – 734 с. 3. Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства : монографія / М. О. Кизим, В. А. Забродський, В. А. Зінченко, Ю. С. Копчак. – Харків : Видавничий Дім "ІНЖЕК", 2003. – 144 с. 4. Динаміка фінансового стану банків України станом на 1 січня 2009 року // Вісник НБУ. – 2009. – № 2. – С. 46–50. 5. Динаміка фінансового стану банків України станом на 1 січня 2008 року // Вісник НБУ. – 2008. – № 2. – С. 54–55. 6. Динаміка фінансового стану банків України станом на 1 січня 2007 року // Вісник НБУ. – 2007. – № 2. – С. 52–53.

Чередниченко О. О.

УДК 336.717.061

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНОЮ ПОЛІТИКОЮ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

Останні два – три роки банківський сектор був одним з найрозвинутіших в економіці: кількість банків постійно зростає, кредитний портфель зростав мінімум на 50 %. Банки все більш кредитували компанії і населення завдяки дешевим закордонним позикам: з 2006 року в Україні з'явилось більше десяти закордонних фінансових груп, які активно кредитували свої українські представництва.

© Чередниченко О. О., 2010

У сучасній банківській системі України провідне місце займають кредитні операції. Для найбільш ефективної та стабільної роботи кожний банк розробляє індивідуальну кредитну політику.

Тема кредитної політики є досить актуальною протягом останніх років, і зараз в умовах світової фінансової кризи банки повинні визначити нові напрямки кредитної політики для регулювання кредитних операцій. Головними завданнями українських банків на сьогодні є: підвищення рентабельності активів, збереження позитивних тенденцій розвитку, які б відповідали тенденціям розвитку світової банківської системи і потребам вітчизняної економіки.

Для рішення згаданих вище проблем необхідно визначити нові напрямки економічної думки, потрібно комплексно та системно використовувати спадок вітчизняних та закордонних вчених-економістів для вивчення закономірностей розвитку суспільства з метою створення найбільш досконалої банківської та економічної систем.

Тому, при дослідженні теми кредитної політики необхідно звернути увагу на наукові праці провідних вітчизняних вчених: В. В. Ковальова, Д. С. Молякова, І. В. Левчука, Є. Ф. Жукова, а також на добре відомі праці зарубіжних авторів: Л. Лернер, С. Харіс, А. Ган, Р. Руза, О. Файт.

Мета даного дослідження – це розгляд теоретичних основ управління кредитною політикою комерційного банку, розробка практичних рекомендацій стосовно її вдосконалення.

Кредитна політика містить розробку науково обґрунтованої концепції організації кредитних відносин, постановку завдання в області кредитування народного господарства і населення, а також проведення практичних заходів з їх здійснення. У процесі розробки концепції визначаються: сфера кредитних відносин, поєднання фінансового і кредитних методів розподілу та перерозподілу коштів, взаємозв'язок кредитування з організацією грошового обігу.

Кредитна політика банку – це розроблена банком система стратегічної мети його діяльності у сфері надання кредитів і відповідних механізмів реалізації цієї мети. Лише при правильному управлінні кредитною політикою можливо досягнення найкращих результатів в області кредитування [1].

У процесі управління кредитними операціями комерційного банку виділяють три види кредитної політики:

1. Консервативний. Спрямований на мінімізацію кредитного ризику. Орієнтуючись на даний вид кредитної політики, банк не намагається отримувати високий дохід за рахунок значного розширення обсягів кредитної діяльності. Механізмом реалізації даної політики є: жорсткі критерії оцінки кредитоспроможності позичальників, мінімізація строків надання кредитів та підвищення його вартості, використання жорстких процедур ліквідації проблемної заборгованості.

2. Поміркований. Характеризує типові умови її здійснення відповідно до загальноприйнятої банківської практики та орієнтується на середній рівень кредитного ризику.

3. Агресивний. За пріоритетну мету кредитної діяльності ставить максимізацію прибутку шляхом розширення обсягів кредитної діяльності, не враховуючи високий рівень кредитного ризику, що супроводжує ці операції [2].

Кредитну політику Правління комерційного банку здійснює згідно з Законом України "Про банки і банківську діяльність", Статутом банку, нормативними документами Національного банку України і станом ринку кредитних ресурсів держави. Кредитна політика звичайно оформлена у вигляді письмового рішення про надання та оформлення наданого кредиту.

Головною метою управління кредитною політикою банку є забезпечення максимальної прибутковості при мінімальному рівні ризику. Рівень прибутковості кредитних операцій залежить від структури й обсягу кредитного портфеля, а також від рівня відсоткових ставок за кредитом. Обсяг і структура кредитного портфеля визначається такими чинниками, як розмір капіталу, кваліфікація менеджерів, рівень прибутковості різних напрямків розміщення засобів, кредитна політика банку.

Одним з не менш важливих напрямів кредитної політики банку є нарощування обсягів кредитування. У цьому напрямі головними пріоритетами банку повинні бути розвиток послуг для індивідуальних клієнтів, безперервне розширення номенклатури банківських продуктів, утримання лідируючих позицій на ринку пластикових карток, активне просування соціальних послуг.

У процесі формування кредитної політики, на думку автора, повинне ставитися завдання оптимізації співвідношення рівня кредитного ризику або рівня прибутковості.

Співвідношення між критеріями мінімізації ризику і максимізації доходу може бути охарактеризовано як конфліктне і виражатися правилом: "Більший обсяг прибутку – більший обсяг ризику".

Для нейтралізації негативних наслідків кредитного ризику банк при розгляданні і здійсненні кредитної політики повинен керуватися певними принципами, а саме: принципом диверсифікації кредитного портфеля, принципом лімітації, резервування, розподілу ризиків і т. д. Виразом даних принципів є ряд заходів, що проводяться банком з метою перегляду кредитної політики відповідно до реальних умов і реальних клієнтів (виданими кредитами).

Постійно розширюючи спектр послуг, раціонально вибираючи напрями кредитування, банк не тільки укріплює своє положення на фінансовому ринку, але і прагне бути максимально корисним для своїх клієнтів і партнерів. Основоположним принципом кредитної політики банку частіше за все є обдуманий консерватизм, який базується на пріоритеті надійності над прибутковістю. Особливу увагу необхідно приділяти як встановленню довгострокових відносин з клієнтами, так і комплексному аналізу пропозицій при оцінюванні кредитних ризиків.

Автор вважає, що такий підхід значно поліпшить якість кредитного портфеля та стабілізує зростання його обсягу і показника прибутковості.

Одним з перспективних напрямків подальших досліджень є скорингові системи.

Скоринг – це математична або статистична модель, за допомогою якої на основі кредитної історії "минулих" клієнтів банк намагається визначити, наскільки є великою вірогідність, що конкретний потенційний позичальник поверне кредит у встановлений строк [3].

ВАТ "Ощадбанк" має намір кардинально змінити процес видачі кредитів населенню. Правління банку затвердило план заходів щодо оптимізації процедур кредитування фізичних осіб та суб'єктів малого бізнесу. Концепція передбачає кардинальну модернізацію процесів роздрібного кредитування. Банк почне упровадження автоматизованої системи оцінки позичальника, включаючи скоринг.

Отже, скоринг є автоматизованою системою оцінки кредитного ризику, які широко використовуються в США і Західній Європі. Скоринг-системи дозволяють банківським працівникам швидко ухвалювати рішення про кредитування, регулювати обсяги кредитування залежно від ситуації на ринку і визначати оптимальне співвідношення між прибутковістю кредитних операцій і рівнем ризику.

Наук. керівн. Міщенко О. Г.

Література: 1. Фінансово-кредитний словник. Т. 2 / під ред. В. Ф. Гарбузова. – М. : Фінанси і статистика, 2004. – 452 с. 2. Банківські операції : підручник / А. М. Мороз, М. И. Савлук, М. Ф. Пуховкина та ін.; за ред проф. А. М. Мороза. – К. : КНЕУ, 2000. – 384 с. 3. Системы кредитного скоринга / под ред. О. С. Луговых. – СПб. : Изд. "Питер", 2000. – 186 с.

Чижик Є. І.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

УДК 336.774.3

УДОСКОНАЛЕННЯ РЕЙТИНГОВОЇ ОЦІНКИ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПОЗИЧАЛЬНИКА

У кредитному процесі дуже важливо правильно та об'єктивно оцінити кредитоспроможність позичальника. Кредитоспроможність – це здатність позичальника в повному обсязі і у визначений кредитною угодою термін розрахуватися за своїми борговими зобов'язаннями. Поняття кредитоспроможності містить у собі два принципових моменти: по-перше, прогноз платоспроможності клієнта за зобов'язаннями кредитного договору на найближчу перспективу і, по-друге, ступінь індивідуального ризику банку, пов'язаного з можливим неповерненням конкретної позички конкретним клієнтом у терміни, зазначені в кредитному договорі.

Достовірність оцінки кредитоспроможності позичальника істотно впливає як на результати конкретних угод, так і на ефективність кредитної діяльності банку загалом. Точність оцінки важлива і для позичальника, адже від неї залежить рішення про надання кредиту та про можливий його обсяг. Надати пріоритет єдиній методиці оцінки кредитоспроможності позичальника доволі важко, адже й досі в теорії та практиці немає єдиного підходу до визначення системи показників, які б комплексно її характеризували. За таких умов постає завдання визначення оптимальної методики оцінки кредитоспроможності позичальника, яка б дозволяла порівнювати результати аналізу незалежно від оцінювача. Але таку методику доцільно розробити для кількісного аналізу, якісний аналіз потребує в будь-якому разі значного часу та відповідних фахівців [1].

Вирішенню питань оцінки кредитоспроможності позичальника присвячено праці багатьох вчених, а саме: Ю. Бугель, В. Галасюка, А. Камінського, Н. Крупської, І. Тарасюка, Т. Тиводара, О. Пономаренка, Л. Примостки, Я. Чайковського та ін. Але необхідно зазначити, що питання щодо оцінки кредитоспроможності позичальника досліджені не повною мірою.

Метою даної статті є вдосконалення рейтингової оцінки кредитоспроможності позичальника.

Значною проблемою в Україні є недостатність якісної звітності, належного рівня її аудиту. Це обумовлюється тим, що не враховується реальна вартість майна підприємства, оскільки облік ведеться за ціною придбання; дані фінансової звітності зазнають змін під впливом інфляції.

Для забезпечення прозорості у світі зараз використовується такий інструмент фінансового ринку, як рейтинг, застосування якого допомагає долати й інші проблеми, пов'язані з необхідністю легального, масштабного та високоякісного аналізу, нестачею інформації та часу.

Рейтинг – це оцінка позиції об'єкта, який аналізується, на шкалі показників. Він дозволяє встановити на визначену дату положення учасників фондового ринку, виявити їх місце серед інших учасників відповідно до таких критеріїв: фінансовий потенціал, стійкість, активність, позиція на ринку та ін.

На користь широкого впровадження рейтингування в Україні свідчить і необхідність інтеграції у світовий економічний простір, і бажання вітчизняних компаній вийти на глобальні ринки капіталу.

© Чижик Є. І., 2010

А оскільки у світі вже склався та функціонує достатньо ефективний фінансово-кредитний механізм, то в України немає іншого шляху, ніж сприйняття міжнародних правил.

Можна виділити багато переваг, які дає застосування рейтингів підприємствам: можливість зниження вартості кредитів через зниження витрат інвестора на оцінку; відсутність необхідності ним перестраховувати свої ризики тощо; покращення іміджу; підвищення репутації через рівень рейтингу; забезпечення прозорості своєї діяльності; отримання доступу до різних ринків капіталу; збільшення кола потенційних кредиторів та ін. [2].

З огляду на викладене вище пропонується комплексно-рейтингова методика оцінки кредитоспроможності позичальника, яка передбачає аналіз не тільки тих величин, що легко визначаються за допомогою кількісних даних, але й таких, які описуються лише за допомогою оцінкових суджень. Дана методика складається з таких елементів:

характер (репутація) позичальника;

фінансовий стан позичальника;

грошові потоки (рух коштів на рахунках позичальника);

діловий ризик.

Характер позичальника розуміється як його порядність, репутація (репутація юридичної особи та її менеджерів), ступінь відповідальності клієнта за погашення боргу, готовність і бажання погасити борг, відповідність мети кредиту кредитній політиці банку. Банк намагається з'ясувати, як позичальник ставився до своїх обов'язків у минулому, чи ймовірні затримки з погашення позики, який статус цього клієнта у діловому світі. Це можливо за умови проведення оцінки кредитної історії клієнта, ефективності його управління, ділових якостей керівництва позичальника; аналізу обсягів реалізації продукції, складу та динаміки дебіторської та кредиторської заборгованості, прибутків і збитків; урахування об'єктивних та додаткових чинників діяльності клієнта.

Фінансовий стан є комплексним поняттям і характеризується системою показників, які відображають наявність та розміщення коштів, реальні й потенційні фінансові можливості. Інформаційну базу аналізу фінансового стану становлять звітні дані підприємства. До показників фінансового стану належать коефіцієнти ліквідності, проміжного покриття, загальний коефіцієнт покриття, незалежності, фінансової стійкості, ділової активності, рентабельності тощо [3]. Але серйозною проблемою залишається вироблення кількісних нормативів для порівняння, оскільки реально існує розкид значень, обумовлений галузевою приналежністю, а наведені в економічній літературі бажані значення фінансових коефіцієнтів (фінансової стійкості, ліквідності тощо) не враховують галузевих особливостей і специфіки діяльності підприємств. Таким чином, доцільно створити міжбанківську інформаційну базу, до якої за результатами аналітичної роботи банківських службовців із підприємствами різних галузей економіки заносилися б дані про оптимальні критеріальні значення показників фінансового стану позичальників, що належать до відповідних галузей. Це дало б можливість більш точно прорахувати вагові значення різних коефіцієнтів [4].

Аналіз грошового потоку передбачає визначення чистого сальдо різних надходжень і витрат за певний період, не менший за строк, на який видається кредит, що загалом характеризує оборот коштів у клієнта. При цьому аналіз руху грошових коштів може проводитися за трьома основними аспектами діяльності підприємства:

виробничо-збутовим;

інвестиційним, що відображає особливості припливу і відпливу коштів, пов'язаних зі зміною вартості основних фондів, а також операцій із цінними паперами;

фінансовим, що пов'язаний із залученням довго- і короткострокових кредитів та їх погашенням.

Діловий ризик – ризик, пов'язаний зі здатністю підприємства підтримувати рівень доходу на акцію на стабільному рівні. Він виникає в тих випадках, коли комерційна і господарська діяльність підприємства виявилася менш успішною, ніж очікувалося.

Таким чином, у статті запропоновано комплексну рейтингову оцінку кредитоспроможності позичальника вітчизняних банків у контексті інтеграції у світовий економічний простір.

Наук. керівн. Рац О. М.

Література: 1. Крупська Н. Е. Кредитоспроможність підприємства: поняття та напрями оцінки / Н. Е. Крупська // Економіка, фінанси і право. – 2006. – № 9. – С. 11 – 15. 2. Тарасюк І. Ю. Оцінка кредитоспроможності позичальника: зарубіжний та вітчизняний досвід / Тарасюк І. Ю. // Регіональні перспективи. – 2006. – № 2. – 3. – С. 104 – 105. 3. Чайковський Я. Удосконалення методики комплексної оцінки кредитоспроможності позичальника / Я. Чайковський // Вісник НБУ. – 2006. – № 11. – С. 30 – 34. 4. Бугель Ю. Основні шляхи вдосконалення сучасних методів оцінки кредитоспроможності позичальника / Ю. Бугель // Банківська справа. – 2007. – № 4. – С. 54 – 59.

Шагіна В. І.

УДК 336.773

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМ ПОРТФЕЛЕМ ЗА ДОПОМОГОЮ МЕТОДУ "МНОЖИННА РЕГРЕСІЯ"

Ефективне управління кредитним портфелем стає ключовим завданням фінансово-кредитних установ, бо головним завданням в управлінні є забезпечення високої дохідності [1].

Управління кредитним портфелем в банку сьогодні – це комплекс заходів із злагодженого управління всіма компонентами, які безпосередньо впливають на дохідність.

Велика кількість відомих вчених, таких, як Г. С. Панова, В. Н. Салін, Л. Т. Гіляровська, Е. Мосман, Л. М. Лизогуб та багато інших, присвятили свої роботи питанням управління кредитним портфелем.

Основною та важливою частиною у досягненні дохідності банку є кредитні операції. Вони мають велике значення у формуванні прибутку банку. Тому актуальним є проведення аналізу статистичних даних кредитів та виявлення частки доходів від кредитних операцій у загальному об'ємі доходів банку [1 – 5].

Даний аналіз проведено за допомогою методу "Множинна регресія" у програмі Statistika 6.0.

Як приклад розглянуто модель залежності виходу усіх доходів від кредитних операцій (у), від кредитів, наданих фізичним особам (х1), кредитів в оптову торгівлю (х2), кредитів в інвестиційну діяльність (х3), кредитів у поточну діяльність (х4), кредитів овердрафт (х5), іпотечних кредитів (х6). Вихідні дані для аналізу наведені на рис. 1.

	1 X 1	2 X2	3 X3	4 X4	5 X5	6 X6	7 y
01.01.2006р.	9845	7888	95	85618	991	69	6645
01.06.2006р.	11700	12113	86	13653	739	98	8987
01.12.2006р.	13984	13710	143	25652	2964	120	10213
01.01.2007р.	12643	9045	54	96513	875	986	7519
01.06.2007р.	10797	9216	45	21112	3495	1114	9849
01.12.2007р.	17043	14373	131	32374	2216	1871	8722
01.01.2008р.	15943	10326	314	135142	1316	917	10112
01.06.2008р.	32996	18195	115	97987	2519	1214	8728
01.12.2008р.	39550	23787	212	36296	3295	3741	19812

Рис. 1. **Вихідні дані для аналізу**

У даній роботі залежні це У, а незалежні X1, X2, X3, X4, X5 та X6. За командою виконання програми з'явиться вікно результатів аналізу (рис. 2) [4].

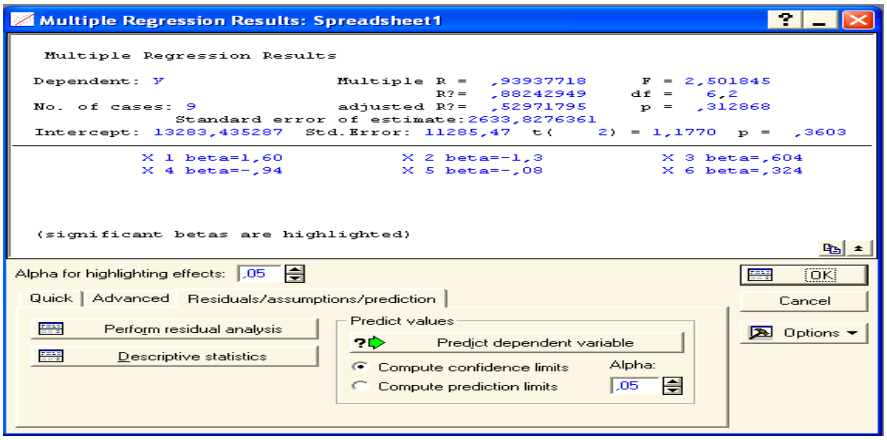

Рис. 2. **Вікно результатів множинної регресії**

В інформацій частині вікна міститься така інформація: назва залежної змінної та обсяг сукупності; наводяться значення коефіцієнтів щільності зв'язку (множинної кореляції, множинної детермінації та скорегований коефіцієнт множинної детермінації); значення F-критерію, стандартної похибки оцінювання (Standard error of estimate), вільного члена рівняння регресії b0 (Intercept) та його похибки (Std. Error), значення критерію Стьюдента, значення βі-коефіцієнтів.

© Шагіна В. І., 2010

У функціональній частині вікна містяться кнопки та опції, що дозволяють усебічно розглянути результати регресійного аналізу. Таким чином, результати регресії подано на рис. 3. У цій таблиці наведені наступні результати побудови регресії: βi-коефіцієнти (Beta) і коефіцієнти регресії bi зі стандартними похибками, значення t-критерію та фактичні рівні істотності p-level.

N=9	Regression Summary for Dependent Variable: Y (Spreadsheet1) R= ,93937718 R?= ,88242949 Adjusted R?= ,52971795 F(6,2)=2,5018 p<,31287 Std.Error of estimate: 2633,8					
	Beta	Std.Err. of Beta	B	Std.Err. of B	t(2)	p-level
Intercept			13283,44	11285,47	1,17704	0,360288
X 1	1,59813	2,112616	0,58	0,77	0,75647	0,528334
X 2	-1,32340	2,053490	-0,99	1,54	-0,64446	0,585323
X 3	0,60379	0,441588	27,46	20,08	1,36731	0,304915
X 4	-0,93635	0,892289	-0,08	0,08	-1,04938	0,404108
X 5	-0,08249	0,370828	-0,29	1,31	-0,22245	0,844618
X 6	0,32385	0,455531	1,08	1,52	0,71093	0,550857

Рис. 3. **Результати регресії**

Наступним кроком є аналіз адекватності побудованої моделі. Про адекватність моделі можна судити за значеннями коефіцієнтів множинної кореляції та детермінації, за значеннями критеріїв Стьюдента та Фішера. За допомогою цього аналізу проведено аналіз залишків (рис. 4).

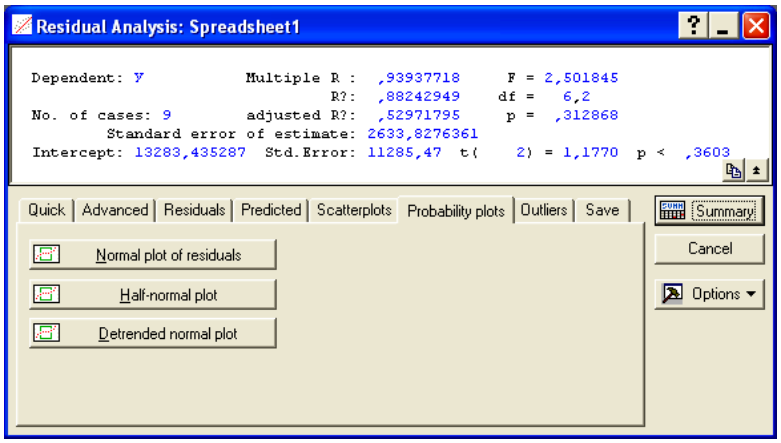

Рис. 4. **Вікно аналізу залишків**

У цьому вікні представлений великий набір аналітичних та графічних інструментів, призначених для аналізу залишків моделі. Наглядними і найважливішими є гістограма розподілу залишків і графік залишків на нормальному ймовірнісному папері. Відповідні графіки наведено на рис. 5 та 6 [5].

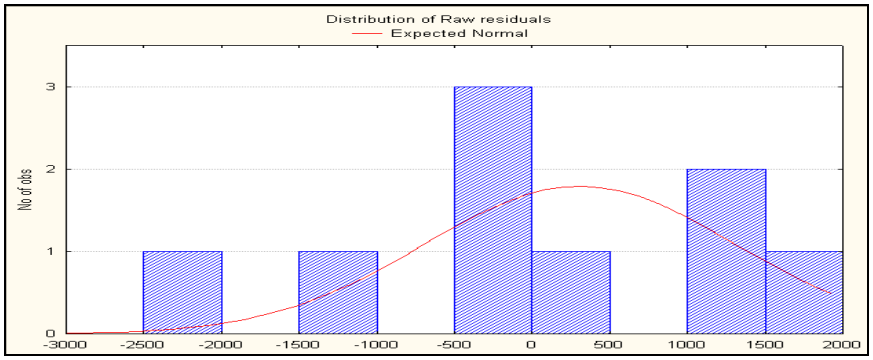

Рис. 5. **Гістограма розподілу залишків**

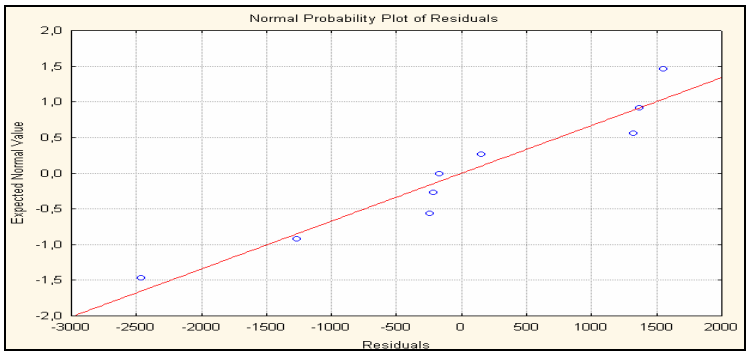

Рис. 6. **Графік залишків на нормальному ймовірнісному папері**

Оскільки залишки розподілені за нормальним законом розподілу (гістограма залишків) і добре лягли на пряму (графік залишків на нормальному ймовірнісному папері), то це свідчить про адекватність побудованої моделі.

У модулі Множинної регресії можна знайти прогнозне значення залежної змінної. Після виконання команди, отримаємо таку таблицю результатів (рис. 7) [1].

Variable	Predicting Values for (Spreadsheet1) variable: Y **B-Weight**	Value	B-Weight * Value
X 1	0,57977	9845,0	5707,8
X 2	-0,99332	13710,0	-13618,5
X 3	27,45640	45,0	1235,5
X 4	-0,08239	135142,0	-11134,3
X 5	-0,29103	3295,0	-958,9
X 6	1,07798	1214,0	1308,7
Intercept			13283,4
Predicted			-4176,2
-95,0%CL			-69999,6
+95,0%CL			61647,2

Рис. 7. **Результати прогнозування**

У цій таблиці у стовпці *B-Weight* указані коефіцієнти регресії при залежних змінних, у стовпці *Value* – значення незалежних змінних, які щойно були задані. У рядку *Intercept* вказане значення вільного члена регресії, у рядку *Predicted* – прогнозне значення залежної змінної. Нижче вказані нижня та верхня межі довірчого інтервалу. Отже, при кредитах, наданих фізичним особам – 9 845, при кредитах на освіту – 13 710, при кредитах в інвестиційну діяльність – 45, при кредитах у поточну діяльність – 135 142, при кредитах овердрафт – 3 295, та іпотечних кредитах – 1 214, усього доходів від кредитної діяльності банку становитиме (- 4176,2 тис. грн).

Наук. керівн. Хмеленко О. В.

Література: 1. Морсман Е. Управление кредитным портфелем / Е. Морсман. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 200 с. 2. Гиляровская Л. Т. Экономический анализ / Л. Т. Гиляровская. – М. : 2001. – 214 с. 3. Панова Г. С. Кредитная політика комерческого банка / Г. С. Панова. – М. : ИКЦ "Дис", 1997. – 462 с. 4. Теймурова Т. Ю. Финансовая статистика : учебн. пособ. / Т. Ю. Теймурова, Л. М. Лизогуб. – Калуга : Ейдос, 2003. – 164 с. 5. Салин В. Н. Статистика финансов : учебн. пособ. / В. Н. Салин. – М. : 2001. – 213 с.

Булкин С. М.

УДК 336.763

Студент 4 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ

УПРАВЛЕНИЕ СОБСТВЕННЫМИ ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ БАНКА

Денежная система, как общепринято, считается "кровеносной системой" экономики, а банковская система – это сердце, которое перекачивает "кровь" в наиболее нуждающиеся в ней отрасли. Другими словами, банки осуществляют перераспределение финансовых ресурсов и поэтому, как применение, так и привлечение средств являются двумя равноценными и главнейшими их задачами. Для увеличения своих активов у банков существует множество различных инструментов, таких, как депозиты, межбанковские кредиты и т. д. Одним из наиболее гибких и часто применяемых инструментов являются собственные ценные бумаги банков, которые в отличие от других инструментов

© Булкин С. М., 2010

могут быть реализованы и специализирующимися на управлении ценными бумагами организациям, предприятиям, так и физическим лицам, что говорит об их большей универсальности и адаптивности к изменяющимся рыночным условиям. Собственные ценные бумаги банков имеют большое значение в привлечении дополнительных ресурсов банков, и активно используются украинскими банками. Значение ЦБ не уменьшается даже во время кризиса, что говорит о том, что их всесторонее изучение актуально для поддержания дееспособности всей кредитно-финансовой системы, особенно во время нестабильности. Поэтому эффективное управление этим инструментом может обеспечить банку дополнительные ресурсы, а государству эффективнее распределять их в экономике. Таким образом, задача управления собственными ценными бумагами банков актуальна как для самих банков, так и для государства.

Объектом изучения выступят собстенно ценные бумаги банков и их основные виды. Предметом исследования будет выступать процесс управления данным инструментом, так как от своевременности и правильности принимаемых решений зависит эффективность их использования [1].

Целью исследования являлось рассмотрение закономерностей функционирования и развития системы собственных ценных бумаг, а так же поиск путей их оптимизации.

Для оценки важности собственных ценных бумаг (далее будем их называть ЦБ) целесообразно рассмотреть структуру кредитного рынка в Украине. Результаты анализа показали, что, хотя доля собственных ЦБ в структуре кредитно-инвестиционного портфеля не столь велика, а именно 5 %, однако, несмотря на кризис и другие изменения в структуре рынка банковских услуг, их доля не меняется, хотя наблюдаются некоторые скачки в денежном выражении. Это говорит о важности, удобстве и надежности этого инструмента [2].

Структуру управления ценными бумагами можно представить в виде состоящей, в которую, в отличие от классической (внешняя среда, объект управления и система управления), входят две, фактически равноправных системы управления: государство и собственно банк. Взаимодействие между всеми этими элементами отражаются как в прямых связях, так и обратных, которые фактически представляют собой реакции объекта управления на воздействия системы управления. В системе присутствуют как непосредственные связи, которые проявляются лишь между ОУ и внешней средой, что и естественно, так как любое управление направлено на изменение или преобразование внешней среды, и среда в свою очередь оказывает прямое влияние на ОУ, так и опосредованные.

Входящие потоки для механизма управления эмиссионными ценными бумагами включают решения об использовании акций и облигаций, а так же соответствующие разрешения. Субъекты правления представлены собственно банком эмитентом, владельцами, которые приобрели ценные бумаги, а также государственной комиссией по ценным бумагам. Они оказывают непосредственное воздействие на нашу систему.

Управляющие сигналы со стороны государства формируются законом Украины про ценные бумаги, постановлениями НБУ, конституцией Украины; часть управляющих сигналов определяется, естественно, рыночными условиями. Данные сигналы опосредовано воздействуют на рассматриваемую систему, однако, их воздействие бесспорно. На выходе системы получаем увеличение начального уставного капитала, увеличение заёмного капитала с помощью облигаций, а так же формирование капитала при учреждении. При декомпозиции механизма можно выделить следующие особенности. Первоначальный выпуск акций и облигаций включает два фактически независимых друг от друга процесса и зависит от целей поставленных перед банком. Повторный выпуск акций осуществляется с целью дополнительного привлечения капитала, однако, может быть осуществлён при условии того, что банк развивается, и его активы увеличиваются. Наиболее часто используется для повышения внимания к собственным ценным бумагам, но в то же время является необязательным, выкуп собственных ЦБ. В зависимости от целей может осуществляться и повторная реализация ценных бумаг [3].

Для наилучшего анализа объекта управления необходимо рассмотреть динамику данного сектора рынка за значительный период, и выделить как долгосрочные тенденции, так и колебания на протяжении года.

Для иллюстрации движения ценных бумаг банков в течении года была построена схема, отражающая динамику введения ценных бумаг в оборот, а по прошествии определенного срока их изъятие. Для каждого месяца принимаются решения о выпуске ценных бумаг. Реализация процесса представлена с помощью сетей Пэтри в пакете HPSIM. Схема содержит 12 подсистем для каждого месяца года, а так же подсистему перехода бумаг из состояния в состояние от месяца к месяцу, эти переходы имеют задержку, равную единице, для ввода каждого вида ЦБ используются специальные переходы.

Результаты моделирования показали, что использование собственных бумаг банками очень эффективный и гибкий инструмент для увеличения собственных активов, причём более адаптивными являются векселя и сертификаты, именно благодаря этим ценным бумагам обеспечивается незначительный рост данного сектора, и тенденция будет сохраняться и в дальнейшем. А вот эмиссионные ценные бумаги показали свою неэффективность, и их дополнительный выпуск, в ближайшее время нецелесообразен.

Научн. рук. Полякова О. Ю.

Литература: 1. Алексеев М. Ю. Рынок ценных бумаг / М. Ю. Алексеев. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 115 с. 2. www.aup.ua 3. Вексель и вексельное обращение в Украине / сост. Д. А. Морозова. – К. : Банківська справа, 2006. – 320 с.

Данильченко В. А.

Студент 4 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ

УДК 338.246.027.7

САНАЦИЯ КАК ОСНОВНОЙ ИНСТРУМЕНТ ОЗДОРОВЛЕНИЯ КРИЗИСНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В современных условиях развития экономики Украины, которые характеризуются большим количеством убыточно работающих хозяйствующих субъектов, крайне актуальной является проблема разработки и реализации эффективных механизмов финансового оздоровления. Последнее может быть достигнуто путем формирования комплекса мероприятий по управлению предприятиями, основанном на анализе различных финансовых показателей, что осуществляется, в первую очередь, в рамках санации.

Согласно действующему Закону Украины "О восстановлении платежеспособности должника или признании его банкротом", санация – это система мер, которые осуществляются в ходе ведения дела о банкротстве с целью предотвращения признания должника банкротом и его ликвидации, направленная на оздоровление финансово-хозяйственного состояния должника, а также удовлетворение в полном объёме или частично требований кредиторов путём кредитования, реструктуризации предприятия, долгов, капитала и (или) смену организационно-правовой и производственной структуры должника [1].

Особое место в процессе санации занимают мероприятия финансово-экономического характера, которые отражают финансовые отношения, возникающие в процессе мобилизации и использования внутренних и внешних финансовых источников оздоровления предприятий. Источниками финансирования санации могут быть средства, полученные на условиях займа или собственности; на возвратной или безвозвратной основе.

Санационные мероприятия организационно-правового характера направлены на усовершенствование организационной структуры предприятия, организационно-правовых форм бизнеса, повышение качества менеджмента, освобождение предприятия от непродуктивных производственных структур, улучшение производственных отношений между членами трудового коллектива.

Производственно-технические санационные мероприятия связаны, прежде всего, с модернизацией и обновлением производственных фондов, с уменьшением простоев и повышением ритмичности производства, сокращением технологического времени, улучшением качества продукции и снижением себестоимости, усовершенствованием ассортимента выпускаемой продукции, поиском и мобилизацией санационных резервов в сфере производства [2].

Поскольку санация предприятия связана, как правило, с сокращением лишнего персонала, большое значение имеют санационные мероприятия социального характера. Особенно это касается финансового оздоровления предприятий-гигантов, являющихся социальнозначимыми. В таком случае увольнение работников может привести к социальной нестабильности в регионе. Поэтому следует вести обдуманную политику увольнения во взаимосвязи с реализацией социального плана проекта санации.

Целью финансовой санации является покрытие текущих убытков и устранение причин их возникновения, восстановление или сохранение ликвидности и платежеспособности предприятий, сокращение всех видов задолженности, улучшение структуры оборотного капитала и формирование фондов финансовых ресурсов, необходимых для проведения санационных мероприятий производственного характера.

Так как санация является процессом реализации антикризисных процедур применительно к деятельности предприятия, то она непосредственно связана с антикризисным управлением.

Антикризисное управление – это система управления предприятием, которая имеет комплексный, системный характер и направлена на предотвращение или устранение неблагоприятных для бизнеса явлений посредством использования потенциала современного менеджмента, разработки и реализации на предприятии специальной программы, имеющей стратегический характер, позволяющей устранить временные затруднения, сохранить и преумножить рыночные позиции при любых обстоятельствах, при опоре в основном на собственные ресурсы [3].

В процессе реализации своей главной цели антикризисное финансовое управление предприятием направлено на решение следующих основных задач:

1. Своевременное диагностирование предкризисного финансового состояния предприятия.
2. Устранение неплатежеспособности предприятия.
3. Восстановление финансовой устойчивости предприятия.
4. Предотвращение банкротства и ликвидации предприятия.
5. Минимизация негативных последствий финансового кризиса предприятия.

Система антикризисного финансового управления базируется на определенных принципах:

1. Принцип постоянной готовности реагирования.
2. Принцип превентивности действий.

© Данильченко В. А., 2010

3. Принцип срочности реагирования.
4. Принцип адекватности реагирования.
5. Принцип комплексности принимаемых решений.
6. Принцип альтернативности действий.
7. Принцип адаптивности управления.
8. Принцип приоритетности использования внутренних ресурсов.
9. Принцип оптимальности внешней санации.
10. Принцип эффективности [4].

Процесс антикризисного финансового управления предприятием строится в соответствии с основными этапами:

1. Осуществление постоянного мониторинга финансового состояния предприятия с целью раннего обнаружения симптомов финансового кризиса.
2. Разработка системы профилактических мероприятий по предотвращению финансового кризиса при диагностировании предкризисного финансового состояния предприятия.
3. Идентификация параметров финансового кризиса при диагностировании его наступления.
4. Исследование факторов, обусловивших возникновение финансового кризиса предприятия и генерирующих угрозу его дальнейшего углубления.
5. Оценка потенциальных финансовых возможностей предприятия по преодолению финансового кризиса.
6. Выбор направлений механизмов финансовой стабилизации предприятия, адекватных масштабам его кризисного финансового состояния.
7. Разработка и реализация комплексной программы вывода предприятия из финансового кризиса.
8. Контроль реализации программы вывода предприятия из финансового кризиса.
9. Разработка и реализация мероприятий по устранению предприятием негативных последствий финансового кризиса.

Научн. рук. Степурина С. А.

Литература: 1. Закон Украины "О восстановлении платежеспособности должника или признании его банкротом" [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://zakon.rada.gov.ua 2. Афонин А. С. Технология реструктуризации предприятия: учебн. / А. С. Афонин. – К. : Изд-во Евр. ун-та, 2000. – С. 53. 3. Грязнова А. Г. Антикризисный менеджмент : учебн. пособ. / А. Г. Грязнова. – М. : ТАНДЕМ; ЭКМОС, 1999. – С. 57. 4. http://www.anticrisis-consult.ru/about_article.html

УДК 338.24

Гвоздицкий В. С.

Студент 4 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ

АЛГОРИТМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Особое значение в современных условиях приобретает формирование эффективного механизма управления предприятием. Этот механизм должен быть основан на анализе финансово-экономического состояния и должен учитывать стратегические цели предприятия, адекватные рыночным условиям. Как новая сфера отношений, такого рода регулирование нуждается в методике его осуществления. Именно под антикризисным управлением понимают разработку и внедрение подобной методики.

В настоящее время, в условиях мирового кризиса финансовое положение большинства предприятий значительно усугубилось. От попадания в кризисное состояние не застрахована ни одна организация: становятся банкротами как небольшие частные предприятия, так и крупнейшие мировые компании. Пример тому – критическое состояние одной из самых крупных в мире компаний – General Motors.

Процессы антикризисного управления значительно отличаются от процессов традиционного управления: они обладают своей спецификой, требуют тщательной, аккуратной разработки, но в то же время их реализация не допускает промедления, а все решения требуют гибкости и должны обладать свойствами адаптивности [1]. Все действия при антикризисном управлении направляются только на достижение стабилизации положения на предприятии.

© Гвоздицкий В. С., 2010

Задачи, которые решаются посредством антикризисного управления, обширны и разнообразны. Не следует считать, что подобное управление имеет место только при неудовлетворённом финансовом состоянии предприятия. К проблемам антикризисного управления относятся и проблемы диагностики, распознавания предкризисных ситуаций, их предотвращение и прогнозирование, поиск необходимых мероприятий по выходу из кризиса и внедрение таких мероприятий, усовершенствование управленческого аппарата, соответствующая работа с персоналом и т. д.

В целом антикризисное управление представляет собой сложный многогранный процесс, поэтому его рассмотрение следует осуществлять с точки зрения системного анализа и экономической кибернетики [1]. Общая модель системы с антикризисным управлением можно представить так (рис. 1):

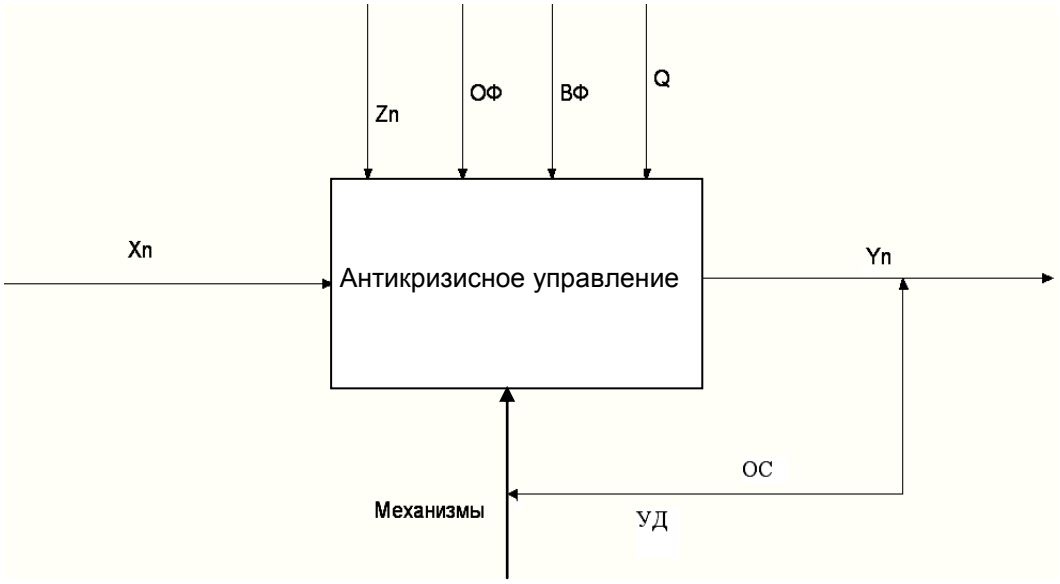

Рис.1. **Модель антикризисного управления предприятием**

Лицами, принимающие решения, при антикризисном управлении являются менеджеры высшего уровня, а также часто и руководители основных звеньев производства и высококвалифицированные консультанты. Все они вместе составляют управляющую подсистему.

На рис. 1 X_n – это входы в систему, то есть данные бухгалтерского баланса предприятия, все виды форм отчётности. Y_n – выходы, то есть улучшение показателей, характеризующих объект управления – финансовую подсистему. Z_n – целевая функция; для предприятия главная цель – увеличение своей чистой прибыли, таким образом отдаляясь от кризиса. УД – действия субъектов управляющей системы. Q – неконтролируемые помехи внешней среды, вызывающие сбои и приводящие к ухудшению механизма функционирования ипотечного кредитования. ОС – обратные связи, которые сигнализируют об эффективности функционирования системы, по которым передаётся информация о состоянии объекта управления – финансовой подсистеме, то есть системе показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия (в соответствии с Методологическими рекомендациями по выявлению признаков неплатежеспособности, утверждёнными Министерством экономики Украины). ОФ – факторы, сдерживающие процесс антикризисного управления: слабый уровень развития системы управления – финансовых служб (генерального директора, менеджеров и т. п.), технологий, общей инфраструктуры; ограниченность ресурсов. ВФ – политика государства (правовое и нормативное определение предприятия неплатежеспособным, банкротом, а также инструкции, нормативы, нормы, тарифные ставки и т. д.; социально-экономическая политика. Это определяется Законом Украины "О неплатежеспособности и банкротстве предприятия" (1992 г.), новая редакция Закона Украины "О восстановлении платежеспособности предприятия при банкротстве" (1999 г.), методические рекомендации по выявлению неплатежеспособности, налоговое законодательство и другие стандарты, устанавливаемые государственными органами и Национальным банком Украины); состояние экономики государства (уровень инфляции, рост ВВП, рост покупательской способности и т. д.); мировые тенденции в экономике.

Предлагается осуществлять такой алгоритм, где первым этапом будет понимание сложившейся на предприятии ситуации, полное изучение всех нюансов. Для этого проводится комплексная диагностика финансово-хозяйственного состояния предприятия в соответствии с действующим законодательством Украины. Проведение такой диагностики предполагает сбор всей необходимой информации о видах деятельности предприятия [2]. Затем проводится анализ основных показателей. Полученные результаты позволяют оценить текущую стратегию развития организации, выявить её недостатки. Таким образом, формируется программа выхода из кризиса, то есть сценарий, по которому будут проводиться антикризисные мероприятия. В целом данный алгоритм представлен на рис. 2:

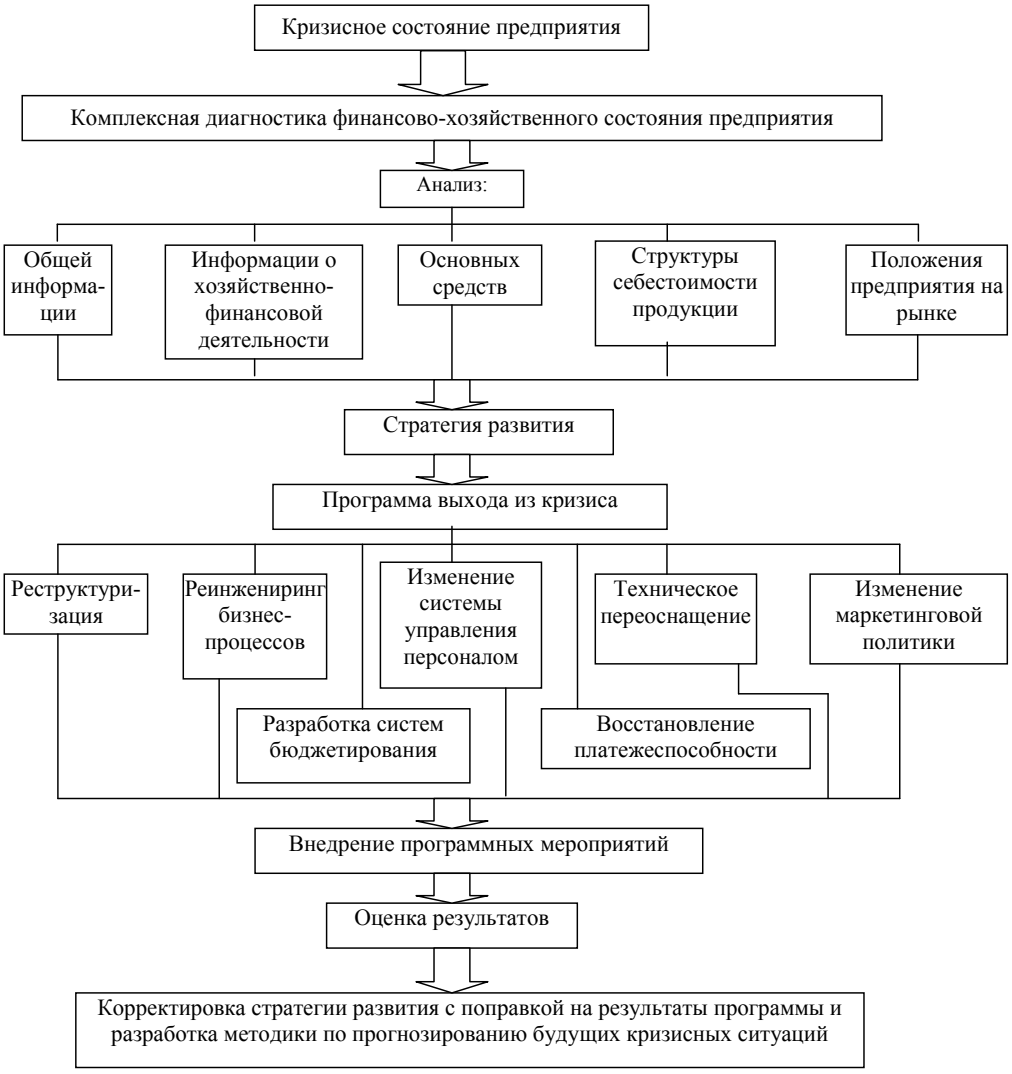

Рис. 2. **Схема антикризисного управления предприятием**

После формирования стратегии выхода из кризиса в соответствии с данным алгоритмом происходит внедрение разработанных мероприятий, после чего проводится оценка полученных результатов, анализ изменения показателей финансовой подсистемы. При их изменении в лучшую сторону проведенная программа мероприятий считается успешной. Новая стратегия развития должна корректироваться с поправкой на результаты внедрения программы. Также целесообразно разработать методику по прогнозированию будущих кризисных ситуаций.

Осуществление данного алгоритма позволит предприятию предвидеть будущие кризисные ситуации и их предотвращать. Для этого предлагается ввести систему контроллинга, которая будет выполнять постоянный мониторинг, диагностику, анализ и планирование. Именно на основании результатов работы этой системы в будущем будет возможно постоянно выявлять недостатки текущей стратегии организации, оценивать её результаты и с поправкой на них корректировать стратегию развития.

В целом можно сделать вывод о том, что любое предприятие (даже находящееся в устойчиво стабильном положении) требует качественной методики антикризисного управления, так как лучше предотвратить ещё не начавшийся кризис, чем бороться с его последствиями.

Научн. рук. Панасенко О. В.

Литература: 1. Гончаров М. И. Консалтинг в антикризисном управлении (теория и практика) / М. И. Гончаров, Г. А. Лемзяков. – 2-е изд. – М. : Издательство "Экономика", 2006. – 245 с. 2. Федорова Г. В. Финансовый анализ предприятий при угрозе банкротства / Г. В. Федорова. – М. : Омега, 2003. – 243 с. 3. Абрютина М. С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия : учебно-практическое пособие / М. С. Абрютина, А. В. Грачев. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Изд-во "Дело и Сервис", 2001. – 265 с.

Джалова Ю. В.

Студент 4 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ

УДК 330.322:332.15

АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА

На современном этапе развития рыночных отношений, и тем более в условиях нынешнего кризиса, коснувшегося всех сфер человеческой деятельности, научно-обоснованное определение инвестиционной привлекательности позволит обеспечить необходимый для экономики поток инвестиций.

В связи с географическими, экономическими, законодательными, социальными и историческими факторами, степень и возможности развития регионов Украины существенно дифференцированы. Инвестиционная привлекательность регионов, оцененная по шкале существующего потенциала и риска рейтинговым агентством "Эксперт-Рейтинг" [1], делит регионы Украины на регионы-лидеры (г. Киев и Донецкая обл. с высоким уровнем потенциала), регионы-сублидеры (средний потенциал, повышенный риск), базисные регионы (средний уровень риска и потенциала), регионы-челленджеры (низкий потенциал, повышенный риск) и регионы-аутсайдеры (при низком потенциале − повышенный риск).

Для изменения существующих тенденций развития регионов и устойчивого экономического роста необходимо совершенствование механизмов государственного управления инвестиционными процессами в регионе, которые законодательно отражены в законе Украины "Об инвестиционной деятельности" [2]. Последнее может быть достигнуто путем формирования и внедрения системы мониторинга инвестиционной привлекательности, где в качестве субъектов рассматриваются региональные органы государственной власти и авторитетные специалисты, способные судить о внутренних механизмах деятельности региона, приоритетах, состоянии и перспективах развития.

Целью создания такой системы является анализ производственно-хозяйственной ситуации для оперативного обнаружения и эффективного устранения препятствий роста инвестиционной привлекательности хозяйствующего субъекта [3].

Для эффективного осуществления управляющих воздействий в отношении инвестиционного потенциала региона, система управления строится и функционирует на принципах кибернетического подхода, в соответствии с которым любое управление, осуществляемое на регулярной основе, представляет собой информационный процесс и требует постоянного получения и своевременной актуализации информации об объекте управления. Иными словами, речь идет о формировании информационной системы, содержащей достаточный объем сведений о состоянии инвестиционного потенциала и рисков в конкретном регионе для комплексной оценки привлекательности, причем как со стороны отдельных субъектов инвестиций, так и применительно к региону в целом.

На сегодняшний день оценка инвестиционной привлекательности осуществляется с помощью различных методик. Так, в международной практике широко используются методика Гарвардской школы бизнеса, методика журнала "Euromoney", методика Экономического департамента Банка Австрии, рейтинг в информационной системе BERI и методика журнала "Эксперт" [1].

В Украине законодательством не определена конкретная методика оценки инвестиционной привлекательности регионов, хотя и существует методика, разработанная И. Бланком совместно с инвестиционной компанией "Омега-Инстер" [4]. Таким образом, проблема методического обеспечения анализа уровня инвестиционной привлекательности представляет как теоретический, так и практический интерес.

Необходимость системного подхода к осуществлению оценки инвестиционной привлекательности регионов, обусловлена следующими задачами:

повышение эффективности использования бюджетных инвестиционных ресурсов;

формирование оптимальных территориальных, отраслевых и других направлений инвестиционных потоков;

создание более благоприятного инвестиционного климата;

стратегическое планирование и формирование инвестиционной политики;

совершенствование механизмов обоснования и привлечения инвестиций;

снижение степени рисков для инвесторов и кредиторов.

Разработка методических подходов к анализу интегральной оценки инвестиционной привлекательности муниципальных образований даст возможность выбора направлений развития региона, сформировать предложения по координации и регулированию.

Научн. рук. Клебанова Т. С.

Литература: 1. В. Духненко, Р. Корнилюк // Эксперт. – №49 (145). 2. Закон Украины "Об инвестиционной деятельности" от 18.09.91 г. № 1560-XII. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua 3. Раменская Л. А. Экономическая оценка и повышение инвестиционной привлекательности хозяйствующих субъектов лесного сектора экономики : автореф. дис. / Л. А. Раменская. – М.; 2009. – 20 с. Бланк І. О. та ін. Інвестологія: наука про інвестування / І. О. Бланк та ін.; за ред. проф. С. К. Реверчука. – К. : Атіка, 2001. – С. 180.

© Джалова Ю. В., 2010

УДК 338.32.053.4

Копалиани Р. Ш.

Студент 4 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ

ОПТИМИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРОЦЕССА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Актуальность темы работы определяется необходимостью поиска новых решений и форм адаптации производственных предприятий в условиях современного рынка. Изучение этой проблемы приобретает особое значение в разрезе глобального финансового кризиса, который нанес огромный урон производственным предприятиям всего мира и привел к прекращению деятельности многих из них. Вследствие этого предприятия вынуждены искать новые подходы к организации производства, поиску партнеров и реализации своей продукции. Все эти действия реализуются с помощью оптимизации и рационализации всех аспектов деятельности предприятия.

В значительной мере это относится к вопросам оптимизации производственного процесса как пути выхода из кризиса и дальнейшего развития предприятия. Поэтому исследование проблем внедрения и управления оптимизационных программ представляется актуальным и можно сказать необходимым.

Производственный процесс − основа производственно-хозяйственной деятельности предприятия, представляет собой совокупность взаимосвязанных процессов труда и естественных процессов, направленных на изготовление определенных видов продукции. Организация производственного процесса состоит в объединении людей, орудий и предметов труда в единый процесс производства материальных благ, а также в обеспечении рационального сочетания в пространстве и во времени основных, вспомогательных и обслуживающих процессов.

В общем случае возможно два подхода к оптимизации − управленческий и технологический. Управленческий подход рассматривает оптимизацию производства в первую очередь с точки зрения управления затратами и только в случае необходимости затрагивает модернизацию производства. Технологический подход же наоборот делает упор на модернизацию [1].

В сложившихся условиях отечественным компаниям стоит предложить популярную на зарубежных предприятиях методологию оптимизации производства − "Бережливое производство" (Lean Manufacturing). Концепция направлена на повышение эффективности производственных процессов на предприятии с позиции, прежде всего управления, и только потом технологии.

В терминах бережливого производства способность товара удовлетворять ожиданиям потребителя носит название ценность. Потребитель готов платить лишь за соответствие характеристик товара своим ожиданиям (за функциональность, качество, срок выполнения заказа, цену и т. п.). Если в процессе производства осуществляется какая-либо деятельность, за которую потребитель платить не намерен, то есть деятельность, не добавляющая ценности, такая деятельность называется потерей. В японском языке этот термин носит очень звучное название − муда. Главной задачей Lean Manufacturing является борьба с муда и нахождение путей предотвращение его повторного появления. Для устранения потерь, а также для предупреждения их возникновения в рамках бережливого производства разработано множество методик рациональной организации производственной деятельности [2].

Подход, который предлагается в рамках концепции бережливого производства, основан на обязательном, всестороннем и подробном понимании механизма создания потребительской ценности выпускаемой продукции. Если производство сложное, то весь процесс может быть разбит на подпроцессы, которые описываются и анализируются отдельно.

Таким образом, в работе были рассмотрены методы Lean Manufacturing. Разработан алгоритм внедрения этих методов для ОАО "Каменск-Уральский металлургический завод", проведен анализ показателей экономической деятельности и оценен эффект от оптимизационных мероприятий.

Научн. рук. Яценко Р. Н.

Литература: 1. Фатхутдинов Р. А. Производственный менеджмент / Р. А. Фатхутдинов. – М. : ЗАО Бизнес – школа Интел - синтез, 2000. – С. 265–280. 2. Сигео Синго. Изучение производственной системы Тойоты с точки зрения организации производства / Синго Сигео. – М. : Институт комплексных стратегических исследований, 2006. – С. 23–27.

© Копалиани Р. Ш., 2010

Мазняк М. Г.

УДК 330.5

Студент 4 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ

МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ ГОСУДАРСТВА

Безопасность государства − комплексный показатель надежности всех её сфер жизнедеятельности. Динамизм экономических процессов, нестабильность экономических институтов, обострение конкурентных отношений, кризис и финансовая напряженность чреваты угрозами экономической безопасности государства на всех уровнях иерархии. Обеспечение экономической безопасности − это гарантия независимости государства, условие стабильности и эффективности жизнедеятельности общества, достижения успеха [1].

В современных условиях эта проблема имеет первостепенное значение поскольку разработка мощной системы экономической безопасности на всех уровнях даст возможность избежать негативных последствий открытости национальной экономики, обеспечить ее конкурентоспособность, защитить национального товаропроизводителя и эффективно взаимодействовать с международными финансовыми и экономическими структурами.

Под экономической безопасностью государства (ЭБГ) понимают общенациональный комплекс мер, направленных на постоянное и стабильное развитие экономики государства, включающий механизм противодействия внутренним и внешним угрозам. Основными видами безопасности являются: политическая, экономическая, ценовая, финансово-денежная, социальная, медицинская, информационная, криминальная. Все виды безопасности, так или иначе, не могут быть в достаточной степени реализованы без экономического обеспечения.

Проблема анализа состояния экономической безопасности Украины содержательно исследовалась в работах современных ученых экономистов [2; 3; 4; 5; 6]. Однако данные работы не являются фундаментальными, поскольку они слабо формализованы и не учитывают современный экономико-математический инструментарий. В одних работах рассмотрены составляющие экономической безопасности Украины, в других сделан анализ и определены внутренние и внешние угрозы финансовой безопасности государства, в третьих стоит ударение на проблемах, существующих в топливно-энергетическом комплексе Украины, в четвертых только проанализировано состояние агропромышленного комплекса Украины и ее продовольственной безопасности. В других анализируется состояние энергетической и экологической безопасности Украины сравнительно с ведущими странами мира. Поэтому появляется необходимость построения комплекса моделей ЭБГ, которые учитывали бы современный экономико-математический инструментарий, реализация которого позволила бы:

всесторонне изучить и предвидеть течение процессов в сфере экономической безопасности и управлять ими на основе своевременного принятия необходимых решений;

сформировать выводы об уровне безопасности, о его качественных и количественных изменениях во времени и пространстве;

проследить динамику развития ЭБ Украины на фоне ведущих стран мира;

оценить уровень потенциальных и действующих угроз, принять меры по дестабилизации влияния, что позволит снизить убытки и издержки.

Целью работы является построение модели управления ЭБГ, на основе принципов системного анализа. Объектом исследования является состояние экономической безопасности государства. Предмет исследования − методы и модели анализа и оценки экономической безопасности государства.

Поскольку оценка и анализ ЭБГ является сложным и многогранным процессом, то для измерения ее состояния существуют различные методы, но наиболее часто используемым является модель, основанная на определении интегрального показателя на основе граничных показателей-индикаторов.

Предлагаемая алгоритмическая модель оценки и анализа ЭБГ представлена на рисунке и включает следующие этапы:

Этап 1. Предусматривает формирование системы показателей ЭБГ, наиболее значимых для оценки уровня ЭБГ индикаторов, формирование их пороговых значений, то есть формирование информационного поля исследования для оценки и анализа состояния ЭБГ. В работе [7] выделяют следующие составляющие: макроэкономическую, финансовую, продовольственную, инвестиционную, научно-технологическую, внешнеэкономическую, социальную, демографическую безопасности.

© Мазняк М. Г., 2010

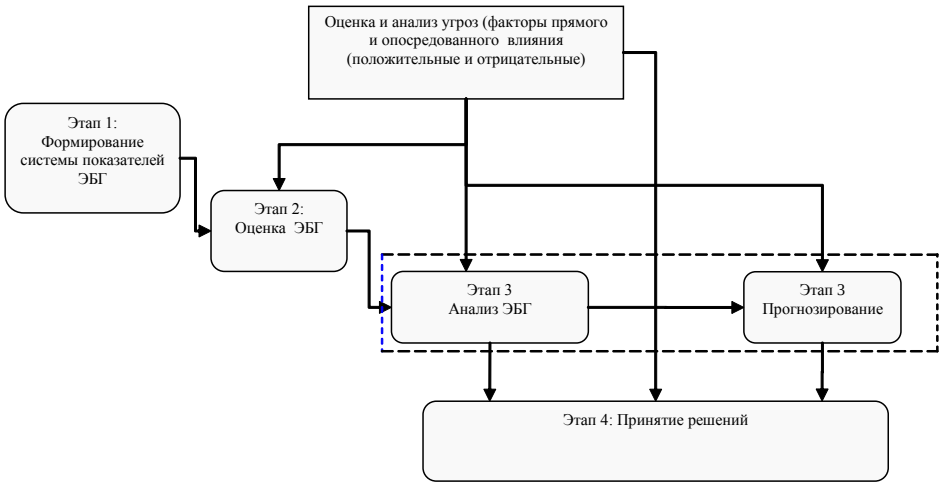

Рис. **Алгоритмическая модель управления ЭБГ**

Этап 2. Предусматривает оценку уровня экономической безопасности с учетом воздействия угроз, рассматривает зависимость ЭБГ от уровня угроз, а также их взаимосвязи. Также данный блок включает в себя расчет и анализ интегральной оценки ЭБГ, рассмотрение взаимосвязи ЭБ систем разного уровня иерархии и оценку уровня ЭБГ.

На этапе 3 проводится анализ полученной на предыдущем этапе информации, разрабатываются эконометрические модели анализа влияния на интегральный показатель ЭБ реальных и потенциальных внешних и внутренних угроз и оценку адекватности модели для прогнозирования. Также на данном этапе на основе полученной информации строятся различные модели прогнозирования для выработки стратегических и тактических решений.

На этапе 4 на основе анализа проблемной ситуации ЭБ, формируется множество альтернативных ситуаций ЭБ и их ограничений, происходит формирование множества допустимых решений по управлению безопасностью, измерение предпочтений решений, разработка и выбор стратегических программ развития.

Реализация предложенного алгоритма позволяет более детально рассмотреть тенденции в развитии экономики государства, оценить внутреннее и внешнее состояние государства, что позволит повысить качество принятия решений, сформировать политику по обеспечению экономической безопасности в динамическом и пространственном разрезе.

Научн. рук. Сергиенко Е. А.

Литература: 1. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство : монографія / В. М. Геєць, М. О. Кизим, Т. С. Клебанова, О. І. Черняк. – Харків : ВД "ІНЖЕК", 2006. – 239 с. 2. Про підвищення рівня енергетично-екологічної безпеки України / В. Ковальський, О. Голодніков, М. Григорак, О. Косарєв, В. Кузьменко // Економіка України. – 2000. – № 10. – С. 34 – 41. 3. Єрмошенко М. Визначення загрози національним інтересам держави у фінансово-кредитній сфері / М. Єрмошенко // Економіка України. – 1999. – № 1. – С. 4–12. 4. Гайдук В. Розвиток паливно-енергетичного комплексу України як основи її економічної безпеки / В. Гайдук // Економіка України. – 2001. – № 5. – С. 4–11. 5. Про стратегію трансформації АПК і забезпечення продовольчої безпеки України // Економіка України. – 2000. – № 9. – С. 62–81. 6. Мутіян В. І. Економічна безпека України / В. І. Мутіян. – К. : КВІЦ, 1999. – 462 с. 7. Департамент макроекономіки. Стан економічної безпеки України в І півріччі 2008 року. – Випуск 10-гр.2008.

УДК 336.763.4

Печенко А. А.

Студент 4 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ

МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССА ИНВЕСТИРОВАНИЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИНСТРУМЕНТОВ РЫНКА FORTS

В условиях современного кризиса краткосрочное инвестирование приобретает определенную популярность. У многих организаций возникает необходимость в удовлетворении требований ликвидности и хеджировании рисков. Все перечисленное может быть осуществимо с помощью операций с фьючерсами и опционами, реализуемых, в частности, на рынке FORTS. Привлекатель-

© Печенко А. А., 2010

ность данного рынка для украинских инвесторов обусловлена небольшим количеством имеющихся у них ресурсов, а также доступностью рынка и возможностью выхода на него.

Рынок FORTS является ведущим развивающимся рынком восточной Европы с надежной системой гарантийного обеспечения. На этом рынке обращаются высоколиквидные фьючерсы и опционы, базисом которых являются акции ведущих компаний России. Поэтому задачу исследования возможностей краткосрочного инвестирования на рынке FORTS следует считать актуальной [1].

Цель работы заключается в моделировании процесса формирования и анализа оптимального портфеля инвестиций с использованием краткосрочных фьючерсов и опционов на рынке FORTS.

Предмет исследования – формирование и анализ оптимального портфеля инвестиций с использованием высоколиквидных производных финансовых инструментов рынка FORTS.

Представим процесс инвестирования с использованием фьючерсов и опционов в виде модели в разрезе одного цикла (последующие циклы являются аналогичными и осуществляются через некоторый выбранный инвестором период). Входными параметрами являются начальные условия для инвестирования (денежная масса, предпочтения инвестора к риску, средства для инвестирования и прочее), выходными – собственно сам сформированный оптимальный портфель инвестиций. Воздействующим объектом на модель является биржа, которая с одной стороны выступает в виде регулятора правил игры (включая финансовое законодательство страны), а с другой – представляет собой рыночные условия для инвестирования. Реализация процесса инвестирования предполагает наличие собственно инвестора или лица, принимающего решение, а также в современных условиях большое значение приобретает наличие технических средств [2].

Процесс инвестирования разбивается на 6 этапов: формирование целей, выбор стратегий, выбор инструментов, оценка инструментов, формирование оптимального портфеля, пересмотр и корректировка портфеля инвестиций. Стоит отметить, что биржа в классическом случае не влияет на формирование целей инвестора. Однако на практике, как правило, это не так, поскольку различные биржи диктуют различные правила.

Инвестор при формировании и выборе целей, стратегий и инструментов решает задачу принятия решений относительно биржи, то есть, по сути, инвестиционной среды [3].

Цели инвестора, как правило, бывают трех видов: спекуляция, хеджирование рисков и удовлетворение в ликвидности. Все они могут быть реализованы на исследуемом рынке с помощью следующих стратегий, применяемых, в частности, на рынке FORTS: покупка/продажа всего российского фондового рынка, хеджирование портфеля акций от изменения цен базиса, покупка/продажа "портфеля" акций, ориентированного или не совпадающего по структуре Индекса РТС, создание синтетического фьючерса на индекс акций "второго эшелона", покупка/продажа волатильности, арбитражные операции и сложные стратегии с использованием различных инструментов, "короткая" продажа, игра "с плечом" на понижение/повышение цен акций, покупка/продажа краткосрочной "синтетической" облигации (операции репо), спекулятивная покупка опционов, регулирование "эффекта плеча", спрэдовые стратегии, увеличение доходностей инвестиционных портфелей продажей покрытых опционов [4].

Блок оценки инструментов был декомпозирован на следующие элементы: прогнозирование, оценка доходности, оценка рисков, построение матрицы ковариации между выбранными инструментами. На шаге прогнозирования используют два подхода: фундаментальный и технический. Для оценки рисков используется понятие волатильности ценной бумаги. Оценка инструментов производится, как правило, двумя общепризнанными методами: биноминальным и методом Блэка-Шоулса. Матрица ковариации между выбранными инструментами используется для формирования оптимального портфеля.

Рассмотрим более подробно поэтапно формирование оптимального портфеля инвестиций по Марковицу с учетом безрисковой ставки и ограничений, осуществляемое, как правило, в следующей последовательности: построение эффективной границы Марковица (множество оптимальных соотношений пар "доходность-риск"), построение кривой безразличия к риску, определение альтернативы вложения, построение ограничений на отдельные виды финансовых инструментов и/или на портфель в целом, выбор оптимального портфеля с учетом всех ранее заданных параметров.

Следует отметить, что во время оценки фьючерсов и опционов – формирования оптимального портфеля – возможен возврат к предыдущим блокам для получения более приемлемых результатов. На последнем шаге идет пересмотр и корректировка портфеля, после чего цикл инвестирования с использованием фьючерсов и опционов завершается. Следующий цикл начинается через выбранный инвестором период [3]. Поэтому именно здесь уместно заметить, что инвестирование, как правило, классифицируется на три вида по периодам пересмотра портфеля инвестирования: пассивное, умеренное, активное. Пассивный вид означает, что инвестор практически не пересматривает или вносит незначительные корректировки в портфель ценных бумаг до даты окончания его действия. Умеренный – подразумевает реагирование инвестора на значительные изменения в инвестиционной среде или собственных возможностей. Активный представляет собой регулярный, а иногда экстренный пересмотр портфеля ценных бумаг для повышения его доходности, ликвидности и снижения рисков [2].

Ключевыми моментами разработанной модели инвестирования с использованием фьючерсов и опционов является выбор стратегий, оценка инструментов и выбор оптимального портфеля по Марковицу с заданными параметрами неприятия риска с учетом безрисковой ставки ограничений. Это позволяет реализовать общий подход к применению фьючерсов и опционов при формировании оптимального портфеля инвестиций.

Таким образом, представленная модель с одной стороны, позволяет исследовать определенный рынок, а с другой – может применяться в любой инвестиционной среде (то есть на любой бирже) и любым инвестором (в частности, и предприятиями, и организациями Украины). Принятие

решений относительно инвестиционного процесса на основе данной модели в современных условиях, в первую очередь, позволяет удовлетворить требование в ликвидности и хеджировании собственных активов при формировании оптимального портфеля инвестиций с использованием фьючерсов и опционов.

Научн. рук. Полякова О. Ю.

Литература: 1. Годовой отчет за 2007 г. ОАО "ФОНДОВАЯ БИРЖА – РОССИЙСКАЯ ТОРГОВАЯ СИСТЕМА". – М. : LineArt. – 146 с. 2. Вайн С. Инвестиции и трейдинг : Формирование индивидуального подхода к принятию инвестиционнных решений / С. Вайн. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 534 с. 3. Шарп У. Инвестиции / У. Шарп, Г. Александр, Дж. Бэйли; пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2001.– 1028 с. 4. http://www.rts.ru/s187 Инструменты рынка FORTS

УДК: 338.23:336

Следзинский А. В.

Студент 4 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ ПОТОКАМИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Актуальность работы определяется необходимостью поиска форм адаптации банковской системы к современным состояниям рынка. Постоянное изменение условий функционирования, отсутствие развитой законодательной базы требуют от банков оптимизации своей деятельности. Эта проблема решается путем всестороннего изучения деятельности банка, внешних и внутренних предпосылок его функционирования.

Анализ банковской деятельности позволяет проводить обоснованную экономическую политику, разрабатывать реальные программы развития и оптимизации движения финансовых потоков банка.

Финансовые потоки − это совокупность всех поступлений и платежей денежных средств в процессе функционирования банка, дифференцирующаяся по стоимости, структуре и экономическому содержанию, ограниченная объемами, сроками и величиной анализируемого интервала времени [1]. Финансовые потоки могут быть разделены на две основные категории: входящие и исходящие. Составляющими элементами входящих потоков являются собственные средства или капитал банка и привлеченные средства, исходящих − кредитный портфель и инвестиционный портфель.

Таким образом, движение рассмотренных потоков можно представить в виде схемы (рисунок).

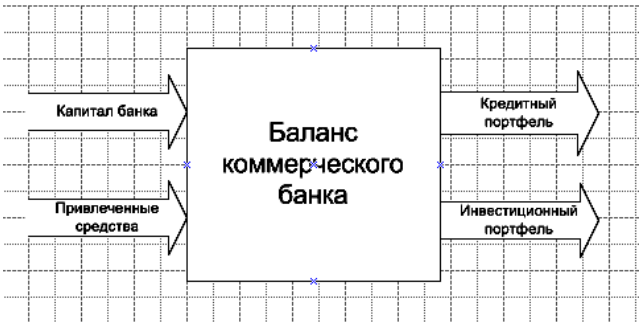

Рис. **Схема баланса коммерческого банка**

Информация о финансовых потоках в виде финансовых отчетов поступает в систему управления, в которой на основе ее анализа принимается решение либо удержать состояние, если система находится в требуемом состоянии, либо изменить ее состояние, если присутствуют отклонения. В случае принятия стратегии по изменению состояния, проводится корректировка целей, после чего система переводится в новое состояние на основе прогнозирования и планирования [2].

Для достижения поставленных задач разработан следующий алгоритм управления:

1. Анализ показателей баланса, в частности таких, как величина обязательств, ликвидных активов, общей величины активов.

2. Расчет показателей движения финансовых потоков (ликвидности) на основании данных баланса.

© Следзинский А. В., 2010

3. Сравнение текущих значений с нормативными и принятие решений относительно объекта управления.

Анализ методов управления финансовыми потоками показал, что наиболее эффективным является метод коэффициентов, позволяющий оперативно реагировать на изменения в структуре баланса.

В соответствии с приведенным алгоритмом, который поддерживается указанными методами, осуществлен расчет показателей ликвидности трех банков: ОАО "ВіЕйБі Банк", ОАО "Мегабанк", ООО "Укрпромбанк".

Проведен сравнительный анализ полученных значений с нормативными, который показал, что ООО "Укрпромбанк" имеет значительные отклонения от норматива по всем показателям, что позволяет сделать вывод о критическом состоянии платежеспособности, в связи с чем, и возникла необходимость выработать рекомендации для этого банка.

В частности рекомендации по повышению ликвидности заключаются в следующем:

улучшить организационную структуру, то есть уделить внимание развитию менеджмента, например, создать службу внутреннего аудита;

провести оценку ликвидности баланса на основе расчета коэффициентов ликвидности;

разработать политику банка в области пассивных и активных операций.

Научн. рук. Милов А. В.

Литература: 1. Абалкин Л. И. Экономическая энциклопедия / Л. И. Абалкин. – М. : ОАО "Издательство "Экономика", 1999. – стр. 165 – 169. 2. Анфилатов В. С. Системный анализ в управлении / В. С. Анфилатов, А. А. Емельянов, А. А. Кукушкин. – М. : "Финансы и статистика", 2002. – стр. 10 – 13.

Щербинин К. К.

УДК 338.242

Студент 4 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ

РЕГУЛИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО РЫНКА: ИНСТРУМЕНТЫ, МЕХАНИЗМЫ, МОДЕЛИ

В современной экономике существует тенденция интеграции денежного, кредитного, валютного, фондового и страхового секторов в единый национальный финансовый рынок. Финансовые отношения являются важнейшим элементом, связывающим систему общеэкономических отношений в единое целое. Усложнение процессов, протекающих на финансовом рынке, предопределяет необходимость совершенствования механизма его регулирования.

Сложность выбранной темы, неоднозначность трактовок, как процессов, так и закономерностей формирования составляющих финансового рынка, делают направление данного научного исследования особо актуальным.

Финансовый рынок является наиболее волатильным элементом современной рыночной экономики, то есть он неустойчив, имеет высокую степень изменчивости своей конъюнктуры, колебания спроса и предложения, которые определяют рыночную цену. Роль финансового рынка заключается в обеспечении масштабных процессов перераспределения создаваемой в хозяйственной системе добавленной стоимости. На современном финансовом рынке обращаются такие объекты купли-продажи, которые призваны трансформировать денежные сбережения в высокодоходные активы при минимизации рискованности вложений [1].

Основными элементами, определяющими состояние и развитие как финансового рынка в целом, так и отдельных его компонентов, являются спрос, предложение и цена. Для контроля и управления этими показателями существуют определенные рычаги и инструменты, объединенные в сложный трехуровневый механизм:

уровень законодательных органов;

уровень государственных регулирующих органов;

уровень саморегулируемых организаций (СРО).

Главные функции управления принадлежат государственным регулирующим органам. Эффективность деятельности государства определяется его умением распоряжаться имеющимися финансовыми и материальными ресурсами. На сегодняшний день в Украине отсутствует нормативно-правовой акт, который бы определял единую систему государственного финансового контроля и управления в государстве. В Украине нет единой концепции развития финансового регулирования.

Реализация функций регулирования финансового рынка должна относиться к компетенции не только законодательных органов и специальных органов государственного управления, но и саморегулируемых организаций − участников рынка (СРО). Главное достоинство СРО − прямое финансирование отраслью, которую они регулируют. Поэтому на финансовых рынках развитых стран СРО являются неотъемлемой их составляющей, образуя самостоятельный уровень механизма управления [2].

© Щербинин К. К., 2010

Рассматривая современный финансовый рынок Украины можно сказать, что он находится в стадии зарождения и развития. В связи с этим существует много недочетов и недостатков, которые негативно влияют на развитие страны в целом. Процесс глобализации привел к органическому слиянию сегментов финансового рынка, появлению новых связей и зависимостей в этой сфере. Создание регулятора финансового рынка является первоочередной задачей в среднесрочной перспективе для преодоления ограничений, накладываемых на его развитие ведомственным подходом к регулированию.

Обеспечение выпуска и обращения финансовых инструментов (ценные бумаги, инструменты денежного рынка, производные финансовые инструменты, страховые и пенсионные продукты) является содержанием профессиональной деятельности участников рынка и основным предметом воздействия организационно-экономического механизма регулирования финансового рынка. Механизм управления финансовой системой представлен на рисунке:

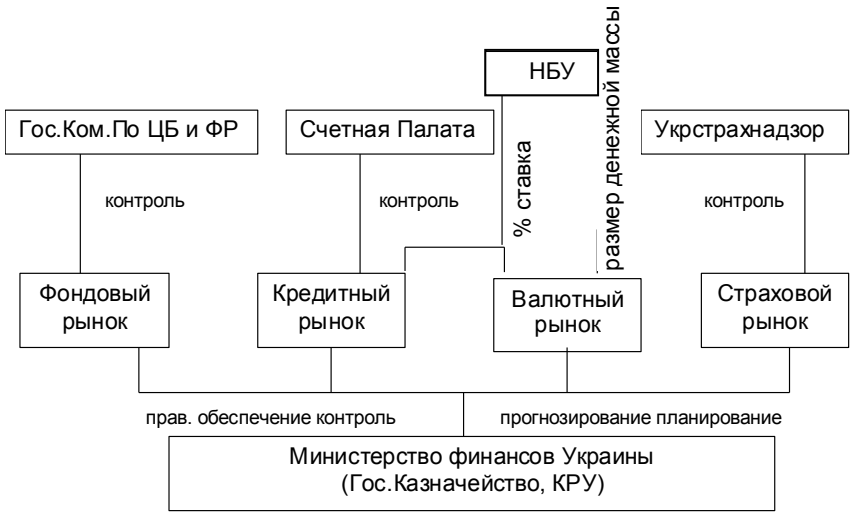

Рис. **Механизм управления финансовой системой**

Анализ приведенной схемы показал, что большое внимание уделено контролю, а прогнозирование и планирование исполняются одной структурной единицей. Совершенствование системы прогнозирования в современных нестабильных условиях является ключевой задачей.

Также в качестве направлений совершенствования работы органов регулирования финансового рынка можно выделить следующие: управление ликвидностью финансового рынка; защита прав собственности на финансовые инструменты; развитие инфраструктуры финансового рынка; организация системы мониторинга финансового рынка и обеспечение транспарентности (прозрачности) деятельности его участников; эффективное прогнозирование динамики его развития.

Научн. рук. Стрижиченко К. А.

Литература: 1. Бригхэм Ю. Ф. Финансовый менеджмент / Ю. Ф. Бригхэм, М. С. Эрхардт. – 2003. – С. 23–25.
2. Ланcков П. П. Мега- и саморегулирование финансового рынка / П. П. Ланcков // РЦБ. – 2005. – №9. – 5–9 с.

УДК 336.71.078.3

Сагайдачная Е. С.

Студент 4 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ

МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ БАНКОВСКИМИ РИСКАМИ

Одной из основных причин краха большинства коммерческих банков является низкое качество управления банковскими структурами. Данная проблема включает в себя множество аспектов, в том числе: недостаточный уровень методического обеспечения деятельности коммерческих банков со стороны НБУ; недооценка возрастающей степени и роли банковских рисков в работе коммерческих банков; недостаток квалифицированных специалистов; ориентация руководителей ком-

© Сагайдачная Е. С., 2010

мерческих банков на получение рискованной сиюминутной выгоды. В этих условиях возрастает необходимость повышения роли управления рисками в банковской деятельности.

Целью работы является построение модели управления банковскими рисками. Для построения модели необходимо решение следующих задач: анализ сущности и видов банковских рисков; оценка и анализ системы управления рисками.

Объектом исследования являются банковские риски. Предметом исследования – методы и модели управления рисками в банковской деятельности.

Деятельность, связанная с получением прибыли, всегда сопряжена с риском. В бизнесе понятия риск и прибыль имеют прямо пропорциональную зависимость, как правило, больший доход приносят более рискованные операции.

Банковский риск – это присущая банковской деятельности возможность (вероятность) понесения потерь или ухудшения ликвидности вследствие наступления неблагоприятных событий, связанных с внутренними или внешними факторами. Существует различная классификация банковских рисков, в зависимости от специфики деятельности банка. Подробная структура рисков коммерческого банка представлена в источнике [1]. Поскольку существующие методы и модели управления банковскими рисками в экономической литературе являются слабо формализованными и не учитывают всю сложность и многогранность данного процесса управления, в работе предлагается рассмотрение данной проблемы с позиций системного анализа [2]. Алгоритмическая модель управления банковскими рисками, которая позволяет идентифицировать возникающие риски, оценить их по существующим нормативам и оперативно принять меры по снижению, предупреждению или исключению рискового события, включает следующие этапы:

1) идентификация риска;
2) оценка степени риска и прогнозирование;
3) мониторинг и принятие решения.

Алгоритмическая схема модели представлена на рис. 1 и реализована в ППП BPWin. Рассмотрим содержание целей и задач каждого из этапов.

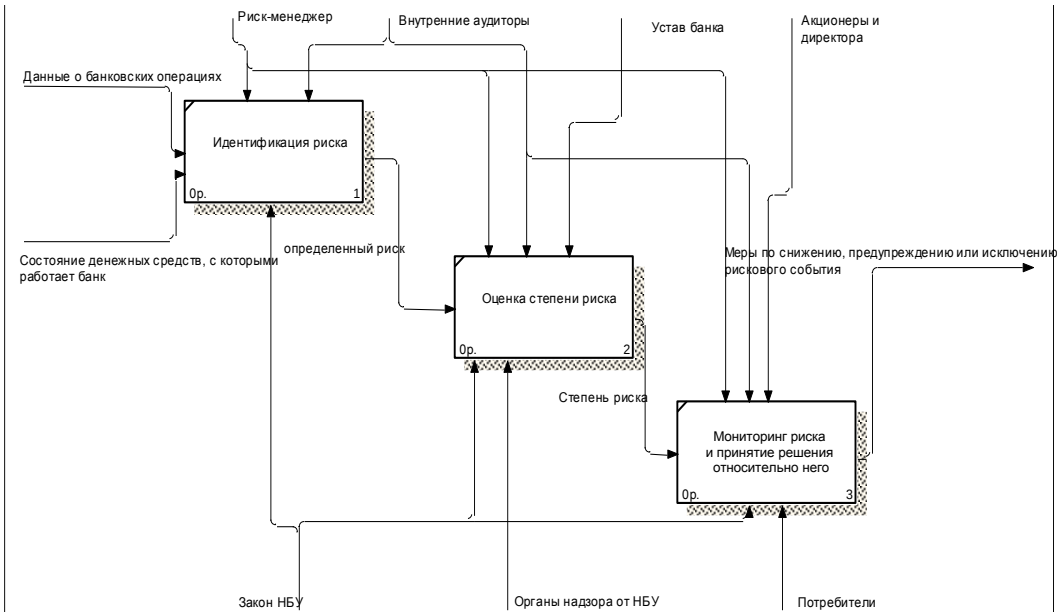

Рис. 1. **Алгоритмическая модель управления банковскими рисками**

Этап 1. Для идентификации риска используется информация о банковских операциях и состояниях денежных средств, с которыми работает банк. Этот процесс реализуется внутренними аудиторами и управляется риск-менеджментом, так же из внешней среды на систему влияют законы НБУ. На данном этапе определяется риск, который может привести к нежелательным последствиям для банка.

Этап 2. Для оценки степени риска используется информация, полученная на предыдущем этапе. Этот процесс реализуется и управляется внутренними аудиторами и риск-менеджером, которые руководствуются уставом банка. Данный этап предполагает расчет показателей – нормативов (Н1 - Н13) [3], которые характеризуют степень риска. Непосредственно из внешней среды оказывают влияние органы надзора НБУ и законы Украины. Результатом реализации данного этапа является оценка степени риска. Данная информация позволяет риск-менеджеру с помощью соответствующих методов и моделей получить прогнозы будущих состояний.

Этап 3. На данном этапе проводится мониторинг и принятие решения относительно риска. Внутренние аудиторы ведут постоянный контроль и измерение риска. Риск-менеджер разрабатывает комплекс мероприятий управления банковским риском, что позволяет принимать меры по предупреждению или нейтрализации риска. Результатом реализации данного этапа является вы-

работка и принятие решений о возможных направлениях развития, как в оперативном, так и стратегическом аспекте. Поскольку реализация выбранных управленческих решений относительно риска в целом способствует изменению других характеристик системы, посредством различных банковских операций, то данные изменения возможно повлекут за собой пересмотр параметров управления и идентификацию рисков. Таким образом, имеем циклическую модель управления банковскими рисками.

Реализация данной модели была рассмотрена на примере дятельности ПриватБанка и Индустриалбанка. Анализ результатов позволяет сделать следующие выводы по управлению банковскими рисками:

ПриватБанк и Индустриалбанк имеют достаточные размеры экономических нормативов, что позволяет им с большой долей вероятности предотвратить банковские риски;

прослеживается тенденция того, что у ПриватБанка наблюдается уменьшение отклонения от пороговых значений для установленных нормативов, чем у Индустриалбанка, особенно по нормативу Н5 − норматив текущей ликвидности (рис. 2.).

Следовательно, управление банковскими рисками в ПриватБанке осуществляется более эффективно, чем в Индустриалбанке.

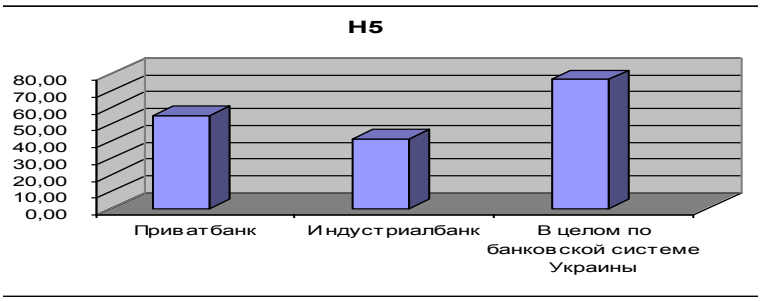

Рис. 2. **Норматив текущей ликвидности**

Внедрение данной модели в практику управления банковскими рисками позволит риск-менеджерам вырабатывать и принимать более обоснованные и адекватные решения по управлению рисками, что позволит повысить эффективность работы системы.

Научн. рук. Сергиенко Е. А.

Литература: 1. Савинская Н. А. Основы системной организации банковской деятельности. Риски. Надзор. Координация / Н. А. Савинская ; под науч. ред. Л. С. Тарасевича; СПбГУЭФ. – СПб. : 2000. – 325 с. 2. Сурмин Ю. П. Теория систем и системный анализ: учебн. пособ. / Ю. П. Сурмин. – К. : МАУП, 2003. – 368 с. 3. Постановление № 193/16209 НБУ "Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні" [Электронный ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua

УДК 130.2(4)

Бодня Т. В.

Студент 2 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

КРИЗИС СОВРЕМЕННОЙ ЕВРОПЕЙСКОЙ КУЛЬТУРЫ: СУЩЕСТВУЕТ ЛИ ОН?

Двадцатый век продемонстрировал человечеству, что культура как интегрирующее начало общественного развития охватывает не только сферу духовного, но во все большей степени − материального производства. Все качества техногенной цивилизации, чье рождение было отмечено чуть более трехсот лет назад, смогли проявиться в полной мере именно в XX столетии. В это время цивилизационные процессы были максимально динамичны и имели определяющее значение для культуры. По выражению Ч. П. Сноу, "в XX веке целостная и органичная структура культуры разломилась на две антагонистические формы" [1, с. 240−242]. Между традиционной гуманитарной культурой европейского Запада и новой, так называемой научной культурой, производной от научно-технического прогресса XX−XXI веков, с каждым годом растет катастрофический разрыв. Вражда двух культур может привести к гибели человечества.

© Бодня Т. В., 2010

Острее всего этот конфликт сказался на культурном самоопределении отдельно взятого человека. Техногенная цивилизация могла реализовать свои возможности только через полное подчинение сил природы человеческому разуму. Такая форма взаимодействия неизбежно связана с широким использованием научно-технических достижений, которые помогали современнику нашего века ощущать свое господство над природой и лишали при этом его возможности ощутить радость гармонического сосуществования с ней.

Поэтому проблема кризиса современной культуры не может быть рассмотрена без учета противоречий связи человека и машины. Именно с таким названием в 20-е годы Н. Бердяев пишет статью, в которой подчеркивает, что вопрос о технике сегодня стал вопросом о судьбе человека и судьбе культуры. "В век маловерия, в век ослабления не только старой религиозной веры, но и гуманистической веры XIX века единственной сильной верой современного цивилизованного человека остается вера в технику, в ее бесконечное развитие. Техника есть последняя любовь человека, и он готов изменить свой образ под влиянием предмета любви" [2, с. 15–18].

Машинное производство имеет космологическое значение. Царство техники – особая форма бытия, возникшая совсем недавно и заставившая пересмотреть место и перспективы человеческого существования в мире. Машина – значительная часть культуры – в XX–XXI веках осваивает гигантские территории и овладевает массами людей в отличие от прошлых эпох, где культуры охватывали небольшое пространство и небольшое количество людей, строясь по принципу "подбора качеств". В XX столетии все делается мировым, все распространяется на всю человеческую массу. Воля к экспансии вызывает неизбежно к исторической жизни широкие слои населения. Эта новая форма организации массовой жизни разрушает красоту старой культуры, старого быта и, лишив культурный процесс оригинальности и индивидуальности, формирует безликую псевдокультуру.

Выводы Н. Бердяева во многом перекликаются с заключениями О. Шпенглера, сделанными в статье "Человек и техника". Закономерно, что оба автора в контексте исследования проблемы "человек-машина" поставили вопрос о глубоком кризисе, начавшемся в прошлом веке. "Механизация мира оказывается стадией опаснейшего перенапряжения. Меняется образ земли. Сама цивилизация стала машиной, которая все делает или желает делать по образу машины" [3, с. 32–43].

К такому состоянию, по мнению Шпенглера, европейская культура пришла вполне закономерно, так как культурное взросление носит циклический характер, а техногенная цивилизация – последнее звено этого развития. Автор "Заката Европы" воспринимал культуры как живые организмы, знающие рождение, расцвет, увядание и смерть. Восемь великих культур в шпенглеровской морфологии являются носителями подлинной всемирной истории: египетская, вавилонская, индийская, китайская, мексиканская, античная, магическая (арабская) и наша европейская, "фаустовская". Все они после эры культурного расцвета вступают в период окостенения цивилизации. Для ученого очевидно, что цивилизационный процесс благоприятен для развития техники, но губителен для великих творений искусства, науки, религии, то есть собственно культуры.

Существует целый ряд причин, породивших в культурологии XX века устойчивое ощущение кризиса культуры. Главное — осознание новых реальностей: универсального характера жизненно важных процессов, взаимодействия и взаимозависимости культурных регионов, общности участия человечества в современном мире, то есть тех реальностей, которые являются источником цивилизации и одновременно ее следствием. Общность судеб различных культурных регионов представлена "катастрофами", которые захватывали не только отдельные народы, а все европейское сообщество в XX веке: мировые войны, тоталитарные режимы, фашистская экспансия, международный терроризм, экономические депрессии, экологические потрясения и т. д. Все эти процессы не могли протекать локально, не затрагивая внутренней жизни других народов, не нарушая стиля культурного развития. Все это, с точки зрения О. Шпенглера, только доказывает ошибочность эволюционного пути всей западной цивилизации.

Кризисные явления в культурной практике Европы XX века, с точки зрения этих мыслителей, носят необратимый характер. Представитель так называемого второго поколения франкфуртской школы Ю. Хабермас утверждает, что современное "позднекапиталистическое" государство способно вытеснять кризисные явления из одной сферы общества в другую: политический кризис может быть вытеснен в сферу экономики, экономический – в социальную сферу и т. д. [2, с. 15–18]. Но область культуры, подчеркивает Ю. Хабермас, – область, применительно к которой понятие кризиса сохраняет свое значение, где он не может быть "смягчен", поскольку сфера культуры неподвластна административному манипулированию, которое осуществляет государство. В данном случае Ю. Хабермас говорит о подлинной культуре, неформальной морали и искусстве, а не о "массовой", суррогатной культуре, заполонившей историческое пространство Европы в нынешнем столетии [4, с. 253–254].

Ситуация нарушения культурной целостности и разрыва органической связи человека с природными основаниями жизни в XX веке интерпретируется культурологами как ситуация отчуждения. Различные аспекты отчуждения человека XX века от культурных форм были исследованы современной культурологией.

Своеобразным введением в проблемное поле XX века являются некоторые идеи философов предшествующего столетия — своего рода культурно-теоретический прогноз, теперь уже во многом подтвержденный практикой.

"Прогнозирование" мыслителей XIX века связано с негативным отношением к судьбам европейской культуры, продемонстрировавшей, что она сама является источником отчуждения личности от подлинных целей бытия.

Радикальный поворот в истолковании культуры был обозначен в трудах А. Шопенгауэра, поставившего под сомнение прогрессивную направленность всякой разумной деятельности человека.

С точки зрения А. Шопенгауэра, в процессе длительной социальной эволюции человек не сумел развить свой организм до более совершенного, чем у любого другого животного. В борьбе за свое существование он выработал в себе способность заменять деятельность собственных органов их инструментами. К XIX веку развитие машинного производства актуализировало эту проблему. В результате, считал А. Шопенгауэр, оказались бесполезными обучение и совершенствование органов чувств. Разум, следовательно, не особая духовная сила, а отрицательный итог отключения от базисных актов, названный философом отрицанием "воли к жизни" [1, с. 263–267].

Созданный человеком огромный мир культуры: государство, языки, наука, искусство, технологии и прочее — грозит ухудшить саму человеческую сущность. Космос культуры перестает подчиняться человеку и живет по собственным законам, выходящим за пределы духа и воли.

Проблема кризиса культуры в результате отчуждения человека от результатов его деятельности получила свое развитие в ряде философских школ XX века. Экзистенциальная философия поставила в число актуальнейших проблем нынешнего столетия такие факторы, как абсурдность человеческого существования и тотальная изолированность человека от социума (А. Камю, К. Ясперс, М. Хайдеггер).

Вопросы психологического "недовольства культурой" и самоотчуждения личности поставлены и решены представителями психоаналитической теории (З. Фрейдом, К. Г. Юнгом, Э. Фроммом).

К числу исследователей данной проблемы относится и Г. Маркузе, разработавший концепцию "одномерного человека", который, будучи включенным в потребительскую гонку, оказывается отчужденным от таких своих социальных характеристик, как критическое отношение к существующему обществу, способность к революционной борьбе.

На сегодняшний день очевидно, что кризис в культуре существует. И мы должны помнить, что никакое количество мудрости или техники не сможет поддержать системы ценностей, которая не способна воспрепятствовать проявлениям эгоизма и зла.

Научн. рук. Пальм Н. Д.

Литература: 1. Сноу Ч. П. Две культуры / Ч. П. Сноу. – М., 1973. – С. 376. 2. Бердяев И. Человек и машина: Проблема социологии и метафизики техники / И. Бердяев // Вопросы философии. – 1989. – Ns 2. – С. 15–18. 3. Шпенглер О. Человек и техника / О. Шпенглер // Культурология. XX век : Антология. – М., 1995. – С. 32–43. 4. Хабермас Ю. Демократия. Разум. Нравственность: Лекции и интервью. – М., 1992. – С. 464.

УДК 316.723

Брыхаров Е. И.

Студент 3 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

СУБКУЛЬТУРА – ДЕВИАЦИЯ ОБЩЕСТВА ИЛИ ШАГ К НОВОЙ ЦИВИЛИЗАЦИИ?

В контексте современного развития мировой экономики и трансформации общественных ценностей вопрос культуры молодого поколения является весьма актуальным. И наиболее актуальным он является для стран постсоветского пространства – для молодых стран, чья экономика находится на переходном этапе, что не может не оставить отпечаток на развитии общества в целом. Различные экономические и политические кризисы ведут за собой ряд социальных потрясений, которые проявляются в метаморфозах сознания общества (появление большого спектра субкультур в начале 90-х тому яркий пример), когда такие ценности как любовь, дружба, уважение, альтруизм и т. п. не являются доминирующими, и даже больше – находятся на грани выживания, о чем свидетельствуют существующие на сегодняшний день субкультуры [1, с. 31 – 33].

Какой комплекс культурных ценностей и норм утвердится в качестве стержневого для общества и, соответственно, как основа социокультурной идентичности людей, во многом, если не в решающей степени, зависит от культурной политики, выдвигаемой и реализуемой государством и влиятельными в Украине структурами гражданского общества.

Сегодня целые разделы по молодежной субкультуре выделяются в научных изданиях, монографиях и периодике, где этому вопросу специально посвящены объемные и значимые труды С. Левиковой, ряд трудов под редакцией В. Т. Лисовского, З. Сикевича, Ю. Волкова, В. Добренькова и многих других видных научных деятелей современности.

Как известно, с точки зрения культурологии, субкультура — это такие объединения людей, которые не противоречат ценностям традиционной культуры, а дополняют ее. Действительно ли дополняют? Ведь если бы это было дополнение, то эти культуры не шли бы вразрез с существующей общепринятой культурой, не разлагали мораль общества, а укореняли ценности нации, развивали бы патриотизм у молодежи. Этот факт говорит о том, что в украинском обществе на сегодняшний день существует как минимум 2 проблемы – проблемы культурной и молодежной политики, которые тесно связаны и имеют огромное значение [2, С. 93 – 95].

© Брыхаров Е. И., 2010

Известно, что в постсоветском пространстве молодёжные субкультуры протестного и экстремального характера в целом были малоразвиты и имели крайне узкий круг адептов: широкое распространение имели субкультуры активно-созидательного, романтического и альтруистического направления. Причиной этого была низкая степень изоляции групп молодёжи друг от друга и от общества в целом, широкий охват общей массы молодёжи множеством клубов по интересам, доступность учреждений культуры, массовое внедрение в школах официальной идеологии позитивной направленности ("человек человеку друг, товарищ и брат"), официальная цензура и отсев протестного и негативного материала.

Сейчас приоритеты культурной политики в Украине смутно просматриваются на этапе, когда социальная аномия (а именно: утрата нормативной определенности социальных и культурных норм в условиях коренных социокультурных трансформаций) еще не преодолена. В таких условиях нравственно-психологическое состояние индивидуального и общественного сознания зачастую характеризуется разложением системы ценностей, обусловленным кризисом общества, противоречием между провозглашенными целями и невозможностью их реализации для большинства [3, С. 50 − 54].

На сегодняшний день в Украине насчитывается более 100 различных субкультур, наиболее известные из которых − это субкультуры, основанные на поклонниках различных жанров молодежной музыки, таких, как металлисты, рокеры, панки, готы, рэперы, инди, эмо и др.; основанные на кино, играх и литературе − геймеры, райтеры, отаку, фурри, ролевое движение и т. д.; по хобби − байкеры, нудисты, хакеры, стритрейсеры; сексуальные − гомосексуалы, лесбиянки; хулиганские − гопники, футбольные фанаты; социально активные: общества защиты истории и окружающей среды, пацифисты и т. д.

Такая разноплановость субкультурных форм создает определенную сложность в поисках стереотипов общепринятых культурных норм, приемлемых в качестве ориентиров для украинской молодежи (и населения в целом). Наличие такого спектра субкультур свидетельствует о поляризации ценностей в украинском обществе, что несет в себе огромную опасность как для каждого из нас, так и для государства в целом, ведь отдельная субкультура − это отдельный мир, в котором есть свои нормы, законы, ценности, которые, в большинстве случаев, противоречат общепринятым.

На сегодняшний день наблюдается тенденция по популяризации субкультур, отразившаяся на молодом поколении, взгляды которого не являются в достаточной мере устойчивыми и самостоятельными, но подвластны тенденциям моды. Кто-то меняет субкультуры как перчатки, только ради их внешних проявлений, эпатажа окружающих, не вникает в суть и философию, которая в большей или меньшей степени есть в каждом неформальном движении. Даже те, кто верен одной своей неформальной организации, зачастую не понимают ее. Подростки-металлисты могут устраивать массовые драки и беспорядки, хулиганить, хамить старшим и считать, что поступают как истинные металлисты. Им отнюдь не понять, что это движение основано в первую очередь из-за самой музыки и особого мироощущения, а не из-за стремления разрушать все вокруг. Как бы ни были миролюбивы растаманы, их движение несет в себе пропаганду каннабиса, так называемой "травки", вполне вероятно, что, посчитав курение обязательным атрибутом субкультуры, молодежь попробует и это. Конопля проповедуется и многими "истинными" хиппи. То же относится и к панкам, если учитывать их нездоровый образ жизни, и ко многим другим музыкальным субкультурам. Субкультура байкеров очень опасна для жизни, не считая постоянных затрат на "железного коня", экстремальные виды спорта, которые тоже опасны для жизни.

Таким образом, всегда находится какая-то отрицательная черта субкультуры, которую зачастую перенимают подростки. В таких условиях "активизация" и "популяризация" молодежных субкультур представляется особо важной разработкой определенной молодежной политики [3, С. 150 − 152].

Возможно, воссоединение задач культурной и молодежной политики может придать импульс развития и первой, и второй. Первая приобретает более выраженную адресность (хотя, разумеется, этим не выводятся за сферу целенаправленной культурной деятельности другие возрастные группы), вторая — более ясную проблемность (что опять-таки не означает утраты других направлений молодежной политики). Культурная политика как политика молодежная — по сути, один из приоритетов, который предстоит концептуально обосновать и перевести в разряд социальных технологий развивающегося украинского общества. Большая надежна возлагается на государство [4, С. 57 − 58].

Таким образом, ответить на вопрос о том, нужны ли субкультуры украинскому обществу или нет, однозначно ответ дать нельзя. С одной стороны, мы не хотим встретиться в метро с толпой фанатов в день футбольного матча или рок-концерта, а с другой − нам не нравится стоять в пробках, когда на центральной площади проходит очередная акция протеста за демократию.

То есть, на взгляд автора, запрет подобных организаций не принесет положительного результата, если не усугубит ситуацию, ведь каждый имеет свободу выбора и волен проявлять и реализовывать себя так, как этого желает. Поэтому для стабилизации ситуации правительство должно вести не агрессивную политику против субкультур, а найти механизмы регулирования данными течениями, с целью контроля за ними, чтобы их нормы поведения отвечали нормам украинского общества, а их цели не составляли преграды Украины на пути в Европу.

Научн. рук. Пальм Н. Д.

Литература: 1. Гуманитарное знание : тенденции развития в XXI веке / под общ. ред. В. Лукова. – М. : Изд-во Нац. ин-та бизнеса, 2006. – 250 с. 2. Ручкин Б. А. Молодежь / Б. А. Ручкин // Социологические исследования. – 1998. – № 5. – С. 93–97. 3. Раковская О. А. Социальные ориентиры молодежи: тенденции, проблемы, перспективы / О. А. Раковская. – М. : Наука, 1998. – 235 с. 4. Проблемы социализации молодежи // Реферативный сборник. – М. : 1999. – С. 52–58.

УДК 321.01

Воронкина Е. Е.

Студент 2 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

СИМВОЛИЧЕСКАЯ ВЛАСТЬ

Символическая власть – это та невидимая
власть, которая может иметь силу,
только с согласия тех, которые не хотят
знать того, что они являются ее объектами,
или того, что они сами ее реализуют.
Пьер Бурдье.
Язык и символическая власть.
Кэмбридж, 1991 г.

Обителью людей как социальных субъектов является социальное пространство, упорядоченное в соответствии со множеством существующих структурирующих принципов. Иными словами, сама организация социального пространства, социального мира, подразумевает под собой наличие характерных для него дифференцируемых признаков, и, таким образом, объективно является организованной по законам дифференциации символической системой, где эти самые признаки и выступают чаще всего своеобразными символами. В этой системе все индивиды разделены на властвующих и подвластных, и все одновременно являются и тем, и другим, то есть наделены определенной властью, которую за ними признает взрастившее их общество. Именно общество, к которому принадлежит индивид, эмпирически и наделено полномочиями наделять некоторые символические понятия ценностью и, таким образом, давая их владельцу определенную власть. Проблему социального пространства, а также символической власти детально рассматривал французский социолог Пьер Бурдье (1930 – 2002). Одной из наиболее значимых его работ является "Различение. Социальная критика суждений" (1979). П. Бурдье выделяет такие типы социальной власти: экономический капитал в различных его формах, культурный капитал и символический капитал, в роли которого могут выступать все признанные легитимными виды капитала. Субъекты располагаются в социальном пространстве в соответствии, во-первых, с суммарным объемом принадлежащих им различных видов капитала, а во-вторых, сообразно с его структурой, то есть соотношением различных видов капитала (экономического и культурного) в общем его объеме [1]. Исходя из этого, можно сказать, что социальное пространство обладает способностью существовать, а, вернее, функционировать как символическое пространство жизненных стилей и статусных групп, которые характеризуются различным стилем жизни и, соответственно, различными жизненными установками, ценностными ориентирами, кругом общения и т. д. Целью данной работы является определение границ применения категории "символическая власть" и выявление ее связи с эмпирической реальностью.

Существует два механизма восприятия окружающей действительности: объективный и субъективный. При помощи этих двух механизмов сознанием индивида вырабатывается целостная картинка окружающего мира, очерчивается целостный мир того, что называется здравым смыслом, что помогает достигнуть консенсуса в отношении социального мира. Однако, неоднозначность восприятия и трактовки элементов действительности, подкрепленные внутренними мотивами и побуждениями социального субъекта, приводят к столкновению и борьбе на символическом уровне по поводу восприятия социальной реальности.

Объективно действия принимают форму выражения индивидуальных или коллективных представлений и служат методом акцентирования социальных реалий. К примеру, такой формой выражения коллективных представлений можно назвать массовые акции протестов. На индивидуальном же уровне субъекты пользуются различными методами самопрезентации, основной целью которой является приукрашивание своей позиции в социальном пространстве [2].

Но основной ставкой политической борьбы, которая ведется за возможность навязать определенное мировоззрение, являются действия, направленные на трансформацию категорий восприятия и оценки социальной реальности, то есть на слова и понятия, которые воссоздают социальную реальность и отображают ее. По сути, политическая борьба – это борьба за легитимное использование идеологического воздействия. Политика является исключительно благодатным местом для эффективной символической деятельности, понимаемой как действия, осуществляемые с помощью знаков, способных производить социальное, и, в частности, группы [2].

Символическая борьба – в любом выражении: индивидуальная или коллективная – имеет своей целью создание новой социальной реальности, выгодной для правящих субъектов или структур, наделенных символическим капиталом, который представляет собой любой экономический или культурный капитал, который, однако, был признан социальными субъектами таковым в соответствии с поддерживаемыми ими категориями восприятия (например, диплом высшего учебного заведения) [3]. Однако борьба за легитимизацию социального порядка вряд ли является результатом единственно преднамеренных действий властвующих структур. Она скорее является стихийным и неизбежным порождением социального мира, а также, вероятно, удовлетворяет внутреннюю

© Воронкина Е. Е., 2010

психологическую потребность личности к подавлению и доминированию. Помимо этого, владение этим самым символическим капиталом как мерилом значимости субъекта в обществе подразумевает собой наличие определенных вех вертикального продвижения субъекта по социальной лестнице, когда приобретение символического капитала позволяет ему приобрести больше власти над окружающими субъектами и удовлетворить свою потребность доминирования.

Символический капитал может быть официально санкционирован и признан, а может и не быть, однако в результате в рамках определенного общества его значение не будет умаляться. Так же, как вожди африканских племен благодаря общественному признанию их превосходства над остальными, имеют власть над этим сообществом, не обладая при этом весом в рамках цивилизованного общества, так и диплом престижного европейского университета, дающий большие возможности доминирования и власти в цивилизованном обществе, не поможет его владельцу добиться власти там, где от властного субъекта ожидают, к примеру, выдающихся физических способностей.

Легализация символического капитала, на взгляд автора, является данью социальной стабильности и придает настоящим действиям субъекта, направленным на достижение власти и веса в обществе, будущую абсолютную и универсальную ценность, в определенной мере освобождая его от неизвестности относительно его будущего положения в социальном пространстве.

Государство, обладающее признанным большинством его членов правом устанавливать для них же самих догмы и нормативы поведения, является, таким образом, монопольным обладателем права на применение символического насилия. Существует официальная точка зрения официальных лиц, которая навязывается негосподствующим субъектам системы и становится при этом "народной" точкой зрения. Например, мнения дипломированных специалистов считаются более весомыми, чем мнения других людей, не подкрепленные дипломами, и, таким образом, государство выступает гарантом этих дипломов как удостоверений, дающих право пользоваться доверием общественности.

Однако бюрократической власти никогда не удается достичь полного господства и в действительности постоянно происходит столкновение различных ветвей символической власти, каждая из которых стремится навязать свое мнение и строить общество так, как это видит она. В этом случае ее можно назвать еще и властью "миротворения" [1].

Символическая власть как возможность создания реальности при помощи слов удается лишь тогда, когда понятия, которыми она оперирует, адекватны реалиям. Социальные группы как основа общества не могут создаваться искусственно, они базируются на реальных общностях людей. Теоретическое обоснование тоже должно быть адекватным тому обществу, к которому оно апеллирует − тогда оно сможет оказывать мощное идеологическое влияние.

Новаторский дискурс П. Бурдье перегружен неологизмами, но его осмысленное употребление только и может привести к расколдовыванию социальной реальности.

Научн. рук. Кузь О. Н.

Литература: 1. Бурдье П. Различение: социальная критика суждения / П. Бурдье; пер. с фр. О. И. Кирчик // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики / сост. и науч. ред. В. В. Радаев; пер. М. С. Добряковой и др. – М. : Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2004. – 680 с. 2. Bourdieu P. Espace Social et Pouvoir Symbolique / Pierre Bourdieu. // In: Bourdieu P. Choses Dites. – Paris : Editions de Minuit, 1987. 3. Бурдье П. Социология политики / П. Бурдье; пер. с фр.; сост., общ. ред. и предисл. Н. А. Шматко. – М. : Socio-Logos, 1993. – 336 с.

Войтюк Д. И.

УДК 330.8

Студент 2 курсу
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

ОСОБЛИВОСТІ ФІЛОСОФСЬКОГО ПІДХОДУ ДО ВИВЧЕННЯ ЕКОНОМІКИ

Економіка − це сукупність процесів забезпечення життя людей та задоволення ними власних потреб. Людина своїм трудом створює блага, умови та засоби до існування. Філософія економіки розглядає філософські основи економічної науки. Вона містить у собі філософію господарства, власності, грошей, товару, економічної політики, принципів розподілу, підприємницьку етику тощо.

Економіка є предметом дослідження багатьох наукових дисциплін. Так, економічна наука вивчає господарство, засоби його ведення та відносини, які складаються в процесі виробництва товарів і послуг. Економічна соціологія досліджує економіку за допомогою соціологічних категорій: інтереси, економічна свідомість, соціально-економічні стереотипи. Суспільство в соціології це перш за все взаємодія соціальних груп.

© Войтюк Д. И., 2010

Але ж економіка знаходиться під впливом усіх сторін суспільного життя, а саме політичного і духовного. В свою чергу економічне життя, зокрема спосіб суспільного виробництва, суттєво впливає на суспільство в цілому [1, с. 23]. Тому філософія економіки намагається відтворити цілісну картину суспільства. Вона досліджує зв'язки між загальними світоглядними принципами, що панують на певному етапі, та економічними ідеями й економічним розвитком; визначає місце і роль людини в економічній сфері. Соціальна філософія розкриває зв'язок між економічним, політичним та культурним вимірами суспільного життя, які існують у єдності та не можуть бути адекватно зрозумілі один без одного. Багато уваги заслуговує всебічний філософський аналіз інформаційної стадії розвитку суспільства – "суспільства ризику", як його кваліфікує новітня соціальна думка.

Коли ми кажемо про відносини економіки, політики, культури, мова йде про взаємовплив. Наприклад, очевидним є зв'язок між капіталістичною економікою та протестантизмом, який реабілітував прагнення до багатства, матеріального добробуту та зробив християнство адекватним духу заповзятливості. При цьому, з точки зору марксизму, протестантизм є наслідком економічних та соціальних змін, а М. Вебер, навпаки, вважав, що капіталізм був породженням протестантизму.

Про те, що культура впливає на економічні процеси, свідчить релігійна підприємницька етика та феномен благодійності. Так, за законами Шаріату мусульмани повинні сплачувати податки на користь незаможних, цими законами також заборонено отримувати відсотки за гроші, дані у борг.

Н. В. Сомін, аналізуючи філософські аспекти проблеми вартості, пише: "Що таке вартість? Який її сенс? Які категорії буття за нею стоять?... Чи слід міряти вартість працею, як вважали Адам Сміт і Карл Маркс? Чи "сама вартість не має ніякої невартісної субстанції…"?…Існує багато спроб усвідомити вартість. Навіть занадто. Та підозріла багатоманітність суджень говорить про те, що задовільної відповіді поки не існує." [2, с. 40]. Тому він вважає за необхідне аналізувати цю проблему саме з моральної точки зору, що дозволить знайти ключ до її розуміння.

Політична складова в економічних та культурних процесах коливається залежно від типу правлячих режимів. Австро-англійський економіст і філософ Ф. А. фон Хайєк (1899 – 1992 рр.) вважав, що втручання держави в економіку завжди призводить до тоталітаризму, якому притаманний контроль за духовним життям суспільства та окремої людини. Хайєк писав про так звані "свідомі порядки" – організації, створені з певною метою (армії, підприємства тощо) та "спонтанні порядки" – соціальні інститути та практики, що складаються самі по собі (ринок, право, мова, мораль). Суспільство становить складний процес взаємодії свідомих і спонтанних порядків. Хайєк як послідовний прибічник лібералізму вважав, що індивіду слід надавати повну автономію, свободу підприємництва.

Так чи інакше, оскільки людина прагне не тільки оптимізації, але й певною мірою ідеалізації та "виправдання" економічних відносин та моделей, філософський аналіз економіки не втратить своєї актуальності.

Наук. керівн. Потоцька Ю. І.

Література: 1. Соціальна філософія : навч. посібн. для самостійного вивчення дисципліни / В. Ф. Чешко, Ю. І. Потоцька. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2008. – 65 с. 2. Сомин Н. В. Святые отцы – о праве собственности. Часть II. "И имели все общее" / Н. В. Сомин // Православная беседа. N 3. 1999. – с. 40-43.

УДК 17.024

Лаврова Н. В.

Студент 2 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

СПРАВЕДЛИВОСТЬ КАК ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЦЕННОСТЬ

Жизнь никогда не бывает справедливой.
Для большинства из нас так оно, пожалуй, и лучше.
Оскар Уайльд

Справедливость – это очень ёмкая и распространенная ценность, без апелляции к которой не обходится ни один политический документ, политически значимый шаг. Ее назначение заключается во внесении моральной проблематики и наполненности в политические действия и отношения. Специфика этой ценности заключается в ее неоднозначной трактовке разными политическими силами и тем более в разные исторические эпохи. Среди ее смыслов можно выделить следующие:

справедливость как соответствие высшим этическим критериям;

пропорциональность воздаяния заслуг, благ и ответственности, наказаний по делам;

человеческое основание оправдания или неприятия тех или иных политических реалий.

На основе данной ценности формируется активное отношение человека к политике, выражающееся в его целенаправленных действиях. Поскольку основное назначение ценностной компоненты политического сознания состоит в переводе дескриптивной информации в прескриптивную, то именно данная ценность оказывается способной стимулировать осуществление такого процесса.

© Лаврова Н. В., 2010

В этой ценности политика подходит к глубине жизненных основ личности, которая в указанном случае просто не может оставаться безучастной и безразличной. Если справедливость рождает личную сопричастность, то несправедливость воспринимается как личное оскорбление.

Именно личная сопричастность является предпосылкой для долгих дискуссий по поводу того, что же такое справедливость. Что касается понятия "справедливость" применительно к политической сфере жизни общества, то одним из древнейших источников можно, безусловно, считать римское право. "Каждому свое" – гласит одно из его положений. Возможно, для политической жизни Древнего Рима это было достаточно эффективно для регулирования деятельности империи, но сейчас, на взгляд автора, это амбивалентно и в абстрактном, и в политическом смыслах. "Давать каждому свое – это значило бы: желать справедливости и достигать хаоса" [1], – говорил Ф. Ницше, и невозможно с ним не согласиться, ведь реальной мерой справедливости в отношениях между людьми служит использование критериев равенство и неравенство. Равенство служит выражением степени доступности основных ценностей для живущих в обществе людей, поскольку основное назначение политической власти состоит в распределении ценностей и ресурсов.

Смысловое наполнение этой ценности зависит и от степени широты искомой поддержки для реализации той или иной политической цели. Чем меньше политик нуждается в массовой поддержке, тем больше он ограничивает набор качеств, по которым люди, по его мнению, могут оказаться равными друг другу.

В зависимости от типологии и состояния политических систем значимость данной ценности может как возвышаться, так и падать (или вообще обращаться в свою противоположность, когда ценностное значение приобретает именно неравенство), но она всегда есть там, где существует заинтересованность в массовом участии в политике.

С другой стороны, если политика – совокупность средств, необходимых для того, чтобы прийти к власти, удерживаться у власти и полезно использовать её, то глубинным источником власти, основой подчинения одного индивида другому, является неравенство, причём не только экономическое, имущественное, статусное, но и естественное. В таких условиях, на взгляд автора, понятие "справедливость" теряет любое значение, ведь в реальной политической жизни этот термин не находит практического применения и является лишь спекулятивным фактором, посредством которого осуществляется приход к власти и удержание её.

Научн. рук. Кузь О. Н.

Литература: 1. Ницше Ф. Воля к власти. Опыт переоценки всех ценностей / Ф. Ницше; пер. с нем. Е. Герцык и др. – М. : Культурная Революция, 2005. – 880 с.

Дудниченко Ю. А.

УДК 177

Студент 2 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

СЕКСИЗМ КАК ДИСКУРС

Существует масса исследований, показывающих, что мужская и женская психология отличаются друг от друга. Но чем же собственно обусловлены эти различия? Неужели строение тела так влияет на особенности мышления и поведения? Скорее эти различия обусловлены различными методами и принципами социализации мужчин и женщин, начиная с детского возраста. От мужчин требуется быть активными, социально открытыми, способными вести за собой, руководить. От женщины ждут пассивности, заботливости, мягкости. Люди, естественно, предпочитают жить в комфортной социальной среде и делать то, что ожидают от них другие. Поэтому в областях, где принимаются решения, мы видим мужчин, занимающих позиции, которые требуют технических, экономических знаний, а женщин – на позициях, где требуются такие качества, как забота о людях, терпение, внимание и т.п.

Совершенно невозможно ни игнорировать, ни отрицать роль средств массовой информации в поддержке, пропаганде и культивировании этих стереотипов. Если управляют мужчины – это патриархат, а если женщины – матриархат. В настоящее время все известные общества в мире – патриархальные, следовательно, сексистские. Поэтому ни у кого не вызывает удивления, что в интервью с мужчинами-политиками газеты и ТВ делают акцент на их профессиональных качествах, а рассказывая о женщинах-политиках, они непременно интересуются их нарядами, их способностями готовить, вести хозяйство, и их профессиональные достоинства уходят на задний план.

Как правило, мужчин показывают честолюбивыми, авантюристичными, сильными и властными, в то время как зависимость, подчиненность и слабость остаются за женщинами; мужчины заняты увлекательными делами, за которые они получают большие награды, в то время как женщины выступают либо в качестве помощниц, либо заняты менее важными, по сравнению с мужс-

© Дудниченко Ю. А., 2010

кими, делами, за которые получают лишь незначительные вознаграждения. Все это неосознанная идеология, влияющая на психологию мужчин и женщин. Неосознанная потому, что мы находимся под ее влиянием, часто не отдавая себе в этом отчет. Фиксируется же она в дискурсивных практиках.

Это происходит потому, что мы так часто встречаем эти широко распространенные идеи, что не обращаем на них внимания. Эти идеи преподносятся нам в скрытой форме и передаются таким образом, что их просто не замечают и не обсуждают. Сюда входят все анекдоты и шутки, в которых женщина показана как глупая, тупая, некомпетентная. Никто даже не пытается оспорить содержание таких шуток – это считается плохим тоном. И поэтому анекдоты становятся частью неосознанной идеологии, которая учит, что женщина ниже мужчины. Эта идеология вдвойне опасна потому, что она не сразу бросается в глаза и против нее трудно бороться. Называется эта идеология сексизмом.

Сексизм (от лат. sexus — пол) — дискриминация человека по полу, в обществе может быть представлен в виде системы стереотипов или даже идеологии [1].

Проявления сексизма:

Низведение женщины или мужчины до роли сексуального объекта или вещи, у которого нет прав и по отношению к которому не может быть никаких обязанностей.

Низведение мужчины или женщины до роли экономическо-сырьевого придатка семьи.

Убеждение, что мужчина имеет право на супружескую измену, а женщина нет.

Убеждение, что только мужчина должен получать удовольствие от оргазма во время полового акта, тогда как удел женщины — быть пассивной участницей.

Запрет (или общественное порицание) женщинам (или мужчинам) заниматься некоторыми профессиями только на том основании, что они женщины (мужчины) [2].

В настоящее время проблема сексизма является одной из самых противоречивых. Так, например, 7-8 декабря 2004 г. Национальная ассамблея Франции после острейших дебатов приняла проект закона по противодействию дискриминации, подразумевающий наказание за проявления сексизма и гомофобии. Основным противником сексизма является феминизм и реализуемая им борьба за равноправие, то есть эмансипацию. Однако на волне феминизма иногда проявляется сексизм в отношении мужчин – женский шовинизм. В частности, хотя конституции многих стран постулируют равные права и свободы и возможности их реализации для мужчин и женщин, активности движений за права мужчин считают, что существует дискриминация мужчин со стороны государства. Такой тезис не является голословным.

Более высокий пенсионный возраст для мужчин (в Украине – 60 лет, для женщин – 55) при более короткой в среднем продолжительности жизни. В Украине соотношение пенсионеров-мужчин и женщин – 1:2. Таким образом, мужчины оплачивают часть женских пенсий. В большинстве стран, где существует призывная система комплектации армии, призыву подлежат только мужчины. В ряде стран законодательно запрещено выносить женщинам смертный приговор или подвергать их к пожизненному заключению из-за убеждения в необходимости применения к женщинам менее строгих карательных мер.

Несмотря на декларируемое равенство прав родителей, при разводе, как правило, суд оставляет ребёнка матери при прочих равных условиях. В тех странах, где юридические нормы предполагают свободу аборта, женщины в большинстве случаев имеют возможность единолично принимать решение о рождении ребёнка, в то время как отцы обязаны содержать детей вне зависимости от своего согласия на их рождение, в том числе и в ситуациях, когда беременность наступила в результате обмана со стороны женщины (например, вследствие заведомо ложного заявления об использовании ею контрацептивов).

В определённых ситуациях мужчины обязаны снимать головные уборы (например, при исполнении государственного гимна). Осужденным женщинам, в отличие от мужчин, разрешается получать посылки без ограничения количества. Следует отметить, однако, что эти формы дискриминации мужчин являются не результатом борьбы феминисток за равноправие, а итогом законодательной деятельности государственных органов, во многих из которых доминируют мужчины.

Сексизм аналогичен расизму, только дискриминация основывается не на расовом принципе, а на принадлежности к определенному полу, как правило, женскому.

Сексизм так глубоко укоренен в нашей культуре и обществе, в нашем сознании, что его просто не замечают. Нас всех воспитывают в духе сексизма с раннего детства. Юноши должны быть сильными и смелыми, а девушки обязаны следить за фигурой, и, наконец, мужчины должны содержать семью материально, а женщины – следить за порядком в доме. Фундамент такого дискурса надо искать в разложении родового строя (матрилинейность наследования имущества) и переходе к классовому обществу [3].

Изучение дискурсивных практик сексизма (с выделением возрастных, половых, профессиональных социальных групп), является перспективным направлением социологической науки и огромным вкладом в изменение ретроградных установок носителей сексистской идеологии.

Научн. рук. Кузь О. Н.

Литература: 1. http://ru.wikipedia.org/wiki/Сексизм 2. http://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/25979 3. http://darkice.at.ua/index/0-7

Литвинцева А. С.

Студент 2 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

УДК 008:316.7

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ КУЛЬТУРЫ – НОВАЯ ЦИВИЛИЗАЦИЯ МИРА?

Процесс глобализации культуры является одной из главных тенденций в развитии современного мира, который оказывает значительное влияние на культурную жизнь, как отдельных стран, так и всего мира в целом. Глобализация, как предполагается по смыслу этого термина, должна способствовать нарастающему сотрудничеству, единению мира. Однако мы являемся свидетелями не только объединения, но и разъединения, прежде всего на региональной и цивилизационно-культурной основе, так как противоречия между разными регионами и локальными цивилизациями в последние годы не только с трудом урегулируются, но и углубляются. Поэтому анализ этого всемирного процесса имеет не только теоретическое, но и чрезвычайно важное практическое значение. Попробуем дать определение: что такое "глобализация".

В настоящее время существует несколько десятков определений понятия "глобализация". Так, например Дж. Сорос – один из авторитетных специалистов по этой проблеме, указывает на сложность, неоднозначность этого понятия. По его словам "глобализация – это слишком часто употребляемый термин, которому можно придавать самые разные значения" [1, С. 38]. Наиболее точным и удачным, по нашему мнению, представляется определение, данное российским исследователем М. Делягиным, которое можно сформулировать следующим образом: "Глобализация – это процесс формирования единого (мирового, но одновременно – имеющего четкие и достаточно узкие границы) военно-политического, финансово-экономического и информационного пространства, функционирующего почти исключительно на основе высоких компьютерных технологий" [2, С. 49].

Эти, и ряд других подобных определений "глобализации", убедительно свидетельствуют о том, что человеческое сознание, соприкасаясь с этой темой, прежде всего акцентируется на вопросах трансформации культуры и изменений, происходящих в системе моральных, нравственных и религиозных ценностей.

Многие ученые, изучающие феномен глобализации в своих работах анализируют причины возникновения глобализационных процессов. Первая причина – это научно-технологический прогресс. Второй причиной является экономическая либерализация (развитие рыночной системы). Третья причина кроется в особенностях культурного развития. Речь идет о тенденции формирования глобализованных "однородных" средств массовой информации, искусства, повсеместного использования одного языка в качестве всеобщего средства общения.

Таким образом, мы видим, что развитие цивилизаций – это асинхронный естественноисторический процесс, но в XX–XXI веках он приобрел социально-исторический характер, так как роль человеческого фактора неизмеримо возросла. Соответственно, возросла роль идей, определяющих решения планетарного масштаба. Это обусловливается тем, что для создания и даже простого использования высоких технологий требуются ряд исходных условий, в частности: наличие высоких технологий предшествующего уровня, а также – мощного научного и высококвалифицированного кадрового потенциала, объединенного единым информационным полем [3, С. 11–12].

Как следствие, в мире формируется ограниченное количество центров глобализации и постоянно расширяется число стран, не включенных в эти процессы. Одни становятся все более монополизирующимися разработчиками и производителями новых научных идей и высоких технологий, а другие – сырьевыми придатками или – в лучшем случае – потребителями продукции, полученной на основе высоких технологий. Все это приводит к системному кризису всей человеческой цивилизации. То есть вполне возможно, что одна нация начнет "поглощать" другую, растворяя в себе без остатка культуру, религиозные и моральные ценности покоренного народа. Подтверждением этого факта служит исследование группы российских ученых (Е. А. Аникеев, В. П. Шестаков, В. Н. Сагатовский, А. В. Семушкин и др.) пришедших к выводу, что глобализация приведет к стихийному и никем не контролируемому заимствованию культурных ценностей, которая имеет как позитивные, так и негативные аспекты. С одной стороны, она позволяет народам больше общаться между собой и узнавать друг о друге. Общение и познание способствует сближению народов. С другой стороны, чрезмерно активное общение и заимствование опасно потерей культурной самобытности, что приведет к распространению одинаковых культурных образцов по всему миру [4, С. 27–30].

Таким образом, множество ученых пытаются выяснить, является ли глобализация "новой цивилизацией" мира? Но пока этот вопрос остается открытым. Предшествующие цивилизации развивались чрезвычайно медленно. Одной из причин этого являлась низкая скорость распространения идей. Как показывает современная практика, информация становится сырьем, подвергающимся все более высокотехнологической обработке. При этом, ранее существовавшая культура,

© Литвинцева А. С., 2010

которая, по сути, манифестируется и существует в рамках коммуникативных процессов, постепенно утрачивается и замещается символическим отражением объективной и виртуальной реальности. Развитие средств массовой информации будет последовательно способствовать модификации поведения, как отдельных индивидуумов, так и больших масс людей [5, С. 16]. При этом воздействие на психику будет, скорее всего, принимать все более "интернациональный" характер, но не в обычном смысле этого слова, а в смысле последовательного преобладания наднациональных и надгосударственных потоков распространения информации, направленной на "размывание" традиционных стереотипов поведения и отношений. Психиатрические и психотерапевтические аспекты проблемы пока даже не осмысливались.

Предварительные оценки ученых позволяют предполагать, что в силу безусловных эмоционально-психологических аспектов глобализма, а также кризиса гуманитарных ценностей, во всем мире следует ожидать роста психопатологии, особенно депрессивно-агрессивного, фобического и шизоидного "регистра". По разным оценкам, в среднем, прогнозируемый рост такого состояния составит от 50 % до 150 % в каждые последующие 50 лет [6, С. 110–115].

В целом, как отмечалось рядом экспертов, мы приближаемся к смене парадигмы развития, и эта смена, возможно, будет осуществляться чрезвычайно болезненно и нецивилизованно.

Ученые считают, что практически все предшествующие эпохи опирались на реальные или иллюзорные гуманитарные концепции. В некотором смысле – гуманизм был стрежнем развития европейской цивилизации. Поддержка слабых, забота о сиротах и убогих, борьба за справедливость, равенство и братство наполняли человечество духовными силами, даже, несмотря на то, что осуществление этих гуманитарных проектов часто граничило с расточительностью огромных человеческих и иных ресурсов и нерациональностью.

По мнению ученых, ключевым вопросом культурной глобализации становится соотношение унификации и многообразия культур. Глобализация развивается в условиях новой информационной реальности. Информационное поле стало общепланетарным по масштабу и пересыщенным – по объему информации, знаний. Современное производство информации превосходит ее восприятие человеческим разумом, а ее скорость распространения в мире многократно превышает скорости общественного развития [3, С. 14–16].

Как главный вызов нашего времени, глобализация вселяет народам чувство надежды и страха. Она может стать для человечества общепланетарным добром, открыть путь устойчивого развития на основе справедливости, свободы, гармонии и гуманизма. Но может обернуться и вселенской бедой, втянуть род людской во всеобщую вражду, поставить его на грань различных катастроф [4, С. 27–28].

Сегодня можно констатировать, что современный этап глобализации зачастую проводится в разрез антигуманным ценностям, основанных на таких установках, как всевластие рынка, эгоизм, бесконечная погоня за материальным богатством, бездуховность, жажда господства над людьми и общественными отношениями. Причиной этому факту служит то, что современные достижения в сфере духовной жизни не могут быть сформулированы в терминах технических систем и, уже поэтому, противостоят глобализационным процессам [3, С. 19].

Ученые беспокоятся, что с кризисом гуманитарных идей одновременно будут ставится под сомнения традиционные понятия смысла жизни, духовных ценностей и веры, которые входят в число важнейших механизмов "социальной механики" – системы власти и управления. Смысл жизни, цель жизни, и ценности жизни (как стержневые структуры бытия) подвергнутся переосмыслению и деформации, точнее – их трансформация и утрата уже сейчас стали "глобальными" проблемами практически во всех развитых странах мира. Поиск ощущений и удовольствий (положительных или условно положительных), как заместителей утраченного смысла может привести к новому витку преступности, наркоманий, алкоголизма и насилия, а также развитию так называемых "экстремальных" видов "отдыха" и "развлечений", которые уже сейчас заявили о себе в "полный голос".

Таким образом, глобализационные процессы современности неотъемлемый фактор развития современной культуры, ведущий к созданию новой цивилизации мира. В связи с этим возникнет вопрос качества этой новой модели существования человеческого общества. Возникает угроза создания бездуховной цивилизации, а это безусловно говорит о том, что она будет антигуманной и несправедливой.

То есть, задачей ученых и всей мыслящей общественности является нахождение способов и возможностей предотвращения возникновение такой "кризисной" и "бездуховной" цивилизации.

Научн. рук. Пальм Н. Д.

Литература: 1. Сорос Дж. Тезисы о глобализации / Дж. Сорос. – Вестник Европы. – № 2. –2001. С. 38 – 49. 2. Делягин М. 11 сентября 2001 года : завершение формирования постсоветского мира / М. Делягин. – В сб.: Глобализация: варианты для России // Материалы круглого стола. – СПб. : Информационное агентство "РосБалт". – 2001. – С. 38–49. 3. Афанасьев М. Время глобализации / М. Афанасьев // Глобализация и цивилизация. – 2005. – № 10. – С. 10–19. 4. Иноземцев В. Л. Глобализация : иллюзии и реальность / В. Л. Иноземцев // Свободная мысль-XX1. 2000. – № 1 – С. 26–36. 5. Кара-Мурза С. Г. Единое отечество / С. Г. Кара-Мурза // Глобализация – угроза культуре. – М. : № 11. – 2000. – С. 15 – 17. 6. Лебон Г. Роль идей в развитии цивилизаций. В кн. "Психология масс и народов". – СПб. : "Макет", 1995. – С. 106 – 138.

Лукьянчук А. А.

Студент 2 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

УДК 7.038.6

ДЭМИАН ХЕРСТ: ИСКУССТВО ИЛИ ТЩЕСЛАВИЕ?

Известно, что XXI век – век "триумфального шествия" постмодернизма, не перестает преподносить культуре все новые формы своего существования. Многие исследователи современности в центр своего внимания ставят игровой, поверхностный, эпатажный характер постмодерна, культивирующий иллюзию и непостоянство. Именно в данном ключе, эпатируя публику, работает известный художник Дэмиан Херст – представитель совершенно непредсказуемого направления постмодернизма.

Человек, заработавший миллионы, составляя инсталляции из того, что некогда было живыми существами, используя при этом (для разнообразия) драгоценные металлы, стекло и, конечно же, формальдегид, пожалуй, представляет собой настоящую загадку современности. Ведь не для кого не тайна, что люди, сколотившие капитал за короткое время потом долго остаются на виду. Это люди, добившиеся успеха, люди получившие желаемое, люди вошедшие в историю. Таким и является Дэмиан Херст. В одном из своих интервью он сказал, что искусство, объединенное со славой, – это стремление жить вечно. Пожалуй, он может не беспокоиться – вечная жизнь в памяти потомков ему обеспечена [1, с. 64].

В чем же причина успеха самого дорогого художника современности? На этот вопрос пока нет однозначного ответа, однако его ищут и коллеги Дэмиана Херста, и его критики, и его последователи. Чтобы правильно понять феномен Херста, нужно знать, что он добился столь ошеломляющего успеха только благодаря самому себе. В этом можно удостоверится, когда читаешь слова знаменитой фотохудожницы Сэм Тейлор-Вуд: "Мы, участники группы "Young British Artists", лидером которой был Дэмиан Херст, будучи выпускниками одного лондонского художественного колледжа, стремясь как можно быстрее достичь известности, самостоятельно устраивали выставки своих работ. Для этого мы находили пустые заброшенные здания, склады, магазины, собирали средства. Мы сами решали, какую организовать выставку и кого на нее позвать" [2, с. 41].

Работы Дэмиана изначально вызывали неординарную реакцию, так как были настоящими сенсациями. Однако они являлись таковыми не из-за конкретных усилий по этому поводу самого художника, а просто его работы уже тогда были выполнены в стиле, который не может не вызвать чувства. Главные темы Херста – жизнь и смерть, поэтому все работы такие шокирующие. Коллеги художника считают, что в этой фразе и находится разгадка его успеха. Публика, уставшая от предлагавшегося ей десятки лет "искусства ради искусства", вдруг увидела художника, который желает разговаривать с ней о самых главных в жизни вещах. Конечно, не остается без внимания, какие необычные средства для этого разговора выбрал молодой британец, но как раз это остается на суд каждого. Ведь люди, побывавшие на выставках Дэмиана Херста, испытывают самые различные чувства: некто возмущен до предела, кто-то получает истинное удовольствие, кого-то одолевают сомнения, у кого-то попросту сдают нервы…. Тут сложно сказать кто же прав, и может ли вообще кто-то быть прав. Но возможно, это и является залогом успеха художника – то, что его искусство разжигает споры между критиками, искусствоведами и просто ценителями прекрасного.

А что же говорит сам виновник дискуссий? А он не дает однозначного ответа на этот вопрос в многочисленных своих интервью, предлагая критикам и прессе самим интерпретировать высокие материи, сокрытые в стеклянном ящике с акулой, залитой формальдегидом. И ведь интерпретируют, пишут целые трактаты на эту тему, разбирают феномен! Сам же художник свое творчество объясняет скупо и туманно – в основном фразами о том, что смерть – это часть нашей жизни, что искусство необходимо черпать из повседневной реальности и что само по себе искусство – это поиск чего-то нового [1, с. 65].

Что же нового нашел Дэмиан Херст? Безусловно, Херст придал новые черты современному искусству. Его выставки полны противоречий, его работы заставляют спорить даже самых устойчивых в своих взглядах критиков, а его интервью разжигают настоящие скандалы. Возможно, все это не ново, однако его способы воздействия на психику людей – это действительно новый шаг в культуре. Ящики с лекарствами, расчлененные животные в формальдегиде, черепа в различных вариациях (от нарисованных до платиновых) плюс названия с мистическим подтекстом – все это действительно ново и шокирует. А значит стоит баснословных денег.

Одним же из предлагаемых рецептов такого успеха является то, что художник постоянно на виду, не переставая шокировать и удивлять. Выставки сменяются скандалами, те в свою очередь сменяются выставками. Не редко сам Дэмиан эпатирует оценкой того или иного события. В первую годовщину терактов в США 11 сентября 2001 года Херст заявил, что трагедию, унесшую жизни трех тысяч человек, можно рассматривать как нечто близкое к искусству, тем самым получив еще немного скандальной популярности [1, с. 65].

© Лукьянчук А. А., 2010

Секрет успеха Дэмиана Херста не дает покоя тем, кто пытается найти в нем четкие алгоритмы развития. Искусство – вещь мистическая и объяснению не подлежит. Возможно, корни феномена под названием "Дэмиан Херст" следует искать в подсознании как самого художника, так и тех, кто это искусство потребляет. Но возможно весь секрет успеха кроется в самом феномене современного искусства, которое отличается от искусства прошлого не только формами. Современное искусство невозможно без больших денег – без громких названий галерей и аукционов, без громких имен, окружающих это искусство. Возможно, одно из самых удачных объяснений этого феномена принадлежит коллеге Дэмиана Херста британскому художнику Джейку Чапмену: "Искусство – это абсолютное воплощение капитала. Это искусство о том, сколько потрачено на его производство. Сопротивляться этому глупо" [1, с. 65]. Не трудно догадаться, что такая формулировка может озадачить или даже возмутить многих, однако именно современное искусство, искусство постмодернизма бывает трудно описать точнее.

Вне всяких сомнений Дэмиан Херст как представитель искусства постмодернизма заслуживает пристального внимания, его искусство не зря поддается тщательному изучению, ведь представители искусства всегда идут на шаг впереди всех современников. Пожалуй, именно поэтому последним бывает настолько трудно оценить по достоинству, или хотя бы понять творчество настоящих гениев. Стал ли Дэмиан Херст гением эпохи постмодернизма, судить пока рано. Наверняка это станет известно позже, а пока он, как и любой другой деятель культуры, создает все новые и новые шедевры, которые не оставляют равнодушными современных зрителей, и обязательно найдут настоящих ценителей в будущем.

Научн. рук. Пальм Н. Д.

Литература: 1. Кокоба А. Фауст нашего времени / А. Кокоба // Инвестгазета. – 27 апреля. – 2009. – № 16. – С. 64–65. 2. Семенов С. Британский бриллиант в украинской оправе / С. Семенов // Эксперт Украина. – 26 апреля. 2009. – № 16. – С.40–43.

УДК 327.5

Мельник В. М.

Студент 2 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

КОСОВО КАК КРАХ ЯЛТИНСКОЙ СИСТЕМЫ

События последних лет показали, что нерушимость границ стран Европы более не является обязательной. С начала 21 века на территории Европы ужесточились территориальные споры: Сербия, Россия, Молдавия, Грузия оказались под угрозой потери части своих территорий. Результат попыток раздела был разным. Так, России удалось сохранить собственное единство, Приднестровье в Молдавии и Абхазия с Южной Осетией в Грузии де-факто стали независимыми республиками, а Сербия даже юридически потеряла право на Черногорию и Косовский регион. К сожалению, Украина также столкнулась с желанием отдельных регионов расширить собственный суверенитет. Значительная часть населения Автономной Республики Крым и большинство жителей Севастополя поддерживают идею перехода под юрисдикцию Российской Федерации. Кроме того, о желании широкой автономии заявляют крымские татары и жители Закарпатья. Почему же именно сейчас особенно остро возник этот вопрос, перестав быть личным делом государств и превратившись в серьёзную проблему всех европейских стран? Усиление движения регионов к независимости началось после краха Ялтинской системы мироустройства. Как же та система охраняла границы европейских стран и почему сейчас она разрушена?

На Ялтинской конференции Европа и весь остальной мир был разделён между СССР, США и их союзниками. Главным достижением конференции был компромисс между тогда ещё союзниками, а в скором времени непримиримыми соперниками по поводу сфер влияния в Европе. После конференции границы европейских стран навсегда должны были остаться незыблемы и охраняться сверхдержавами.

Спустя 63 года после конференции 17 февраля 2008 года вся Ялтинская система коллективной безопасности окончательно рухнула. Последним гвоздём в крышку гроба того мироустройства стало провозглашение независимости Косово. Но было бы ошибочно полагать, что вся система, прошедшая через испытание холодной войны, рухнула от одного политического решения маленького государства. Крах Ялтинской системы носил последовательный и необратимый характер.

Процесс начался ещё в 1990 году с падения Берлинской стены. Тогда Восточная Германия, находившаяся в сфере интересов Советского Союза, была присоединена к Западной Германии. Это был удар по авторитету Союза среди правительств социалистических стран и отчётливым сигналом к тому, что СССР не пойдёт больше на повторение Будапешта или Праги. Тогда рухнул державшийся на советских штыках и являющийся составной частью Ялтинской системы социалистический блок.

© Мельник В. М., 2010

Ещё через год мир стал однополярен – Советский Союз перестал существовать как единое целое. На мировой арене осталась лишь одна сверхдержава – США, так как Россия не могла больше соревноваться со Штатами ни в военной, ни тем более в экономической мощи. В Ялтинской системе существовала биполярность, то есть наличие противостоящих центров было тем фактором, который не позволял одной из сверхдержав активно навязывать свои интересы малым странам, так как каждое их действие находило достойное противодействие и общий баланс сил кардинально не менялся.

Исчезновение единственного реального конкурента позволило США пойти на ликвидацию последнего принципа Ялтинской конференции – нерушимости границ в Европе. На Балканах войска НАТО совершили акт агрессии против Югославии, геополитического оплота России в Центральной Европе. Всё, что смогла сделать Россия – это использовать своё право вето в Совете Безопасности ООН на резолюцию "о введении войск в Югославию для пресечения актов геноцида албанского народа". Отсутствие согласия ООН на проведение операции не помешало войскам НАТО подвергнуть бомбардировкам города Югославии и ввести туда сухопутные войска. Эта операция продемонстрировала не только гегемонию США, но и слабость ООН как организации, призванной предотвращать конфликты мирными способами. Общую концепцию ООН выработали также в Ялте, так что игнорирование ООН во время войны в Югославии была прямым ударом по Ялтинскому мироустройству [1].

Сам по себе распад Югославии не может считаться нарушением принципов нерушимости границ в Европе по той же причине, по какой не может таковым считаться распад СССР – одно государство относительно добровольно распалось на несколько более мелких.

Апогеем беспомощности ООН и мировой правовой системы можно считать объявление независимости Косово. Парламент Косово объявил о своей независимости в одностороннем порядке, не были соблюдены юридические процедуры и проведены переговоры, как это было сделано при признании независимости Черногории. Само Косово держится с помощью американского военного контингента, так как никаких экономических средств существования у нового государства нет. Косово не было принято в ООН, так что его нельзя считать отдельным государством с юридической точки зрения. Фактически получается, что войска Альянса оккупировали часть суверенного государства несмотря на активное, но бесполезное противодействие со стороны России, Китая и некоторых других стран. Со времени окончания Второй Мировой войны в Европе не происходило территориальных изменений, которые бы привели к аннексии территории независимого государства. Этому Европа была обязана членам Большой Тройки, решившим в Ливадийском дворце судьбу всего мира. Косовский прецедент окончательно уничтожил Ялтинскую систему мироустройства, показав, что обладая военно-политической силой и не имея геополитических конкурентов, можно пренебречь международными договорённостями и мнением большинства членов ООН.

Сейчас наследием Ялты остаётся только ООН, но она представляет собой совсем не то формирование, которое должно было образоваться после падения Третьего Рейха. Изначально предполагалось создать ООН как надгосударственную структуру, указы и резолюции которой должны были быть обязательными для исполнения всеми её членами, но в реальности с помощью права вето 5 государств-победителей во Второй мировой войне решали свои собственные интересы. Именно из-за права вето ООН не могла и не сможет принять ни одного судьбоносного для мира решения и не способна остановить войну, в которой будет участвовать хотя бы один "привилегированный" член, так как неизменно будет сталкиваться с противоречиями США и России (СССР), США и Китая. К тому же 2-я и 3-я мировые экономики (Япония и Германия) имеют в ООН не большее влияние, чем скажем Нигерия или Лаос, что помогает США политическими рычагами сдерживать темпы их развития, устраняя этим конкурентов, способных в будущем бросить им вызов [2].

Сейчас, чтобы сохранить единственное оставшееся достижение той конференции, необходимо серьёзно реструктуризировать её детище на принципах равенства, хотя бы по примеру Евросоюза. Создание многополярного мира должно стать главным на будущих переговорах по созданию новой мировой системы и вопрос, кто будет играть первые роли в "новой Ялте" – Россия, Китай, Евросоюз, Индия, США или исламский мир – по-прежнему остаётся открытым. Очевидно одно – гегемония одной мировой империи представляет собой наибольшую угрозу всему миру, так как имперские амбиции никогда не берут в расчёт интересы малых, но от этого не менее равных народов. А в условиях обостряющейся мировой войны за ресурсы сверхдержава пойдёт на всё для удержания своих позиций, и ни одна страна мира, включая нынешних союзников, не может быть уверена, что её правительство завтра не будет внесено в список террористических режимов, и в страну не будут введены войска для "прекращения геноцида" или "поддержания либеральных ценностей", ведь теперь целостность границ никто и ничто, кроме грубой силы, не гарантирует.

Научн. рук. Кузь О. Н.

Литература: 1. Дергачёв В. А. Цивилизационная геополитика (Большие многомерные пространства). Научная монография / В. А. Дергачёв. – Одесса : ИПРЭЭИ НАНУ, 2003. – 262 с. 2. Бжезинский З. Великая шахматная доска. Господство Америки и его геостратегические императивы / З. Бжезинский. – М. : Международные отношения, 1999. – 256с.

УДК 323.12(477)

Ошурко М. Н.

Студент 3 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭТНОНАЦИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В УКРАИНЕ

Украина – многонациональное государство, что обусловлено многовековыми историческими процессами. Её территория формировалась в составе Советского Союза и в нее вошли как территория исторического проживания украинского этноса, так и земли Северного Причерноморья, отвоеванные у турков и татар в 18 веке, и сопредельные территории российского государства, освоенные совместно русскими и украинцами. Формирование нынешней территории Украины завершилось в XX веке, когда к ней по пакту Молотова-Риббентропа были присоединены территории Волыни и Галичины (1939 г.), изъятые у Румынии территории северной Буковины и южной Бессарабии (1940 г.), и, наконец переданный из состава России Крым (1954 г.).

Большую роль в перемещении населения сыграла научно-техническая революция и индустриализация. Всего же на территории Украины проживают представители более 100 национальностей.

Главной целью государственной этнополитики в Украине является обеспечение равноправных отношений и тесного взаимодействия представителей разных этносов, проживающих в стране, поддержание атмосферы толерантности, доверия и уважения в отношениях между ними, содействие межнациональному согласию в условиях этнического разнообразия [1, ст. 26, с. 9].

Одной из важнейших задач этнополитики является защита прав человека. Национальные права принадлежат к его неотъемлемым правам. Однако они не индивидуальны, как, например, политические, гражданские и т. д. Это связано с тем, что каждый отдельный человек может реализовать свои национальные права лишь через определённые этнические общества. К таким правам, которые зафиксированы в документах международного сообщества и реализуются демократическими государствами, принадлежат:

право на этническую идентичность, сохранение и развитие собственной этнической самобытности, этнокультурной среды. Государство обеспечивает для этносов возможность свободного развития национальной культуры, использование родного языка, вероисповедование традиционной религии, следование национальным обычаям, обрядам и т. д.;

право нации, народа на самоопределение, которое, в зависимости от конкретных условий, может быть выражено в разных формах: создание независимых государств, территориальная автономия в рамках государства; национально-культурная автономия;

право на защиту от дискриминации по национальному признаку. Никого нельзя ограничивать ни в едином праве из-за его национального происхождения. И отдельная личность, и весь народ в целом в случае дискриминации действий государства имеют право на полную реабилитацию и компенсацию последствий этих антигуманных действий [2].

Для современной эпохи характерна привязка к национальной суверенизации в ограниченном единстве с обеспечением гармонизации этнических интересов и потребностей на основе демократических, гуманистических принципов, общечеловеческих качеств. В целом очевидно, что от того, как развиваются эти процессы и как этнополитика разных государств может обеспечивать прогнозирование и регулирование, в значительной степени зависит будущее человечества, его перспективы, как неповторимого феномена во Вселенной.

В Украине реализуется модель построения моноэтнического государства. К сожалению, понятие "обеспечение развития государственного языка" на практике реализуется как административное ограничение использования языков национальных меньшинств, как принудительное применение в общественных сферах государственного языка. Это проявляется, в данное время, и в административном сокращении школ с неукраинским языком обучения, переводе высшего образования на украинский язык, контроле над языковым режимом телерадиокомпаний, в намерениях установить повышенные ставки налогообложения для неукраиноязычной печатной продукции и даже в попытках ввести штрафы за не использование государственного языка.

В культурно-языковой и этнонациональной политике Украины сейчас столкнулись два подхода: полиэтничный и моноэтничный. В декабре 1999 г. удалось добиться ратификации украинским парламентом Европейской Хартии региональных языков или языков меньшинств. Это была первая удачная попытка решения культурно-языковых проблем Украины на основе правовых норм, разработанных юристами Европы. Можно сказать, что закон о ратификации Хартии не посягал на государственный статус украинского языка и фактически не давал никаких новых прав языкам национальных меньшинств, но он был мощным законодательным барьером на пути дальнейшего углубления культурно-языковой дискриминации.

© Ошурко М. Н., 2010

Противники введения на Украине европейских стандартов прав человека направили обращение в Конституционный суд с требованием признать закон о ратификации Хартии неконституционным. Но 14 июля 2008 г. Конституционный суд объявил, что законы о ратификации международных договоров должен подписывать не Председатель Парламента, а Президент, оговорив при этом, что законы о ратификации, не подписанные Президентом, являются неконституционными [3].

Противники введения в Украине европейских норм прав человека в культурно-языковой сфере ради реализации своих политических устремлений разрушили фундамент всей международной договорно-правовой базы Украины.

На данный момент Украине нужна этнонациональная политика на новой законодательной, организационной и концептуальной основе. Это будет способствовать дальнейшей демократизации украинского общества.

Научн. рук. Дубровская И. М.

Литература: 1. Конституция Украины.– Харьков : Консум, 1996. – 48 с. 2. http://obozrevatel.com 3. http://podrobnosti.ua

Рябченко Т. Г.

УДК 329.12:330.82

Студент 2 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

СКРОМНОЕ ОБАЯНИЕ ЛИБЕРАЛИЗМА

Её звали Либера, Либера Лизм. Никто не думал, что эта скромная девушка сможет всколыхнуть весь мир, но, видимо, это была судьба. Судьба, полная противоречий, взлётов и падений, но обо всём по порядку.

Либера родилась в семье почтеннейшего члена политического сообщества – господина Конституциона Лизма. Основным принципом её отца был принцип господства права, что подразумевало ограничение властных полномочий руководителей государства, государственных органов и реализацию этих ограничений по определённому порядку процедуры. При этом отец Либеры считал, что государство призвано защищать как общественное благо, так и благо каждого человека в отдельности. Именно в этой точке пересекались мнения родителей Либеры. Её мать, Гума, в девичестве Низм, считала, что все люди имеют право и обязанность определять смысл и форму своей жизни. Плюс ко всему, Гума не была верующей и не принимала "сверхъестественное" видение реального мира. Тем непонятнее, как братом Либеры стал Клерика. Клерика Лизм всю свою жизнь добивался главенствующего положения церкви во всех сферах жизни общества: общественной, политической и культурной. Возможно, идея вмешательства церкви во все сферы жизни была привита Клерику дядей, Мерканти. Именно дядя Либеры считал, что залог процветания общества заключается в активном вмешательстве государства в хозяйственную деятельность. Правда, политика Мерканти Лизма никогда особо не интересовала, он всё своё внимание уделял экономике государства, стремясь укрепить положение одной страны на фоне других.

Вот в такой разношёрстной семье родилась наша Либера. Так как самым близким человеком для неё была мама, то неудивительно, что её идеалом являлось общество со свободой действий для каждого, свободным обменом политически значимой информацией, ограничением власти государства и церкви, верховенством права, частной собственностью и свободой частного предпринимательства. В первую очередь, для Либеры имели значение индивидуальные права (на жизнь, личную свободу и собственность); равные права и всеобщее равенство перед законом; свободную рыночную экономику; правительство, избираемое на честных выборах; прозрачность государственной власти. Как вы уже поняли, наша Либера не признавала божественное право монархов на власть и роль религии как единственного источника познания.

В полный голос о себе заявить Либера решилась только в эпоху Просвещения во Франции, Англии и колониальной Америке. Первым человеком, который стал активно поддерживать Либеру в борьбе за свободу личности, стал Джон Локк. Вместе, Джон и Либера, в "Двух трактатах о правлении" сформулировали основные принципы и понятия, которыми в последствии руководствовались их сторонники. В своих взглядах Локк отстаивал интересы английской буржуазии, в частности, он не распространял свободу совести на католиков, а права человека на крестьян и слуг. Однако, Локк также не одобрял демократию, но тем не менее, ряд положений его учения легли в основу идеологии американской и французской революций. Своей скромностью и желанием всео-

© Рябченко Т. Г., 2010

бщего блага, Либера привлекла к своим идеям и других известных людей, например, Шарля Луи Монтескье. Шарль поддержал Либеру в её стремлении ограничить власть государства. Он считал, что это можно осуществить с помощью разделения властей и федерализма. Долгими зимними вечерами Вольтер и Руссо вели философские беседы о конституционной монархии, естественной свободе личности, о недопустимости пыток и унижении человеческого достоинства, о религиозной терпимости. Итогом этих долгих и туманных бесед стал трактат Руссо "Об общественном договоре", в котором Руссо выразил уверенность, что образование, которое позволяет людям наилучшим образом реализовать свои способности, и при этом делает из людей законопослушных граждан. Так же Жан-Жак и Либера подчеркнули, что при отожествлении себя с нацией и национальными интересами человек приобретает коллективную республиканскую свободу. Благодаря такому отождествлению, образованный человек сам ограничивает свою свободу, поскольку это становится в его интересах. Эти идеи стали ключевым элементом декларации Национального собрания во время Великой Французской революции и повлияли на таких американских мыслителей, как Бенджамин Франклин и Томас Джефферсон. Кроме того, Либеру в своё время поддержали Дэвид Юм, Иммануил Кант и Адам Смит.

Также юная Лизм, видимо, в силу своей доброты и человеколюбия, была ярой противницей военных действий и империализма, выступая за нейтралитет и свободную торговлю. В этом пацифизме Либеру поддержал Гуго Гроций, который ещё в 1625 г. в своём трактате "О праве войны и мира" изложил теорию справедливой войны как средства самозащиты. В США изоляционизм вплоть до конца Первой мировой войны был официальной внешней политикой, как сказал Томас Джефферсон: "Свободная торговля со всеми; военные альянсы ни с кем". Однако, старый приятель Либеры, Вудро Вилльсон, затем вместо этого выдвинул концепцию коллективной безопасности, которые получили затем своё развитие в ООН и НАТО.

В России же Либеру хоть и поддерживали, но в исторически сложившихся условиях особого развития её идеи не получали. Самыми большими подъёмами, которые оказали значительное влияние на страну, стали: Восстание декабристов в 1825 году, Февральская революция и Перестройка. Эти события приводили как к важным положительным сдвигам, так и к серьёзным негативным последствиям, в результате чего люди не могли определиться со своим отношением к Либере, так как не смотря на всю поддержку, нашлись и противники Либеры, которые воздействовали на народные массы любыми средствами. Одним из инструментов был язык. Фамилию и имя Либеры перевели на русский язык как "вольнодумство", в английском же языке liberalism также изначально имело негативный оттенок, но утратило его. Кто же выступил против этой доброй девушки?

В XX веке в семье Ризмов родился ребёнок-вундеркинд. Буквально в считанные десятилетия Тоталита осознал всю свою силу и начал её умело применять. Никто не может сказать наверняка, почему Тоталита невзлюбил Либеру, однако он противопоставлял себя Либере с тех пор, как только смог говорить. В СССР большевики приступили к ликвидации остатков капитализма и личной свободы граждан, в то время как в Италии появился Фа Шизм, который, по словам его главного последователя Бенито Муссолини, выражал "третий путь", отрицающий идеи как Либеры Лизм, так и Комму Низма. Правительства в Италии и особенно в Германии отрицали равенство людей в правах. В Германии Тоталита и Фа пропагандировали расовое превосходство арийской расы, под которой понимались немцы, над другими народами. В Италии же они сделали ставку на "государство-корпорацию". И Комму Низм, и Фа Шизм стремились к государственному контролю над экономикой и централизованному регулированию всех аспектов жизни общества, они оба стремились подавлять личную свободу человека. Именно поэтому Либера долгое время считала Тоталита своим главным идейным противником.

Самым же главным своим союзником Либера считает мужа, Социа. Это действительно крепкая ячейка общества, так как в целом их идеи и принципы очень схожи: равенство прав человека. Вместе эта чета выступает против Консерва Тизма, ведь он поддерживает применение военной силы и ратует за сохранение социального и экономического неравенства.

Пройдя путь, полных горестей и радостей, разочарований и удач, к союзникам Либеры относят разные по культуре и уровню экономического благополучия такие страны, как Финляндия, Испания, Эстония, Словения, Уругвай, Кипр, Канада. Во всех этих странах ценности Либеры играют ключевую роль в формировании новых целей общества, даже несмотря на разрыв между идеалами и реальностью. Ведь по сути, Либера – наивная девушка-максималистка, которая верит в концепцию личной свободы, чувство собственного достоинства, религиозную терпимость, неприкосновенность личной жизни, частной собственности, просвещённую и разумную государственную политику, её прозрачность и равенство. Разве не этого в глубине души хочет каждый из нас?

Научн. рук. Кузь О. Н.

Селютин С. В.

Студент 1 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

УДК 141.1

ЭПОХА ПОСТМОДЕРНА: ПРИНЦИПЫ И ЦЕННОСТИ

Все сферы современной культуры характеризуются "постмодернистским" подходом, сущностью которого является констатация неудачи попыток культуры Нового времени адекватно понять и описать реальность. Непонимание реальности, накопление и невозможность решить главные проблемы человечества начинаются с эпохи Возрождения, которая поставила человека в центр мира вместо Бога. Антропоцентризм, взяв на вооружение рационализм и научные методы познания, абсолютизировал их, что привело к гипертрофированному восприятию действительности и нарушению нравственных законов. В качестве протестного направления культуры постмодернизм ставил перед собой цель решить все проблемы и убрать противоречия, накопившиеся в рамках домодернистских культур и модернизма. Однако, принципы, взятые на вооружение постмодернизмом, лишь отдалили основателей и последователей этой культуры от цели и еще больше обострили проблемы человечества [1].

Целью данной работы является исследование основных ценностей и принципов эпохи постмодернизма.

Основной принцип, декларируемый постмодернизмом, – абсолютный, радикальный плюрализм. "Постмодерн означает не новизну, а плюрализм, – пишет современный исследователь В. М. Дианова. – И этот плюрализм имеет свои античные, средневековые, нововременные и другие праформы. Новым является лишь то, что он теперь стал доминирующим – и это отличает постмодерн от модерна XX в., где плюрализм был обязательным только в некоторых областях, в то время как теперь он является всеобщим; постмодернистский плюрализм радикальнее, чем любой предшествующий. Он радикален настолько, что должен, по мнению его приверженцев, стать основным законом". Причем плюрализм постмодернизма означает не столько равноправность найденных и выработанных человечеством "объективных" истин, сколько возможность и даже желательность радикально-субъективного к ним отношения [2].

Один из ведущих западных философов – теоретиков постмодернизма Франсуа Лиотар основной характеристикой постмодернизма "…считает утрату метанарративами (великими повествованиями) современности своей легитимирующей силы. Под "великими метаповествованиями" и "метарассказами" он понимает главные идеи человечества: идею прогресса, эмансипацию личности, представление Просвещения о знании как средстве установления всеобщего. Лиотар называет такие метанарративы, как диалектика духа, герменевтика смысла, поступательное расширение и увеличение свободы, развитие разума, освобождение труда, прогресс капиталистической технонауки, спасение твари через обращение душ к Христову повествованию о мученической любви и др. Перечисленные нарративы, как в свое время мифы, имели цель обеспечить легитимацией определенные общественные институты, социально-политические практики, законодательства, нормы морали, способы мышления и т. д., но в отличие от мифов они искали эту легитимность не в прошлом, а в будущем". Однако, Ф. Лиотар констатирует радикальное недоверие лишь к метанаррациям (большим повествованиям). Микронарративы (маленькие повествования), согласно его рассуждениям, продолжают играть большую роль в культуре [3].

Философская теория постмодернизма кроме радикального плюрализма и недоверия к метанарративам формирует собственный взгляд на культуру как знаковую структуру. Без сомнения, любая культура рассматривается как система знаков. "Все теоретики постмодернизма, несмотря на расхождения в частностях, считают, что язык "владеет" своим носителем, определяя его способы мышления и жизнедеятельности, а не наоборот. Язык описывается в постмодернизме как знаковая структура, которая является вместилищем значений, независимых от их связи с "фактами" мира или намерениями субъекта. Таким образом утверждается, что значения рождаются в контексте отношений между знаками, составляющими структуру языка, вследствие их определенного положения в этой структуре, а не вследствие их соответствия "фактам" действительности. Поэтому понимание мира, возможное только в языке и посредством языка, согласно постмодернизму, является не продуктом "мира, как он есть", а следствием "истории текстов"". Лозунг Клотца: "не только функции, но также и фикции" – ярко отображает, что факты перестают играть главную роль в современном мире, на первый план приходит форма, форма подачи этих фактов.

"Ничто не существует вне текста" – утверждает Ж. Деррида. Культура любого исторического периода в постмодернизме предстает как текст или, точнее, как сумма текстов, интертекст. Любой текст понимается только исходя из знания предшествующих ему текстов. "Деконструкция как общий метод постмодернистского анализа, применимый к анализу любого феномена культуры, любого текста, неизбежно превращается в многосмысленный и бесконечный интерпретативный процесс, который релятивизирует любой текст, любое понятие…" [4].

© Селютин С. В., 2010

На перечисленных базовых принципах постмодернизма формируется система главных принципов и ценностей. Наиболее полная классификация принципов и ценностей постмодерна предложена известным теоретиком постмодернизма Ихабом Хассаном [5]:

1. Неопределенность, культ неясностей, ошибок, пропусков – не только не недостатки, а основные принципиальные установки постмодернистских произведений искусства и философских концепций. В постмодернизме решающий смысл приобретает не логическое, монологическое мышление, а "диалогическое воображение" (Бахтин). Если Гегель считал, что философия должна устранить все случайное, и это, следовательно, означало философию без философов, без живых людей, то "южуалисты" (от английского слова usual – обычный), наоборот, считают жизнь полной случайностей, а себя именуют философами обыденной жизни. "Человек – чаще случай, чем выбор". Тем самым "южуалисты" делают выпад против тех свободных личностей, которые сознательно избирают свою судьбу. В постмодернизме исчезает понятие субъекта, наделенного сознательными целеполаганием и волей. На первый план выходят бессознательные компоненты духовной жизни. Отсюда живой интерес к мифу как панацее от рационалистических бед нашего времени. Но миф опять-таки рассматривается как форма утверждения неповторимого, а не как способ объединить людей: мономифологизм, по Маркварду, столь же вреден, как и монотеизм. "Хвала политеизму" – провозглашает Марквард.

2. Принципиальный фрагментаризм – воплощается в недоверии к "тоталитаризирующему синтезу", в склонности к методам коллажа, произвольного монтажа, "вырезок" и "врезок", в склонности к парадоксам, в "открытости разбитого", в акцентировании "разломов", "краев" и т. д.

Гегель когда-то провозгласил: истина – это целое. Для постмодернистов же целое – опасное заблуждение мысли, идея тотальности ведет к тоталитаризму, а там и до террора рукой подать. Таким образом, истина постмодернистов плюралистична. Главную вину эпохи модерна они усматривают в том, что философия и культура не сумели обеспечить единства, интегрированности личности и культуры, расколов человеческого мира, превратив его в царство отчуждения, разлада, враждебных идейных полюсов, между которыми возникло огромное и непреодолимое напряжение. С концепцией "войны целому" выступил Франсуа Лиотар: постмодерн начинается там, где кончается целое [3].

3. "Деканонизация", борьба с традиционными ценностными центрами: сакральное в культуре, человек, этнос, логос, авторский приоритет. Постмодернизм опровергает все каноны, выступает против всех конвенциональных авторитетов. В литературе это (условно) означает "смерть автора", то есть прекращение его "отцовской" власти и попечительства над читателем.

Современный философ Г. Мэдисон пишет: "Достаточно одного слова, чтобы обозначить суть мышления модерна от Декарта до Сартра: это слово – дуализм. А результатом такого дуализма является отчуждение – отчуждение субъекта от объекта или психического от телесного, и тем самым отчуждение человека от природы. Сознание, которое отчуждено от самого себя, расколото; такое сознание, что мы знаем из Гегеля, есть сознание несчастное. Сегодня со всех сторон вновь и вновь слышится вопрос: существуют ли возможность и надежда, чтобы постмодернистский человек освободился от этого несчастья, начав новую эру в истории мышления? Есть много признаков того, что философия сегодняшнего дня вновь и вновь усматривает в этом свою центральную задачу". Поэтому преодоление "дуализма", якобы присущего модерну, продолжается. "Что характеризует постмодернизм в целом, так это отклонение всяких различений и обособлений – например, между телом и духом, между физическим и ментальным, между разумом и иррациональным, духовным и чувственным, Я и Другим, природой и культурой, реальностью и утопией. Это означает, что, с одной стороны, отклоняется порядок, границы и ограничения, контроль, "мерки" разумного сознания, аполлоновское начало и вообще все, что в наше время понимают под цивилизацией. С другой стороны, имеет место восхваление дионисийского начала, пристрастия к вину, эротического, либидинозной чувственности, восхваление инстиктивного и спонтанного нарциссизма. Это антиномичное и антиинституциональное, утопическое и анархистское умонастроение, призывающее к угнетению угнетенного сознания, к освобождению инстинктов, к эмансипации чувственности, быстро объединяется с политическим радикализмом" [6].

Таким образом, данный принцип постмодернизма направлен на разрушение привычных для предшествующей культуры разделений и дихотомий – реализма и ирреализма, формализма и содержательности, "чистого", элитарного и массового искусства и т. д.

4. Принцип тотальной зависимости человека от господствующих идей (текстов) своего времени. "Все происходит на поверхности" – без психологических и символических глубин. Постмодернизм возвещает о "смерти субъекта", "опустошает" традиционное Я, которое перестает быть центром мысли и переживания.

Вырваться из-под засилья господствующих идей могут лишь немногие. Это "идеальные интеллектуалы" М. Фуко или "шизофреники в высшем смысле" Ж. Делеза. Стереотипы массового сознания базируются на упрощающих и искажающих реальность обобщениях. Прорваться к реальности – значит видеть "фрагментарные истины", не претендующие на всеохватность. Такое понимание близко к декларируемым дзен-буддизмом положениям о познании, суть которых выражается образом "мячика в пене горного потока". Данный образ подразумевает живое внимание человека к своему непосредственному опыту, к миру, как он ощущается в данное мгновение, недоверие к различным ярлыкам. Не случайно столь пристальное внимание теоретиков и практиков (писателей, художников, режиссеров и т. д.) постмодернизма к восточным религиям, особенно – дзен-буддизму.

5. Принцип молчания, отказа от изобразительного начала. Постмодернизм отстаивает права ирреализма: не все может быть "показано", "изображено", "иконизировано".

6. Принцип положительной, утверждающей плюралистическую вселенную иронии. С одной стороны, ирония – одна из главных постмодернистских установок, подразумевающих игру, аллегорию как важнейшие подходы творчества (литературы, искусства), но с другой стороны в иронии можно увидеть трагедию эпохи постмодернизма, которая не смогла найти решения поставленных задач.

7. "Гибридизация" (эклектизм) подразумевает смешение, скрещивание привычных жанров искусства, заимствование ("плагиаризм") одними жанрами творческих стилей и методов других жанров (стилевой синкретизм).

8. Театральность современной культуры, работа на публику, обязательный учет аудитории, "карнавализация". Имеются в виду "радостная релятивность" вещей и событий, "перспективизм", участие в "сумасшедшей чересполосице жизни", "имманентность смеха" и т. д.

9. Принцип равного "участия в игре", "представлении" авторов и читателей, слушателей [1].

С одной стороны, постмодернисты настаивали на преодолении барьеров между элитарным искусством и обычным человеком. С другой стороны, сложность, вычурность, особая "техничность" постмодернистского искусства часто делает его в высшей степени элитарным [3].

Эпоха постмодернизма – преддверие чего-то принципиально нового. Основные черты постмодернизма, такие как "умирание" автора, констатация "исчерпанности" форм, ирония, "коллаж" и т. д., казалось бы, свидетельствуют о тупике. Постмодернизм с его снятием всех и всяческих табу высветил человека изнутри, не оставив иллюзий, до какого скотства этот человек может доходить. В то же время расчищено "поле идей", те "завалы", в которых, зачастую, тонула живая мысль, зажатая стереотипами. Ситуация "конца" может обернуться ситуацией "начала", если мы окажемся на высоте своего призвания.

Постмодернизм несет в себе развитие, и оно основано на христианском подходе к миру, подходе, основанном на Вере. Разочарование в возможности искусством, литературой, наукой или философией "ухватить" реальность, приведшее к постмодернизму, является продуктивным для постепенного осознания культурой нового "вида искусства": "человек, творящий свою жизнь".

Современная культурная ситуация ставит глобальную задачу: осмысление с христианских позиций всего мирового культурного наследия. Эта работа должна быть проделана для осмысления современным человеком ведущей роли Бога во всяком подлинном человеческом творчестве, осмыслении ошибок, приведших к нынешнему обезбоженному состоянию массовой культуры и общества, осмыслению единственно возможного пути выхода из кризиса – возвращению к Вере [2].

Научн. рук. Гетало Т. Е.

Литература: 1. Гидденс Э. Постмодерн / Э. Гидденс // Философия истории. – М. : Наука, 1995. – С. 23–31. 2. Козловский П. Культура постмодернизма / П. Козловский. – М. : Центр, 1997. – 367 с. 3. Лиотар Ж.-Ф. Заметка о смысле "пост" / Ж. -Ф. Лиотар // Иностранная литература. 1994. – №1. – С. 34–56. 4. Постмодернизм // Современная западная философия. Философия. – М. : Прогресс, 1991. – 548 с. 5. Силичев Д. А. Постмодернизм : экономика, политика, культура: учебн. пособ. / Д. А. Силичев – М. : ЮНИТИ, 1998. – 286 с. 6. Хабермас Ю. Модерн – незавершенный проект / Ю. Хабермас // Вопросы философии. – 1992. – № 4. – С. 45–56. 7. Эпштейн М. Парадоксы новизны. О литературном развитии XIX-XX веков / М. Эпштейн. – М. : Мысль,1988. – 329 с.

Тімофєєва М. А.

УДК 304.4(477)

Студент 3 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

НЕ БІЙТЕСЬ БУТИ УКРАЇНЦЯМИ

Відродження української культури – одне з найважливіших питань вітчизняної культури. Українському народу не потрібно орієнтуватися на чужі зразки та стандарти. Слід пам'ятати, що ми самі маємо величезний духовний скарб.

Шкода, що ми "ледачі і недопитливі", і жуємо тележуйку, що повторює, як правило, далеко на вершині досягнення. Хто в Україні знає, наприклад, Богдану Фроляк – академічного композитора зі Львова, автора п'єси "Vestigia?" А хто чув фортепіанну п'єсу "Подоляночка" харків'янина Бориса Севастьянова, студента Харківського державного університету мистецтв? От чим варто було б наповнювати ефір.

Слід відзначити, що без фольклору нас не може бути. Без нас інші народи не розрізнять у каламутних суєтних хвилях. Адже з фольклором ми передаємо іншим поколінням якийсь унікальний менталітет, а часом і духовні константи, важливі і потрібні природі.

Роботи наших дослідників, що входять в спілку етнологів та фольклористів міста Харкова та багаточасове спілкування з ними, а саме з кандидатом філології М. Красиковим, В. Осадчою – завідуюча кафедрою народного співу, М. Сименовою, В. Бойко – харківськими поетами, візначили низку питань. Так, наприклад, відомо, що наш президент – відомий економіст, політик, зайнятий великими державними справами, збирає у себе вдома предмети старовини, переймається будівництвом "Мистецького арсеналу", реставрацією Батурина? Чому також Ніна Матвієнко, знана в Україні співачка, по зернині збирає зразки українського фольклору і в аутентичній формі доносить людям? Чому сучасний

© Тімофєєва М. А., 2010

співак О. Скрипка, керівник гурту "ВВ", щороку організовує в Києві фольклорні фестивалі? Навіщо це їм, успішним людям, які багато чого досягли в своєму житті?!

Очевидно, що цей успіх відбувся саме завдяки внутрішньому стрижневі, який є в душі кожного з них. Цей стрижень – любов до України.

Не випадково, що багатьох українців дуже схвилювала акція "Не будь байдужим!", розпочата лідером гурту "Тартак" С. Полонинським, який разом з однодумцями об'їздив Україну, влаштовував концерти і довів, що байдуже ставлення українців до своєї мови, культури є загрозою для національної безпеки.

Постає питання: "До чого тут мова і культура, що для національної безпеки є важливіші питання – економічні, енергетична безпека, зростання цін та інші".

Можна зруйнувати державну економічну систему, але вона рано чи пізно відновиться. Можна розгромити армію, але нація все рівно відродиться. Можна змінити владу – їй на зміну прийде інша, проте, коли ми втратимо рідну мову і культуру, – ми втратимо і майбутнє.

Здається, що однією з причин того, що Україна і досі ще не стала високорозвиненою державою, є занедбання рідної мови та культури, звичаїв і традицій рідного народу. Саме національна культура робить людину сильною характером, виховує волю і з неї виростає усвідомлення того, чого ми варті.

Слід пам'ятати, що насамперед духовна міць наших предків зберігає нас як українців, і лише сильних і високих духом може захистити своїм амофором наша українська Берегиня.

Проблема народознавства тісно пов'язана з проблемою патріотизму, а це великою мірою впливає на розвиток держави. Якщо людина – патріот, вона не буде нічого поганого робити своїй державі, як і своїй матері, бо любитиме її вірно і незрадливо.

Стає боляче розмірковувати про те, як останні події в Україні, особливо рішення парламенту Криму про референдум стосовно запровадження в Україні другої державної мови, не знайшли підтримки. Адже не секрет, що сфера вживання української мови постійно звужується. Вимоги статті 10 Конституції України ігноруються [1 розділ сет. 10.]. Всі знають, як складно знайти зараз українську книжку, україномовну газету. Мільйони українців не мають жодної можливості на всій території України переглянути у кінотеатрі фільм, дубльований чи озвучений українською мовою. У цих умовах зросійщення українців, особливо молоді, відбувається посиленими темпами. Молоді люди, потрапляючи під вплив агресивної пропаганди сусідньої держави, втрачають можливість усвідомлювати себе повноцінною частиною української нації. А це, очивидно, є реальною загрозою національній безпеці та суверенітету України.

Боляче, що наша молодь цурається і соромиться свого, рідного, вважають його менш вартісним. Ми не поважаємо один одного, роз'єднані, нетерпимі. А це ж саме те, що треба ворогам України.

Тож будьмо патріотами своєї держави, захищаймо своє, українське! Любімо Україну! Говорімо про неї добрі слова!Наодинці зі своїм сумлінням, сам на сам з Україною. Говорімо якомога частіше, сміливіше, творімо добро для України! І тоді Україна пригорне усіх нас, і захистить своїм амофором наша українська Берегиня.

Наук. керівн. Пальм Н. Д.

Література: 1. Коституція України : Прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996. – Українська Правнича Фундація. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу. – www.rada.ua.

УДК 323.1(477)

Химій М. С.

Студент 3 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ

НАЦІОНАЛЬНА ІДЕЯ ЯК ФАКТОР КОНСОЛІДАЦІЇ УКРАЇНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА

Важливою проблемою розвитку сучасного українського суспільства, від розв'язання якої значною мірою залежить подолання кризових явищ, є розроблення та практичне втілення в життя ідеї, здатної консолідувати націю в цілісний етносоціальний організм. Потреба в пошуку інтегруючої суспільство ідеї зумовлена й тим, що випробувані світовим співтовариством найбільш вагомі її чинники – держава, церква, національна система освіти і виховання – в Україні самі перебувають на стадії становлення чи оновлення.

Ряд вчених та політиків такою ідеєю вважають українську національну ідею. Підвищений інтерес до неї пояснюється необхідністю переосмислення змісту і ролі національної ідеї у житті народу відповідно до нових історичних та політичних реалій, пов'язаних з особливостями сучасного етапу державного будівництва.

© Химій М. С., 2010

Національна ідея відображає глибинний рівень національної свідомості, сукупність ціннісних настанов нації, визначає напрямок мислення народу, його здатність відчувати і діяти співзвучно національним інтересам. Проявляючись як своєрідний духовний склад народу, його менталітет, формуючись під впливом традиції, культури, соціальних структур, усього історичного середовища національного буття людини, і водночас впливаючи на них, національна ідея стає джерелом культурно-історичної динаміки нації, визначальним чинником її політичного життя. Національна ідея як найбільш проста і доступна форма суспільного об'єднання людей сама утверджує націю, забезпечуючи їй єдність, свободу та незалежність. Зростання соціальної році національної ідеї пояснюється секуляризацією сучасного життя, розширенням демократії, відродженням духовності і культури нації.

Національна ідея впливає як на свідомість, погляди, переконання, так і на поведінку окремих людей, політичних суб'єктів і етносів. Звідси й неоднозначність у трактуванні та визначенні змісту національної ідеї представниками тих або інших політичних сил чи етносів. Одні можуть трактувати її радикально, інші – поміркувано.

Так, представниками національно-демократичних партій України своєю основною задачею вважають не боротьбу проти національних меншин, а об'єднання їх з етнічніми українцями. На їх думку, таке об'єднання не відбувається в силу двох причин.

По-перше, українська національна ідея так і не стала визначальною ідеєю і фактором політики ні нашої влади, ні нашого політикуму; вона не пропагується у суспільстві в загальнодержавному масштабі, тим більше – не роз'яснюється в середовищі національних меншин. Навпаки: їх ще й лякають нею та її носіями.

По-друге, провідні політичні сили в Україні не сприймають української національної ідеї, а тому не пропагують її і не йдуть на вибори з програмою її реалізації. Тож довкола чого і кого мали об'єднуватися національні меншини, якщо самі українці досі не мали такої можливості?

Україна – демократична, багатонаціональна країна. На її території проживають більше 100 національностей. Тому прогресивні демократичні сили України головною метою державної етнонаціональної політики бачуть в забезпеченні рівноправних відносин представниками різних етносів, що проживають в країні. Але, однією із основних задач етнополітики є захист прав людини.

Незважаючи на наявність різних інтерпретацій національної ідеї, головна її функція – консолідуючо-інтегративна [1, с. 307].

Дослідивши цю тему, можна стверджувати, що національна ідея – це певний суспільно-політичний ідеал нації, який є найбільш досконалою моделлю національно-державного устрою і найповніше відповідає її традиціям, устремлінням, культурно-психологічним установкам, забезпечуючи подальший розвиток. Тому в сучасних умовах українська національна ідея одночасно становить програму відродження нації, і своєрідний проект національно-державного будівництва.

Наук. керівн. Дубровська І. М.

Література: 1. Франко І. Наше теперішнє положення / І. Франко // Зібрання творів у 50-ти томах. – Т. 46. – Кн. 1. – К., 1986.

Царенко И. Н.

УДК 177

Студент 2 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

ПРОБЛЕМА СТАТУСА ЖИВОЙ ЭТИКИ В СОВРЕМЕННОЙ КУЛЬТУРЕ

Ушедшее XX столетие – эпоха для западной цивилизации знаковая и переломная. Духовный кризис, сотрясающий сами основы современного социума, очевиден и заставляет прогрессивную общественность бить тревогу во многих уголках планеты. Традиционная религиозность, на протяжении веков претендовавшая на роль нравственной опоры общества, его утешительницы и спасительницы, сегодня также зачастую оказывается не в состоянии адекватно ответить на духовные искания современного человека. Многие догматы и вероучительные основоположения религиозных традиций не соответствуют мировоззрению и миропониманию нашего современника.

В силу этих и многих других кризисных явлений двадцатый век порождает новые формы осмысления реальности, новые подходы к объяснению природного и социального миров. Возникают и оформляются такие синтетические учения, которые интегрируют в себе религиозные и нерелигиозные подходы к интерпретации человека и мира. Одними из наиболее ярких представителей которых является семья Рерихов.

© Царенко И. Н., 2010

С подобного рода отношением встречается сегодня и Живая Этика, содержащая новое миропонимание и мирообъяснение. Нередко Живая Этика преподносится как чуждая нашему сознанию форма духовности. Однако следует отметить, что в большинстве случаев в подобного рода трактовках отсутствует глубокий научно-философский анализ, сама философия Живой Этики излагается весьма поверхностно, а многие идеи и положения истолковываются вне контекста.

Ряд ученых считают, что в самом широком смысле, Живая Этика может быть истолкована как философско-этическая концепция, рассматривающая пути духовной эволюции человечества [1]. Это не религиозное и не эзотерическое учение, как часто ее интерпретируют. Но это и не отрицание религиозной традиции, ее семантического ядра, так как она касается всех аспектов жизни как таковой и синтезирует позитивный нравственный опыт различных религиозных традиций, исходя из той презумпции, что все они внутренне едины, а разделяются лишь внешней атрибутикой.

Философия Живой Этики обращена к людям, осознавшим необходимость духовного обновления и стремящимся к самосовершенствованию. Живая Этика предлагает путь духовного возрождения, который органично связан с социальным обновлением всего человечества, невозможным, в свою очередь, без обновления духовного.

По мнению Фролова В. В., Живой Этике свойственен целостный подход к осмыслению явлений природы и духовно-культурного развития человечества. Это интегральное научно-философское учение о мироздании, его устройстве и законах, происхождении и эволюции Вселенной, о роли космического разума в природном и социальном бытии, о месте человека в мироздании, его тесной связи с космосом, об эволюции человека и человечества, о нравственных основах бытия и путях духовного совершенствования как необходимого условия эволюции.

Центральная онтологическая и нравственная идея Живой Этики – это идея эволюции Вселенной в целом и всех составляющих ее частей, включая человечество и каждого отдельного индивида. Путь эволюции включает в себя материальные и духовные аспекты, в том числе – культурно-социальные. Философской предпосылкой осмысления космической эволюции человека и общества выступает представление о Беспредельном Космосе, который одухотворен, разумен, целесообразно и гармонично устроен и находится в состоянии непрерывного прогрессивного развития. Эволюция не имеет предела ни в прошлом, ни в будущем. Она протекает по универсальным законам, которые не зависят от воли и желаний людей. Смысл ее состоит в восхождении различных форм жизни от несовершенного к совершенному, в одухотворении материи, ее утончении.

Ряд приверженцев этого учения справедливо считают, что космология Живой Этики исходит из представления о Вселенной как о состоящей из множества миров, в которых существует жизнь, находящаяся на различных этапах развития сознания. Земля – один из таких миров, где осуществляется совершенствование человеческого духа. Космическая эволюция и безграничные возможности самого человека связываются в Живой Этике с понятием Беспредельности, которая равнозначна в своем смысловом выражении Абсолюту [1].

Земное человечество как космопланетарный феномен развивается в процессе взаимодействия со всем многообразием космических явлений и систем. Цель планетарной эволюции – совершенствование и одухотворение всей земной материи. На человека в этом процессе возложена ключевая задача – совершенствуясь, одухотворять себя, природу, общество, что предполагает осознание ответственности за свою судьбу, судьбу других людей, природы, общества и всей планеты [2]. Эволюция, идущая сообразно космическим законам, способна открыть перед человеком возможности влияния на развитие Вселенной. Согласно позиции Живой Этики, процесс планетарной эволюции замедлен в результате того, что в мировой культуре оказался утраченным приоритет духовно-нравственных ценностей, сменившись приоритетом ценностей утилитарно-прагматического порядка.

Таким образом, цель Живой Этики, – трансформировать человеческое сознание, поднять его до космического уровня. Указанная цель основана на уверенности в том, что человек – существо не только земное, но и космическое. В силу этого человеку присущи практически неограниченные возможности реализации неисчерпаемой космической энергии, освоение которой – задача будущего.

Философия Живой Этики пронизана духом творчества новой реальности, своего рода этического Космоса, в котором рассудочное сознание уступает место "разуму сердца". Нравственное сознание, основанное на понимании космических законов, становится системообразующим фактором Космоса.

Создатель данного учения Е. Рерих в своих трудах обращает внимание на то, что важнейшим фактором проявления и творческого развития человеческого духа на земле является культура. В этом контексте она понимается как поддержание и развитие "творческого огня" в людях [3]. По ее мнению в пространстве культуры осуществляется осознание таких феноменов, как Красота, Любовь, Творчество, которые выступают столпами космической эволюции. Поэтому сохранение и развитие духовных ценностей культуры является важнейшей задачей человеческого сообщества.

Таким образом, создатели Живой Этики широко трактовали такие фундаментальные философские категории, как материя, дух, энергия, эволюция, и рассматривали мироздание как грандиозную беспредельную систему одухотворенного Космоса, включающего в себя и человека. Идеи Живой Этики, не будучи ни отвлеченными, ни абстрактными, подчинены вполне конкретной задаче, актуальной и в наши дни – пробуждению находящегося в глубоком духовном кризисе человечества. Выход из этого кризиса они видят в своего рода разрешении извечной антитезы "культура – цивилизация": речь идет о том, что самоцивилизационное развитие должно быть центрировано не только и даже не столько на ценностях утилитарно-прагматического характера, но должно рассматриваться человечеством как средство духовного развития.

В наше время идеи Живой Этики, а также культурно-просветительская деятельность ее последователей могут послужить нравственной опорой для многих людей. Поэтому важно не забыть, не отбросить с порога представляющее мировую значимость духовное и философское наследие семьи Рерих, так как оно может стать одним из кирпичиков в деле духовного возрождения человечества.

Научн. рук. Пальм Н. Д.

Литература: 1. Живая Этика и наука. Вып. 1. – М. : Международный Центр Рерихов, Мастер-Банк, 2008. – 528 с. 2. Гиндилис Л. М. Философия Живой Этики и ее толкователи. Рериховское движение в России / Л. М. Гиндилис, В. В. Фролов Философия // Защитим имя и наследие Рерихов. В 2 т. Т. I. – М., 2001. 3. Письма Елены Рерих, 1929-1939. В 2 т. Т. I. – Мн., 1999. 4. Живая Этика : Избранное. – М., 1992.

Геращенко І. М.

УДК 331.1 (075.8)

Студент 5 курсу
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

УДОСКОНАЛЕННЯ НЕМАТЕРІАЛЬНОЇ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ

Сучасні тенденції в економіці України викликають необхідність по новому сприймати сукупність ресурсів, що використовує підприємство у своїй діяльності, включаючи і людські.

У сучасних умовах актуальними є питання, пов'язані з урахуванням особистісних якостей працівників підприємства у процесі управління дивлячись на індивідуальність їхнього поводження. Основним напрямком удосконалення управління є облік поведінкових особливостей кожного працівника.

Робота кадрових служб і керівного колективу будь-якого підприємства пов'язана з необхідністю пошуку і відбору персоналу. Відбір кадрів є однією з центральних функцій управління, тому що саме люди забезпечують ефективне використання будь-яких видів ресурсів, які має організація, і саме від людей залежать її економічні показники і конкурентоспроможність.

Проблеми відбору персоналу досліджувалися багатьма вченими. У їхніх публікаціях представлені результати уточнення змісту понять, пов'язаних з відбором, визначення його джерел, етапів відбору, запропоновані методи відбору персоналу.

Передумови подальшого розвитку теорії і практики відбору персоналу подані в роботах А. Я. Кібанова, М. І. Магури, Д. В. Жува, В. Р. Веснина, И. Ю. Плішина, що обґрунтували такі вихідні положення, необхідні для розробки програм розвитку відбору.

На основі проведеного анкетування в НДЦ ІПР НАН України можна зробити висновок, що система мотивації персоналу в НДЦ ІПР НАН України має потребу в удосконалюванні з урахуванням нових підходів і тенденції кадрового менеджменту.

Різні види нематеріального стимулювання існують розрізнено, не можна сказати про дію єдиної системи нематеріального стимулювання, тому основним напрямком удосконалювання нематеріального стимулювання в НДЦ ІПР НАН України повинне стати створення єдиної системи нематеріального стимулювання.

Говорячи про використання соціально-психологічних методів стимулювання персоналу, необхідно відзначити, що дуже важливою умовою успішності такої стратегії стимулювання служить відкритість і довірливість у відносинах між керівництвом і працівниками: постійне й точне інформування про виробничо-економічну ситуацію, що складається в НДЦ, про очікувані перспективи, намічувані дії, успішність їхньої реалізації. Крім того, НДЦ ІПР НАН України необхідно більше приділяти увагу інформованості працівників відносно того, які переваги, крім заробітної плати, вони можуть одержувати. Це можна робити за допомогою зборів, нарад працівників. Це повинно породжувати інтерес до справ компанії, інтерес до інформації, що виходить за межі робочого місця, звідси виникнення мислення і діяльності з позиції інтересів НДЦ [1].

Отже, потрібне удосконалення застосування соціально-психологічних методів і концепцій управління персоналом у НДЦ ІПР НАН України. Можна виділити три основних напрямки удосконалення використання соціально-психологічних методів у мотивації персоналу:

підтримка сприятливого психологічного клімату в колективі;

формування і розвиток організаційної культури.

Комфортний і психологічний клімат – це обстановка, коли усі зайняті цікавою для себе справою, кожний знає своє місце в ієрархії організації та задоволений; коли компетенції співробітників не перетинаються і, отже, не виникають гострі розбіжності, в організації існує атмосфера взаємодопомоги.

© Геращенко І. М., 2010

Нормальний психологічний клімат не створиться в один день, він вимагає величезних зусиль. Порушити його може будь-який дріб'язок, тому його треба постійно підтримувати.

Основні методи формування і підтримки організаційної культури, що можуть бути використані:

− Поводження керівника. Безумовно, керівникові варто почати із себе. Давно доведено, що люди найкраще засвоюють нові для себе зразки поводження через наслідування. Керівник повинен стати прикладом, рольовою моделлю, показуючи приклад такого відношення до справи, такого поводження, що передбачається закріпити і розвити у підлеглих.

− Заяви, декларації керівництва. Не можна забувати, що для закріплення бажаних трудових цінностей і зразків поводження велике значення має звертання не тільки до розуму, але й до емоцій, до кращих почуттів працівників: "Цей рік стане переломним для нашої організації".

− Організаційні традиції і порядки. Організаційна культура закріплюється і транслюється в традиціях і порядках, що діють в організації. При цьому на оргкультуру можуть уплинути навіть разові відступи від установленого (або декларованого) порядку. Наприклад, якщо раптом з якихось причин керівництво один раз не змогло провести щомісячне підведення підсумків роботи з поздоровленням і нагородженням кращих працівників, це не тільки порушує встановлені правила, але й показує неготовність керівництва розділяти цінності, що знижує ентузіазм і бажання персоналу "викладатися" на роботі [2].

Для багатьох сильним мотиватором стає приналежність до команди. Часто цей фактор не тільки утримує співробітників від пошуку нової роботи, але й формує їх прагнення підвищити ефективність. Тут можна виділити кілька інструментів:

1. Створення спільної команди, наприклад, для працівників можна організовувати екстрім-ігри, змагання на природі. Як показує практика, люди починають заради перемоги поділятися на лідерів і виконавців поза залежністю від посади, починають винаходити шляхи рішення поставлених завдань. У співробітників, крім незабутніх відчуттів, з'являються нові міцні контакти.

2. Формування механізмів двостороннього зв'язку всередині компанії. Працівникові необхідно дати відчути, що компанія прислухається до його думки, цінує ідеї і пропозиції. Зворотний зв'язок повинний бути посилений. Повідомлення про погане виконання роботи тільки демотивує працівника. Якщо ж указати, що саме було зроблено неправильно, чому це трапилося, як виправити ситуацію, і при цьому не забути торкнутися позитивних аспектів роботи, ефективність такого зворотного зв'язку, безсумнівно, зросте. Вона може бути ще вище, якщо працівник з'ясує ці питання сам.

3. Загальноприйнятим механізмом згуртування колективу є корпоративні заходи. Непоганим варіантом могла б стати організація Дня НДЦ ІПР НАН України.

До цього свята можна було б пристосувати вручення нагород, премій, пам'ятних подарунків-символів, підвести підсумки конкурсу на кращого працівника організації і т. д. Керівники до цього дня можуть пристосувати підведення підсумків діяльності за рік: виступити з доповідями, розповісти про цілі і завдання, вислухати пропозиції співробітників.

Наступний напрямок поліпшення мотивації − удосконалювання організації праці − містить постановку цілей, застосування гнучких графіків, поліпшення умов праці.

Співробітник, якому вказані його завдання на деякий проміжок часу, перебуває в стані визначеності і психологічного комфорту.

У свою чергу, щоб бути зрозумілим, при формулюванні розпоряджень треба дотримуватися ряду умов: забезпечити єдність професійної мови; врахувати рівень інтелекту й спільну культуру виконавця; забезпечити повноту інформації; домогтися чітких і ясних формулювань; сконцентрувати увагу виконавця на тому, що ви йому говорите.

Іншим фактором, що, безумовно, впливає на ефективність праці працівників, є умови, у яких приходиться працювати співробітникові. Тому усунення фізичного та морального дискомфорту повинне стати першочерговим завданням для керівництва. Для усунення фізичного дискомфорту керівництву можна порекомендувати щомісяця інвестувати невеликі суми грошей у поліпшення умов праці, і це інвестування повинне цілком окупатися, тому що сприятлива обставина, безумовно, підвищує продуктивність праці.

Надалі підприємства можуть використовувати висновки статті у практичній роботі для відбору персоналу на керівні посади. У міру розвитку суспільства значення запропонованих вище заходів для потенційних працівників НДЦ ІПР НАН України буде підсилюватися, що диктує необхідність комплексного підходу до організації мотивації праці.

Наук. керівн. Ястремська О. М.

Література: 1. Магура М. И. Поиск и отбор персонала. Настольная книга для руководителей и специальных кадровых служб, и менеджеров / М. И. Магура. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : ООО "Журнал "Управление персоналом", 2003. – 304 с. 2. Кибанов А. Я. Управление персоналом организации : отбор и оценка при найме, аттестации : учебное пособие для студентов вузов / А. Я. Кибанов, И. Б. Дуракова. – М. : Изд. "Экзамен" , 2003. – 336 с. 3. Жув Д. В. Подбор персонала / Д. В. Жув, Д. Массони; пер. с фр. под ред. И. В. Андреевой. – СПб. : Изд. Дом "Нева", 2003. – 96 с. 4. Веснин В. Р. Практический менеджмент персонала: пособие по кадровой работе / В. Р. Веснин. – М. : Изд. "Юристъ", 2001. – 496 с. 5. Плешин И. Ю. Управление персоналом / И. Ю. Плешин. – СПб. : Изд. "Питер", 2002. – 325 с.

Надьожа О. К.

УДК 629.33

Студент 5 курсу
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

ПЛАНУВАННЯ ВИРОБНИЦТВА ЗА ДОПОМОГОЮ ВИРІВНЯНОГО ГРАФІКА

Основні напрямки розвитку операційної системи полягають, передусім у правильному визначенні (на підставі найважливіших пріоритетів, які з'ясовуються внаслідок проведення маркетингових досліджень) конкретних вимог до виробництва й у розробленні планів, які гарантують, що операційні можливості (і можливості підприємства) виявляться достатніми для виконання цих вимог.

Стратегічним сучасним напрямком є створення "бережливого виробництва" [1]. Концепція "бережливе виробництво" (воно ж "виробнича система "Toyota" або "TPS") створена на японському підприємстві "Toyota", базується на сучасному стратегічному принципі "точно за терміном" і реалізується за допомогою принципу операційного менеджменту "витягування", що передбачає роботу без збоїв, перешкод і зупинок, який враховує, у першу чергу, запити споживача і припускає, що на чергову стадію процесу подається лише те, що буде використане негайно [2].

Бережливе виробництво у системі "TPS" припускає ритмічну рівномірну роботу в усіх ланках за стабільним вирівняним графіком – "хейд зунка". У контексті бережливого виробництва даний термін означає "вирівнювання асортименту вироблюваної продукції протягом певного відрізка часу, що дозволяє виробляти кожний предмет щодня (або навіть кожні кілька годин). Ідея полягає в тому, щоб виготовляти продукцію в невеликій кількості, наближаючи обсяги виробництва до фактичного попиту. Створення ідеально плавного процесу виробництва вимагає високої гнучкості й сприйнятливості до зміни споживчого попиту. Постійно мінливий попит породжує безліч проблем: виникає необхідність адаптації ресурсів до постійно мінливих потреб, коливання попиту значні, щоб до них пристосовуватися, потрібно нарощувати обсяги запасів. Тоді доводиться підтримувати надмірний обсяг ресурсів, розрахований на піковий попит, і миритися з недовикористанням ресурсів у моменти спаду.

Вирівнювання вимагає бездоганного узгодження в часі й гнучкості, що забезпечують циклічний випуск невеликих партій продукції. Крім рівномірного розподілу обсягу робіт, вирівнювання припускає рівномірне сполучення видів робіт. Вирівнювання номенклатури продукції означає, що протягом дня виготовляються невеликі обсяги кожного виду виробів, що вимагає переналагодження. Якщо процес переналагодження не стандартизований, то часті переналагодження призведуть до втрат і графік порушиться. Однак з погляду бережливого виробництва зменшення розміру партії доцільне при зниженні часу переналагодження. Робота за вирівняним графіком не тільки вирівнює всі процеси, але й визначає той відрізок часу, протягом якого матеріали витрачаються зі стандартною швидкістю і можна визначити параметри процесу поповнення запасу матеріалів, тобто поповнення запасу матеріалів підкоряється основній роботі.

Особливе значення при створенні бережливого виробництва має вдосконалення оперативного планування як провідного елемента операційного менеджменту.

У системі "TPS" вирівнювання реалізується за допомогою системи оперативного планування "Канбан", яка забезпечує виконання планів у потрібний термін і знижує час та витрати на необхідні переналагодження [3].

Для побудови вирівняного графіка [2] попередньо необхідно встановити певний часовий інтервал – пітч і структуру вирівнювання, яка повинна бути кратна двом, тобто структура повторюється щодня, через день, кожний четвертий день або максимум кожний шостий день. Для вирівнювання необхідно також знати обсяг випуску, асортимент, послідовність виготовлення продукції.

Уже перший цикл вирівнювання дозволить частково позбутися від втрат, викликаних спробами погнатися за коливаннями попиту і визволити додаткові потужності.

Скласти вирівняний графік простіше, ніж виробляти продукцію за планом. Цей графік слід вважати "голосом споживача", тобто потреби споживача, вирівняні на благо власного виробничого процесу. Якщо в якийсь момент часу не забезпечені заданий обсяг, асортименти або послідовність, це еквівалентно "невиконаному замовленню", тобто незадоволеному споживачеві, хоча можливо мова не йде про невиконання фактичного замовлення.

З погляду системи бережливого виробництва зменшення розміру партії веде до стабільного виробництва. Тому для вирівнювання виробництва потрібно постійно знижувати час переналадки.

Приклад вирівняного графіка наведений у таблиці.

© Надьожа О. К., 2010

Таблиця

Вирівняний випуск статорів

Тип статора	Робочий день																			
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
AIP80 (Щ)	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70
AIP63 (Щ)	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13
AIP112 (Щ)	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8
AIP90 (ЧД)	0	74	0	74	0	74	0	74	0	74	0	74	0	74	0	74	0	74	0	74
AIP71 (ЧД)	58	0	58	0	58	0	58	0	58	0	58	0	58	0	58	0	58	0	58	0
AIP100 (ЧД)	52	0	52	0	52	0	52	0	52	0	52	0	52	0	52	0	52	0	52	0
Разом	201	197	201	197	201	197	201	197	201	197	201	197	201	197	201	197	201	197	201	197
Цільовий показник	199	199	199	199	199	199	199	199	199	199	199	199	199	199	199	199	199	199	199	199

Умовні позначення: Щ – щодня; ЧД – через день.

У результаті застосування вирівняного графіка на виробництві знизиться кількість переналагоджень, що приведе до скорочення часу простоїв обладнання та до стандартизації і гнучкості виробництва. Скорочення кількості переналагоджень дозволить вивільнити додаткові потужності, що у свою чергу, збільшить запас потужностей, котрі дозволять скоротити обсяги ресурсів і збільшити обсяги продажів. Також застосування цього графіка надасть можливість зменшити обсяги запасів до мінімуму, що зменшить витрати на зберігання. Це в цілому приводить до організації "бережливого виробництва".

Наук. керівн. Іванова В. Й.

Література: 1. Лайкер Дж. Практика Дао Toyota: Руководство по внедрению принципов менеджмента Toyota" / Джеффри Лайкер, Дэвид Майер. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 588 с. 2. Лайкер Дж. Дао Toyota: 14 принципов менеджмента ведущей компании мира / Джеффри Лайкер; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 402 с. 3. Чейз Ричард Б. Производственный и операционный менеджмент / Чейз Ричард Б., Эквилайн Николас Док., Якобе Роберт Ф.; пер. с англ. – М. : Издательский дом "Вильямс" 2001. – 704 с.

УДК 777.54

Савченко Д. І.

Студент 5 курсу
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Актуальність даної теми полягає в тому, що конкурентоспроможність підприємства є важливою складовою частиною ефективної та продуктивної його роботи. Управління конкурентоспроможністю необхідно для того, щоб шукати нові засоби впливу на вибір споживачів, тобто необхідно ретельно досліджувати ситуацію на ринку та приймати важливі рішення відповідно до конкурентної політики фірми.

Конкурентоспроможність виробника (підприємства) становить відносну характеристику, яка відображає відмінності процесу розвитку даного виробника від виробника-конкурента як за ступенем задоволеності своїми товарами або послугами конкурентної суспільної потреби, так і за ефективністю виробничої діяльності.

Конкуренція виступає в ролі рушійної сили ринкової економіки, стимулює виробників вживати заходи щодо постійного вдосконалення своєї господарської діяльності, поліпшення якості товарів і послуг, які випускаються, для найбільш повного задоволення зростаючих потреб споживачів, діючи при цьому на благо всього суспільства. Конкурентна боротьба на сучасному етапі розвитку є найважливішим фактором, що стимулює підвищення ефективності національної економіки.

Основи теорії конкуренції заклав англійський економіст Адам Сміт. Він вважав конкуренцію фактором, що регулює суспільні та приватні інтереси й безжалісно витісняє з ринку підприємства, що виготовляють неякісну і непотрібну ринку продукцію. К. Маркс визначав конкуренцію як форму економічного змагання приватних товаровиробників.

© Савченко Д. І., 2010

Високий рівень конкурентоспроможності підприємства є запорукою для створення й посилення стратегічного потенціалу, підтримки існуючих і створення нових конкурентних переваг, успішної реалізації обраної конкурентної стратегії за рахунок більшої кількості коштів від реалізації виробничо-господарської діяльності, більшої кількості ресурсів і вигідної конкурентної позиції [1].

Дослідження фактичних матеріалів показує, що процес управління конкурентоспроможністю включає такі чотири етапи:

Перший етап полягає в реалізації функцій, до яких належать будь-які види управлінської діяльності (планування показників конкурентоспроможності, управління розробкою технологій, конструювання виробу). Мова йде про управлінську діяльність на усіх рівнях керуючої системи організації: керівників та їх заступників, начальників цехів, відділів, груп, дільниць, фахівців усіх напрямів (механіків, економістів, технологів, конструкторів, енергетиків тощо). Апарат управління в процесі управлінської діяльності має виконати своє основне завдання − створити сукупність способів впливу центральної системи на керовану з метою забезпечення конкурентоспроможності підприємства та отримання конкретних результатів.

На другому етапі процесу управління конкурентоспроможністю підприємства формуються методи менеджменту, тобто способи впливу центральної системи на додаткову. До методів менеджменту можна віднести план виробництва конкурентоспроможної продукції, план прискорення науково-технічного розвитку, матеріальні стимули до якісної праці, технологічну документацію з виготовлення виробів тощо.

Третій етап процесу управління конкурентоспроможністю полягає у формалізації методів менеджменту, що супроводжується створенням механізмів їх трансформації в накази, розпорядження, вказівки тощо. Після цього управлінські рішення здійснюють необхідний управлінський вплив, який забезпечує виконання виробничо-господарських операцій, виготовлення певних виробів, надання послуг, досягнення виробничих, фінансових, економічних та інших результатів.

На четвертому етапі здійснюється управлінська діяльність, яка об`єднує трудові процеси всіх працівників організації, забезпечує реалізацію функцій та формування методів менеджменту, розроблення і прийняття управлінських рішень, а також формалізує вплив керуючої системи на керовану. Цю функцію виконує керівництво, яке є рушієм, визначає напрям діяльності апарату управління, ефективність управлінських рішень, ступінь досягнення конкурентоспроможності [2].

Так само конкурентоспроможність підприємства припускає його здатність здійснювати ефективний економічний контакт зі споживачами, постачальниками і конкурентами. Взаємодія зі споживачами здійснюється через купівлю-продаж товару, у свою чергу, взаємодія з постачальниками здійснюється через купівлю-продаж ресурсів, необхідних для виробництва. Щодо взаємодії з партнерами, то вона відбувається через торгівлю послугами, урешті, взаємодія з конкурентами − через систему організаційних заходів, поточних і перспективних, які реалізують активність фірми в конкурентному середовищі. Конкурентоспроможність підприємства виявляється в кожен момент, у кожному епізоді її діяльності.

Управління конкурентоспроможністю пронизує всі рівні організації (підприємства), підрозділи, служби та залучає всіх працівників. Узагальнення вітчизняного та зарубіжного досвіду дає змогу зробити висновок, що об`єктом управління конкурентоспроможністю є технологічні та економічні процеси, у ході яких при створенні продукції формуються її конкурентні переваги, а суб`єктом − система конкурентоспроможності як інструмент управління нею. Управління конкурентоспроможністю виступає напрямом менеджменту підприємства, спрямованим на формування, розвиток і реалізацію конкурентних переваг та забезпечення життєдіяльності підприємства у сфері економічної діяльності [1].

Аналіз конкурентних позицій підприємства на ринку передбачає з'ясування його сильних і слабких сторін, а також тих чинників, які тією чи іншою мірою впливають на відношення покупців до підприємства і, як наслідок, на зміну його частки у продажах на конкретному товарному ринку. Стикаючись з міжнародною і внутрішньою конкуренцією, на думку французьких економістів, підприємство повинно забезпечити собі рівень конкурентоспроможності за вісьмома чинниками. Це:

концепція товару і послуги, на якій базується діяльність підприємства;

якість, що виражається у відповідності продукту високому рівню товарів ринкових лідерів і виявляється шляхом опитувань і порівняльних тестів;

ціна товару з можливою націнкою;

фінанси − як власні, так і позикові;

торгівля − з точки зору комерційних методів і засобів діяльності;

післяпродажне обслуговування, що забезпечує підприємству постійну клієнтуру;

зовнішня торгівля підприємства, що дозволяє йому позитивно управляти стосунками, із властями, пресою і громадською думкою;

передпродажна підготовка, яка свідчить про його здатність не лише передбачати запити майбутніх споживачів, але й переконати їх у виняткових можливостях підприємства задовольнити ці потреби [2].

Головним завданням управління конкурентоспроможністю підприємства є забезпечення життєдіяльності та формування господарських зв`язків за будь-яких змін у внутрішньому та зовнішньому середовищах підприємства [3].

Наук. керівн. Іванова В. Й.

Література: 1. Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства : монографія / за заг. ред. докт. екон. наук, професора Ю. Б. Іванова, докт. екон. наук, професора О. М. Тищенка. – Харків : ВД "ІНЖЕК", 2006. – 384 с. 2. Портер М. Международная конкуренция / под ред. В. Д. Щетинина; пер. с англ. – М. : Международные отношения, 1993. – 806 с. 3. Ермолов М. О. Чем отличается конкурентоспособность фирмы от конкурентоспособности товара. // Как продать товар на внешнем рынке / М. О. Ермолов. – М. : Мысль, 1990. – С. 228 – 241.

УДК 658.155

Щеткін Д. С.

Студент 5 курсу
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

Актуальність даної теми посилюється з переходом економіки держави за основ ринкового господарства. Справа в тому, що підприємство будь-якої форми власності, отримавши фінансову самостійність і незалежність, має право вирішувати, на які цілі і в яких розмірах направляти прибуток, що залишився після сплати податків до бюджету та інших обов'язкових платежів і відрахувань.

Важливим завданням кожного господарюючого суб'єкта є отримання більшого прибутку при найменших витратах шляхом дотримання суворого режиму економії у витрачанні коштів і найбільш ефективного їх використання.

Прибуток як найважливіша категорія ринкових відношень виконує певні функції.

По-перше, характеризує економічний ефект, отриманий у результаті діяльності підприємства, але всі аспекти діяльності підприємства за допомогою прибутку оцінити неможливо. Такого універсального показника й не може бути. Саме тому при аналізі виробничо-господарської і фінансової діяльності підприємства використовується система показників [1].

Значення прибутку полягає в тому, що він відображає кінцевий фінансовий результат. Разом з тим на величину прибутку, її динаміку впливають фактори, як залежні, так і незалежні від зусиль підприємства. Практично поза сферою дії підприємства знаходяться кон'юнктура ринку, рівень цін на споживані матеріально-сировинні та паливно-енергетичні ресурси, норми амортизаційних відрахувань. До певної міри залежать від підприємства такі фактори, як рівень цін на продукцію, що реалізовується, і заробітна плата, рівень господарювання, компетентність керівництва та менеджерів, конкурентоспроможність продукції, організація виробництва і праці, його продуктивність, стан і ефективність виробничого та фінансового планування [2].

По-друге, прибуток володіє стимулюючою функцією. Її зміст полягає в тому, що вона одночасно є фінансовим результатом і основним елементом фінансових ресурсів підприємства. Реальне забезпечення принципу самофінансування визначається отриманим прибутком. Частка чистого прибутку, що залишився у розпорядженні підприємства після сплати податків і інших обов'язкових платежів, має бути достатньою для фінансування розширення виробничої діяльності, науково-технічного і соціального розвитку підприємства, матеріального заохочення працівників.

По-третє, прибуток є одним із джерел формування бюджетів різних рівнів. Він надходить до бюджетів у вигляді податків і разом з іншими прибутковими надходженнями використовується для фінансування задоволення спільних суспільних потреб, забезпечення виконання державою своїх функцій, державних інвестиційних, виробничих, науково-технічних і соціальних програм.

Найважливішим питанням управління процесом формування прибутку є планування прибутку та інших фінансових результатів з урахуванням висновків економічного аналізу. Головною метою при плануванні є максимізація доходів, що дозволяє забезпечувати фінансування більшого обсягу потреб підприємства в його розвитку. При цьому важливо виходити з величини чистого прибутку. Завдання максимізації чистого прибутку підприємства тісно пов'язане з оптимізацією величини сплачуваних податків у рамках чинного законодавства, запобігання виплат, непов'язаних з виробництвом.

Планування прибутку – складова частина фінансового планування і важлива ділянка фінансово-економічної роботи на підприємстві. Планування прибутку відбувається окремо за всіма видами діяльності підприємства. Це не тільки полегшує планування, але й має значення для передбачуваної величини податку на прибуток, оскільки деякі види діяльності не оподатковують, а інші – оподатковують за підвищеними ставками. У процесі розробки планів по прибутку важливо не тільки враховувати всі фактори, що впливають на величину можливих фінансових результатів, але й, розглянувши варіанти виробничої програми, вибрати ту, що забезпечує максимальний прибуток [3].

Механізм розподілу прибутку має бути побудований так, щоб всіляко сприяти підвищенню ефективності виробництва, стимулювати розвиток нових форм господарювання. Однією з найважливіших проблем розподілу прибутку є оптимальне співвідношення частки прибутку, що акумулюється в доходах бюджету і залишається у розпорядженні господарюючих суб'єктів. Економічно обґрунтована система розподілу прибутку повинна гарантувати виконання фінансових зобов'язань перед державою і максимально забезпечити виробничі, матеріальні та соціальні потреби підприємства [1].

Об'єктом розподілу є прибуток підприємства. Його розподіл – це направлення прибутку в бюджет і за статтями використання на підприємстві. Законодавчий розподіл прибутку регулюється в тій його частині, яка надходить до бюджетів різних рівнів у вигляді податків та інших обов'язкових платежів. Визначення напрямів витрачання прибутку, що залишається у розпорядженні підприємства, структури статей його використання знаходиться в компетенції підприємства.

Принципи розподілу прибутку можна сформулювати таким чином:

прибуток, що одержує підприємство в результаті виробничо-господарської фінансової діяльності, розподіляється між державою і підприємством як господарюючим суб'єктом;

© Щеткін Д. С., 2010

прибуток для держави надходить у відповідні бюджети у вигляді податків і зборів, ставки яких не можуть бути змінені. Склад та ставки податків, порядок їх обчислення і внесків до бюджету встановлюються законодавчо;

величина прибутку підприємства, що залишився в його розпорядженні після сплати податків, не повинна знижувати його зацікавленості у зростанні обсягу виробництва і покращенні результатів виробничо-господарської та фінансової діяльності;

прибуток, що залишається у розпорядженні підприємства, в першу чергу спрямовується на накопичення, що забезпечує його подальший розвиток, і лише в останній частині − на споживання.

На підприємстві розподілу підлягає чистий прибуток, тобто прибуток, що залишився у розпорядженні підприємства після сплати податків і інших обов'язкових платежів. З нього стягуються санкції, що сплачуються до бюджету і в деякі позабюджетні фонди.

Прибуток, що залишається у розпорядженні підприємства, використовується ним самостійно і спрямовується на подальший розвиток підприємницької діяльності. Жодні органи, в тому числі держава, не мають права втручатися у процес використання чистого прибутку підприємства. Ринкові умови господарювання визначають пріоритетні напрями розповсюдження власного прибутку. Розвиток конкуренції викликає необхідність розширення виробництва, його вдосконалення, задоволення матеріальних і соціальних потреб трудових колективів.

Наук. керівн. Іванова В. Й.

Література: 1. Нємцов В. Д. Стратегічний менеджмент : навч. посібн. / В. Д. Нємцов, Л. Є. Довгань. – К. : ТОВ "УВПК "ЕксОб", 2001. – 560 с. 2. Уткин Э. Финансовый менеджмент : учебник для вузов. – М. : Изд. "Зеркало", 1998. – 240 с. 3. Орлов О. О. Планування діяльності промислового підприємства : підручник. – К. : Скарби, 2002. – 336 с. 4. Горемыкин В. А. Планирование на предприятии: учебник / В. А. Горемыкин, Э. Р. Бугулов, А. Ю. Богомолов. – М. : Информационно-издательский дом "Филин", Рилант, 2000. – 328с.

Тихомиров А. О.

УДК 658.1(075)

Студент 5 курсу
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Актуальність теми полягає у тому, що сьогодні в Україні все більше уваги приділяється теоретичним і практичним аспектам організації економічної безпеки. Формуються нормативно-правова база безпеки, інституційні органи і ця проблематика визначена в науковій класифікації, класифікаторі професій.

Мета статті − детально розглянути сутність та взаємозв'язок таких понять, як економічна безпека та економічні загрози.

Цій темі присвячено багато наукових робіт, її розглядали такі відомі автори, як Н. В. Куркін, А. В. Козаченко, В. П. Пономарев, А. Н. Ляшенко, М. І. Камлик, М. І. Зубок, Р. М. Зубок, А. І. Берлач, С. І. Ніколаюк, П. І. Орлов, Т. Ткачук, О. І. Судакова, Д. В. Гречко, А. В. Шкурупій та ін. У їх працях були розглянуті такі питання, як поняття економічної безпеки, види державного контролю над економічною злочинністю, джерела загроз і небезпек функціонування підприємства, механізм забезпечення економічної безпеки підприємства та багато іншого.

Сучасна царина науки безпеки репрезентована доволі широким переліком джерел та навчально-методичної літератури, однак можна стверджувати про недостатність узагальнених досліджень цієї специфічної сфери суспільних відносин, хоча потреба в них є вельми переконливою. Таким чином, під економічною безпекою підприємства слід розуміти захищеність його потенціалу (виробничого, організаційно-технічного, фінансово-економічного, соціального) від негативної дії зовнішніх і внутрішніх чинників, прямих або непрямих економічних погроз, а також здатність суб'єкта до відтворення. Рівень економічної безпеки підприємства залежить від того, наскільки ефективно його керівництво і фахівці будуть здатні уникнути можливих погроз і ліквідовувати шкідливі наслідки окремих негативних складових зовнішнього і внутрішнього середовища [1, с. 21].

Економічні загрози для функціонування підприємства − це реально або потенційно можливі дії чи умови навмисного чи випадкового порушення режиму функціонування підприємства шляхом нанесення матеріальної шкоди, що призвела до фінансових втрат, виключаючи й упущену вигоду [2, с. 42].

Розробляючи стратегію розвитку того чи іншого суб'єкта господарювання, в першу чергу розробляють і обґрунтовують прогноз ринкової ситуації на передбачуваний період. Від багатоаспектних зовнішніх і внутрішніх факторів, їх впливу, зокрема характеристики і структури потреб ринку і

© Тихомиров А. О., 2010

прогнозних можливостей їх вирішення, у виборі форм і шляхів їх вирішення великою мірою залежатиме економічна безпека різнорівневих суб'єктів господарювання як підприємства, галузі, так і народного господарства в цілому. Рівень економічної безпеки підприємства також залежить від ефективності керівництва, гнучкого управління, вибору самої системи управління та кваліфікації спеціалістів [3, с. 63].

Обґрунтування стратегії забезпечення належної економічної безпеки підприємства базується на проведенні системного аналізу його виробничої діяльності за відповідний період та плануванні системи заходів, які б у прогнозному періоді гарантували стабільність роботи підприємства та перспективу його розвитку.

Чинники, що формують відповідний рівень економічної безпеки підприємства, різноманітні і в кожній галузі виробництва мають свою специфіку. Однак є загальні типові чинники, які впливають на належний рівень економічної безпеки підприємства незалежно від форм власності й галузі виробництва.

Таким чином, можна зробити висновок, що безпека функціонування підприємства за наявності загроз і небезпек досягається через проведення єдиної державної політики у сфері фінансово-господарської діяльності, системи заходів економічного, політичного, організаційного характеру, що адекватні небезпеці і загрозам життєво важливим інтересам фізичних та юридичних осіб.

Наук. керівн. Веретенникова Г. Б.

Література: 1. Камлик М. І. Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко-правовий аспект : навч. посібн. / М. І. Камлик. – К. : Атіка, 2005. – 432 с. 2. Берлач А. І. Безпека бізнесу: навч. посібн. / А. І. Берлач. – К. : Університет "Україна", 2007. – 280 с. 3. Куркин Н. В. Управление экономической безопасностью развития предприятия : монография / Н. В. Куркин. – Донецк : АРТ-ПРЕСС, 2004. – 452 с.

УДК 331.1 (075.8)

Токар О. В.

Студент 5 курсу
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ КЕРІВНИКІВ ПІДРОЗДІЛІВ НАУКОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

Сучасні соціально-економічні тенденції в Україні привели до суттєвих змін концепції вибору засобів і методів практичної реалізації оцінювання персоналу з метою підвищення показників діяльності організації.

Актуальним питанням сьогодення стає оцінювання персоналу, пов'язане з урахуванням особистісних якостей працівників організації у процесі управління та їх ставлення до організації, тобто лояльності.

У НДЦ ІПР НАН України, що в місті Харкові, було проведено аналіз методики оцінки результатів діяльності керівників його підрозділів, а саме на прикладі методики оцінки результатів діяльності керівника відділу економічних проблем машинобудування В. В. Шпілевського та керівника відділу соціально економічних проблем розвитку регіонів Ю. Б. Іванова.

У НДЦ ІПР НАН України оцінка діяльності персоналу, в тому числі і керівників відділів, проводиться один раз на п'ять років. Оцінювання діяльності персоналу в НДЦ ІПР НАН України здійснюється за допомогою атестації наукових працівників, що затверджено постановою Кабінету Міністрів України.

Основні положення, вимоги, умови та термін проведення оцінки наукових працівників наведені в Положенні про атестацію наукових працівників, яке було затверджене постановою Кабінету Міністрів України від 13 серпня 1999 р. № 1475 за підтримки колишнього прем'єр-міністра України В. Пустовойтенка.

Проаналізувавши процес атестації, зрозумілим стає той факт, що при проведенні атестації в НДЦ ІПР НАН України оцінюється рівень кваліфікації всього персоналу для з'ясування відповідності атестованих посадам, які вони обіймають. При цьому не враховується специфіка праці керівника, бо атестація керівника прирівнюється до атестації їх підлеглих, що не є правильним рішенням. Бачимо, що при оцінюванні відповідності керівника посаді, яку він займає, атестаційна комісія не враховує дані про лояльність атестованого до організації, тому що оцінка лояльності персоналу до організації не проводилася [1].

Тому для вдосконалення процесу оцінки керівників пропонується при проведенні атестації оцінювати лояльність керівників до організації з метою виявлення відношення керівника до організації та посади, яку він обіймає. А отримані дані з оцінки лояльності керівника підрозділу наукової організації необхідно звести з результатами роботи підрозділу, щоб мати повну комплексну оцінку результатів діяльності керівника та його впливу на підлеглих.

© Токар О. В., 2010

Оцінку лояльності керівників підрозділів НДЦ ІПР НАН України пропонується провести методом анкетування самих керівників підрозділів.

Лояльне відношення до організації припускає вірність співробітника цілям, інтересам, цінностям, спрямованості діяльності і збереження власності організації.

Керівнику видаються картки із судженнями й відповідний аркуш. Якщо у процесі роботи у випробуваного виникнуть питання, то експериментатор повинен дати роз'яснення, але так, щоб випробуваний не був зорієнтованим цим роз'ясненням на ту або іншу відповідь [2 – 4].

Аркуш для відповідей має такий вигляд (рис. 1).

Професія _____Вік_____

Градація	5	4	3	2	1

Рис. 1. **Аркуш для відповідей**

Інструкція з проходження анкети наведена далі.

Шановний керівник (організації, фірми, компанії), ви одержали картки із судженнями, які свідчать про ваше ставлення до організації, у якій ви працюєте. На столі перед вами розкладена смуга паперу із цифрами, що становлять градації від 1 до 5.

Кожна цифра – це оцінка вами пропонованого судження. Ваше завдання полягає в тому, щоб визначити своє ставлення до судження й розсортувати всі пред'явлені судження за градаціями.

Градація 5 – і відповідає максимально позитивній оцінці даного судження, градація 1 – максимально негативне відношення, а градація 3 – нейтральне ставлення. Будь ласка, розподіляйте судження виходячи тільки з їхнього змісту. Кількість суджень у кожній градації може бути різною.

При обробці результатів оцінюються відповіді тільки на судження № 1, 3, 4, 5, 11, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 27, 32, 34. Інші судження не враховуються, вони служать для камуфляжу справжніх цілей дослідження. Залежно від того, у яку градацію віднесене потрібне судження, йому привласнюється відповідний бал. Бальна градація наведена в табл. 1.

Таблиця 1

Бальна градація оцінок

Градація	5	4	3	2	1
Бал	+2	+1	0	-1	-2

Якщо випробуваний одержав від 23 до 36 балів, його лояльність до організації оцінюється як висока, від 8 до 21 балів – лояльність оцінюється як середня, від +8 до -8 – лояльність оцінюється як низька. Якщо випробуваний набрав кількість балів у діапазоні від -8 до -36, то, відповідно, він зовсім не лояльний до своєї організації.

З метою порівняння результатів анкетування керівників підрозділів, націленого на визначення їх лояльності до організації, з результатами роботи самих підрозділів, тобто їх підлеглих, було проаналізовано роботу обох підрозділів за останні роки. Ключовими критеріями аналізу були: видавництво підручників та монографій, написання брошур, публікація статей і тез у наукових журналах [5].

Обов'язковим завданням кожного підрозділу є видавництво 3 – 4 підручників, 8 – 10 монографій, написання 12 – 15 брошур та публікування 30 – 40 статей і 15 – 20 тез у наукових журналах за рік.

Виходячи з цього, було запропоновано бальний метод оцінки наукових досягнень підрозділів, що становлять кількісну оцінку роботи підрозділів.

Приклад шкали бальних оцінок наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Бальна оцінка кількості видання підручників за рік

Бал	Кількість
5	4
4	3
3	2
2	1
1	0

Результати роботи підрозділів у балах та бальні результати лояльності їх керівників. Для коректного зведення показників лояльності керівників підрозділів та результатів роботи самих підрозділів необхідно всі показники звести до однієї шкали оцінювання. Так як показники зводимо до шкали Харінгтона, тобто від 0 до 1, то цей інтервал розіб'ємо на три частини:

від 0 до 0,37 – низький рівень;

від 0,37 до 0,64 – середній рівень;

від 0,64 до 1 – високий рівень.

Щоб привести бальні оцінки до шкали Харінгтона, скористаємося рівнянням з одним невідомим.

Показники лояльності керівників підрозділів В. В. Шпилевського та Ю. Б. Іванова набудуть такого вигляду, відповідно у В. В. Шпилевського:

якщо 36 балів (це максимальне значення) = 1, тоді 26 = X;

X = 26/36 = 0,72;

X = 22/36 = 0,58 − у Ю. Б. Іванова.

Зведені дані результатів діяльності підрозділів за рівнянням з одним невідомим матимуть такий вигляд: наприклад, для відділу "економічних проблем машинобудування" В. В. Шпілевського:

2006 рік: 19/25 = 0,76; 2007 рік: 17/25 = 0,68; 2008 рік: 22/25 = 0,88.

Середнє значення показників становить:

(0,76 + 0,68 + 0,88)/3 = 0,773.

Отримані дані для більш наочного вигляду переведено на діаграму, подану на рис. 2 [6].

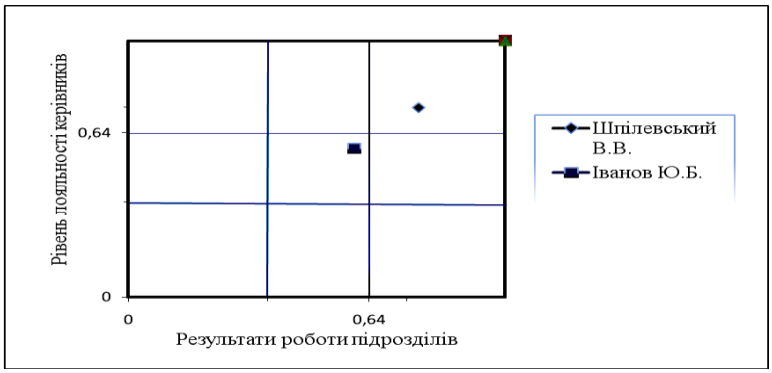

Рис. 2. **Зведені показники лояльності керівників та результатів діяльності їх підрозділів**

З графіка видно, що показники лояльності і показники результативності підрозділу Ю. Б. Іванова збігаються в центральному квадранті, ще свідчить про середнє значення цих показників. Для підвищення цих показників необхідно розробити систему мотивації. Мотивацію треба застосовувати як якісну, так і кількісну. Для стимулювання лояльності та показників діяльності підрозділу Шпилевського В. В. необхідно застосувати лише якісні показники мотивації: застосування гнучких графіків, поліпшення умов праці, підтримка сприятливого психологічного клімату в колективі; формування і розвиток організаційної культури та ін.

Наук. керівн. Ястремська О. М.

Література: 1. Армстронг М. Стратегическое управление человеческими ресурсами / М. Армстронг. – М. : ИНФРА–М, 2006. – 328 с. 2. Богословский А. Н. Измерение лояльности персонала / А. Н. Богословский // Персонал. – 2001. – № 4. – С. 46 – 47. 3. Дмитренко Г. А. Мотивация и оценка персонала / Г. А. Дмитренко. – К. : МАУП, 2002. – 248 с. 4. Фокин В. А. Оценка результатов труда управленческого персонала. – М. : Дело ЛТД, 1997. – 179 с. 5. Колот А. М. Мотивація, стимулювання, й оцінка діяльності персоналу / А. М. Колот. – К. : Світоч, 1996. – 45 с. 5. Литягин А. П. Семинар "Оценка эффективности персонала". / А. П. Литягин. – М. : Кадровый клуб, 2002. – 215 с.

УДК 331.105(477)

Гаврюшова Є. Є.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ

З моменту набуття Україною статусу незалежної держави однією з провідних цілей було проведення соціально орієнтованої політики та формування системи соціального партнерства. Але, на жаль, ця проблема почала переходити до етапу втілення лише в останні декілька років. Сьогодні, через структурну кризу в економіці України, держава не має достатньо коштів для втілення у життя програм соціального забезпечення повною мірою. При цьому, саме зараз під час кризи важливо створити та змусити працювати ефективну систему соціального партнерства в Україні, адже вихід з кризи можливий лише за умов співпраці.

© Гаврюшова Є. Є., 2010

Метою цієї роботи є дослідження особливостей соціального партнерства в Україні та виявлення його ролі для виходу країни з кризи.

Перш ніж говорити про особливості українського соціального партнерства, необхідно визначити сутність поняття "соціальне партнерство" у широкому розумінні.

Смислове значення словосполучення "соціальне партнерство" стосовно сфери регулювання соціально-трудових відносин у загальному плані — це спільна діяльність уряду, підприємців і профспілок, яка спрямована на узгодження інтересів і вирішення проблем, насамперед, у соціальній і виробничій діяльності людей [1, с. 4].

Світова та українська економічна наука виділяє два шляхи формування соціального партнерства: насильницький та мирний. Перший передбачає насадження соціального партнерства жорсткими методами. Другий спирається на поступове формування відповідної законодавчої, економічної та соціальної баз для прийняття соціального партнерства. В Україні використовується другий шлях.

З часів СРСР влада намагається поступово змінювати ситуацію шляхом переорієнтації суспільства на інші цінності та правила. Це робиться за допомогою законодавчих змін, проведення компаній у ЗМІ та інших засобів, які допомагають демонструвати переваги соціального партнерства. На жаль, ці методи не є миттєво дієвими, тому для впровадження принципів соціального партнерства до усіх сфер економічного та суспільного життя необхідно дуже багато часу.

Українська ментальність та реалії роботи підприємств не дозволяють на сучасному етапі формувати відповідний західним зразкам зв'язок "керівник–підлеглий", який покладено в основу соціального партнерства між робітниками та роботодавцями. Брак коштів змушує підприємців оперувати найменшим колом мотиваторів, що уповільнює розвиток економіки.

Соціальне партнерство між державою та її громадянами, юридичними особами, установами та організаціями – це складний та багаторівневий процес, що повинен забезпечувати взаємовигідне співіснування цих елементів та виражатися у їх ефективній співпраці [2, с. 10]. У нашій країні ця схема не працює, тому що керівництво держави тільки на словах надає перевагу соціальному розвитку, а для справи не вистачає бажання і коштів. До того ж, уряд нераціонально проводить економічну політику, здійснюючи тиск на представників бізнесу та громадян через надмірний податковий тягар.

У сучасному світі соціальне партнерство — один із найважливіших аспектів організації соціального господарства й один із суттєвіших аспектів партнерства між людьми у процесі виробництва і громадського життя. Воно має забезпечувати людям відчуття надійності та впевненості у майбутньому. З погляду сучасного кризового стану економіки, соціальне партнерство є одним з найважливіших важелів подальшого розвитку економіки, тому що воно забезпечує взаємодовіру учасників господарської діяльності. Без взаємодовіри на сучасному етапі неможливо вивести українську економіку з кризи. Перш за все, йдеться про довіру населення до банківської системи, яка потребує депозитів фізичних та юридичних осіб для нормалізації функціонування. По-друге, можна говорити про довіру працівників до роботодавців та їх сумлінність у виконанні роботи в умовах недоплати або несвоєчасності виплати заробітної плати. За умов такої довіри головні суб'єкти господарювання зможуть продовжувати працювати в умовах кризи та буде прискорено вихід з неї.

Отож, соціальне партнерство як економічне та суспільне явище є важливою складовою розвитку сучасної держави. Для України воно особливо актуальне через кризові явища на сучасному етапі. На жаль, через ментальність нашої нації та нераціональність керування нашою державою зараз побудова системи соціального партнерства потребує великих зусиль і майже неможлива. Але вона життєво необхідна для виживання нашої країни в кризових умовах.

Наук. керівн. Водницька Н. В.

Література: 1. Семигин Ю. Соціальне партнерство: Яким йому бути? / Ю. Семигин // Дзеркало тижня. – 2006. – № 54. – С. 4. 2. Будьона Л. Шляхи та напрямки формування соціальної відповідальності бізнесу в Україні / Л. Будьона, Д. Скітаєв // Соціальна політика: проблеми, коментарі, відповіді. – 2008. – № 5. – С. 9 – 12.

Гончаренко К. М.

Студент 3 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

УДК 331.109

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ КОНФЛІКТАМИ ІНТЕРЕСІВ У СУЧАСНИХ ВИРОБНИЧИХ ОРГАНІЗАЦІЯХ

Підвищення уваги науковців до проблем управління конфліктами викликане складністю і неоднозначністю цього явища. З одного боку, конфлікт є важливим джерелом розвитку соціальної системи, з іншого – він має руйнівну силу і перешкоджає нормальному її функціонуванню. Тому управління конфліктами на підприємствах є важливим практичним завданням, що вимагає, в свою чергу, обгрунтування і розвитку окремих положень теорії конфлікту.

© Гончаренко К. М., 2010

Аналіз досліджень і публікацій в цій галузі наукового знання [1 – 6] свідчить, що особливе значення для ефективного управління підприємствами має вирішення соціально-трудових конфліктів та забезпечення гармонії інтересів підприємства та працівників.

Метою даної роботи є дослідження особливостей управління конфліктами інтересів у сучасних виробничих організаціях та визначення методів їх вирішення.

Виробнича організація та працівник взаємодіють для реалізації власних інтересів, досягнення цілей, які часто не співпадають, чи, навіть, є суперечливими (таблиця). Для вирішення зазначених протиріч необхідно на підприємстві здійснювати управління конфліктами інтересів.

Таблиця

Можливі протиріччя між цілями працівників та виробничої організації

Цілі	Можливі протиріччя		
	Працівник		Виробнича організація
Економічні	Зростання рівня заробітної плати при незмінних витратах праці	↔	Зменшення витрат (у тому числі на оплату праці) при незмінному обсязі виробництва
	Достатнє соціальне забезпечення	↔	Економія витрат на соціальне забезпечення
	Участь у прибутках підприємства	↔	Максимізація прибутку, що залишається у розпорядженні підприємства
Соціальні	Розвиток кар'єри	↔	Стабільність колективу
	Індивідуальні досягнення у праці	↔	Колективне вирішення важливих завдань
	Набуття досвіду роботи, отримання знань і формування вмінь та навичок	↔	Наявність досвіду роботи, необхідних для виконання посадових обов'язків знань, вмінь та навичок

Управління конфліктами – це процес цілеспрямованого впливу на персонал організації з метою усунення причин, що породили конфлікт, і приведення учасників конфлікту відповідно до норм взаємовідносин, які склалися [7].

Сучасна наука [5; 6] пропонує такі об'єктивно можливі стилі поведінки у процесі взаємодії підприємства і працівників: ухилення, пристосування, конфронтація, співпраця, компроміс (рисунок).

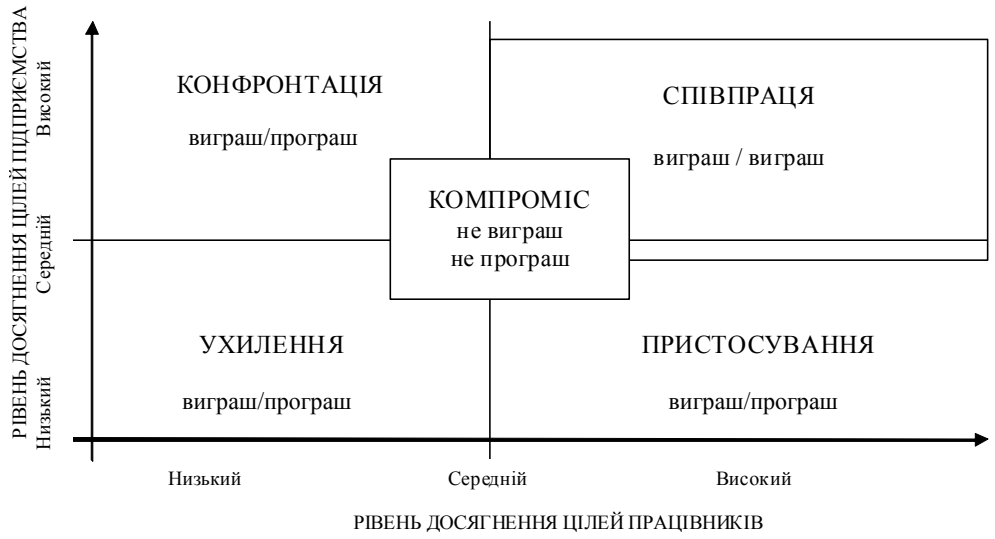

Рис. **Стилі поведінки в конфліктах інтересів**

У виробничій організації найраціональнішими і найбільш оптимальними способами узгодження інтересів є співпраця і компроміс. Саме вони дозволяють забезпечити максимальну реалізацію інтересів обох сторін. Компроміс – це баланс інтересів взаємодіючих суб'єктів, причому під ним розуміють не програш і не виграш жодної сторони, взаємні поступки для досягнення результату за допустимих втрат [2; 4; 5]. Співробітництво – це гармонія інтересів, яка передбачає узгодження і відповідність різних видів інтересів, найбільш сприятливе їх поєднання та взаємне підсилення [7].

Забезпечення балансу та гармонії інтересів підприємства і працівника є цілком можливим, адже їх цілі є взаємопов'язаними, і виконання вимог однієї сторони неможливе без уваги до вимог іншої, і, більш того, досягнення задоволеності однієї сторони визначається перевагами, отриманими від задоволення інтересів іншої.

Для забезпечення такого рівня взаємодії підприємства і працівника у процесі управління конфліктами інтересів на підприємстві необхідно використовувати методи погодження інтересів, в

першу чергу − соціальне партнерство, яке є методом цивілізованого вирішення соціально-трудових конфліктів, створює можливості для досягнення відносного балансу інтересів працівників і роботодавців на основі співробітництва, компромісу, призводить до соціального консенсусу [8].

Тому, метою управління конфліктами у виробничій організації є забезпечення гармонізації або балансу цілей підприємства та працівників на основі соціального партнерства.

Наук. керівн. Єрмоленко О. А.

Література: 1. Анцупов А. Я. Конфликтология в схемах и комментариях / А. Я. Анцупов, С. В. Баклановский. – СПб. : Питер, 2005. – 288 с. 2. Анцупов А. Я. Конфликтология / А. Я. Анцупов, А. И. Шипилов. – уч. 3-е изд. – СПб. : Питер, 2007. – 496 с. 3. Дмитриев А. В. Конфликтология : учебн. пособ. – М. : Гардарики, 2000. – 320 с. 4. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; общ. ред. и вступ. ст. Л. И. Евенко. – М. : Дело, 1992. – 702 с. 5. Мириманова М. С. Конфликтология : учебник / М. С. Мириманова. – М. : Академия, 2003. – 320 с. 6. Сасіна Л. О. Гармонізація інтересів суспільства, організації і особистості при функціонуванні механізму мотивації / Л. О. Сасіна, В. М. Лугова // Управління розвитком. – 2004. – № 1. – С. 78 – 82. 7. Джелалі В. О. Психологія вирішення конфліктів : навч. посібн. / В. О. Джелалі, А. В. Кудін. – Харків – К. : Р.И.Ф, 2006. – 320 с. 8. Чалая И. Ю. Значение социального партнерства в развитии организации / И. Ю. Чалая // Гуманізація соціального управління. – 2008. – № 1. – С. 144 – 145.

Істоміна О. А.

УДК 378.017:331.108

Студент 5 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

РОЛЬ ОСВІТИ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ПІДПРИЄМСТВА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНИМ ПЕРСОНАЛОМ

Сьогодні, в постійно змінюваній політичній й економічній ситуації, ринок ставить підприємства в принципово нові умови: жорсткість конкуренції, швидко мінливі потреби споживачів, досить висока нестабільність як зовнішнього, так і внутрішнього середовища. Персонал дійсно став силою й найважливішим ресурсом у сформованих умовах діяльності фірм, підприємств, заводів. Тому величезна увага з боку держави й керівництва підприємств приділяється підготовці й перепідготовці висококваліфікованого й конкурентоспроможного персоналу, підвищенню кваліфікації вже наявних працівників, тобто розвиток персоналу має величезне значення в ефективному функціонуванні підприємств й економіки країни в цілому.

Метою даної роботи є оцінка стану підготовки фахівців та його впливу на забезпечення підприємств конкурентоспроможним персоналом.

Процес формування й розвитку персоналу є досить складним, тривалим і потребує великої кількості витрат праці, детального вивчення й удосконалення з боку як самих підприємств, так і держави в цілому. Зусилля сторін у цьому напрямку будуть ефективними тільки коли будуть ґрунтуватися на наукових принципах та досвіді більш розвинених країн.

Конкурентоспроможність − багатогранна і багаторівнева категорія, яка в ринкових умовах стає інтегральною характеристикою господарюючого суб'єкта щодо його відповідності зовнішнім економічним умовам. Конкурентоспроможність в загальному розумінні − це здатність певного суб'єкта конкурувати, тобто змагатися і вигравати за рахунок притаманних цьому суб'єктові рис [1, с. 3].

Сучасний стан розвитку економіки ставить нові підвищені вимоги до якості робочої сили на виробництві, її конкурентоспроможності. Дана область економічної науки містить у собі такі поняття, як підготовка, перепідготовка й підвищення кваліфікації працівників підприємства [2, с. 408].

Сучасний етап розвитку економіки України характеризується поступовим входом економіки у кризу. Поступовий розвиток економічної кризи в Україні проявляється в поступовому погіршенні ситуації на ринку праці, що ставить нові вимоги до ефективного використання трудових ресурсів і, як наслідок, − зростання попиту на висококваліфікованих фахівців.

Спад обсягів ВВП у 1990 − 1999 рр., зростання схованого й відкритого безробіття в Україні вплинули на якість трудового потенціалу. Так, випуск кваліфікованих працівників у ПТУ України зменшився з 449,9 тис. чол. у 1985 р. до 263,5 тис. чол. в 1999 р. Тільки в 2005 − 2007 рр. спостерігається деяке збільшення цього показника, але в 2008 р. цей показник знову зменшився з 285,1 тис. чол. до 265,1 тис. чол., у зв'язку зі збільшенням кількості учнів у вищих навчальних закладах III − IV рівнів акредитації (таблиця) [3].

© Істоміна О. А., 2010

Таблиця

Випуск кваліфікованих працівників і фахівців навчальними закладами України (1985 – 2009 рр.)

Навчальні заклади	1984/ 1985	1994/ 1995	1998/ 1999	2006/ 2007	2007/ 2008	2008/ 2009	2009 до 1985, %
Професійно-технічні навчальні заклади, тис. чол.	449,9	277,3	263,5	289,3	285,1	265,1	58,9
Вищі навчальні заклади I – II рівня акредитації, тис. чол.	236,9	191,2	156,0	137,9	134,3	118,1	49,9
Вищі навчальні заклади III – IV рівнів акредитації, тис. чол.	150,6	147,9	240,3	413,6	468,4	505,2	335,5

Трохи суперечлива ситуація спостерігається у сфері підготовки фахівців. Наприклад, випуск фахівців у вищих навчальних закладах I та II рівнів акредитації в Україні скоротився з 236,9 тис. чол. у 1985 р. до 118,1 тис. чол. у 2008 р., або в 2 рази. У той же час, зазначене зменшення підготовки молодших фахівців було компенсовано за рахунок істотного розширення обсягів підготовки фахівців і магістрів у вищих навчальних закладах III – IV рівнів акредитації. Випуск фахівців у цих навчальних закладах зріс із 150,6 тис. чол. у 1985 р. до 505,2 тис. чол. у 2008 р., або в 3,4 раза [3].

Україна за рівнем розвитку освіти ще поступається деяким країнам з розвиненою економікою, але за рівнем якості освіти – перевищує в багато разів. Так, фахівці, які випускаються вищими навчальними закладами, цінуються не тільки всередині країни, але й за її межами, про що свідчить зростання випускників вищих навчальних закладів III – IV рівнів акредитації.

Головною метою забезпечення конкурентоспроможності підприємства є забезпечення відповідного розвитку персоналу, що забезпечує підвищення загального інтелектуального рівня особистості, розширює його ерудицію й коло спілкування, оскільки людина з високим рівнем освіти вільно орієнтується в сучасному складному світі, у відносинах з людьми. У результаті поліпшується морально-психологічний клімат в структурних підрозділах організації, підвищується мотивація працівників до праці, їх відданість цілям і стратегічним завданням компанії, забезпечується ефективність управління, а також знижується плинність кадрів.

Підвищення конкурентоспроможності персоналу є процесом, до якого прагнуть і самі працівники, і організація, в якій вони працюють. Для підвищення конкурентоспроможності робітник повинен прагнути розширювати свої знання і кваліфікацію як у даній сфері діяльності, так і в інших сферах [4, с. 222].

Науковим результатом є розробка заходів відносно забезпечення позитивного впливу освіти на конкурентоспроможність персоналу та обґрунтування взаємозв'язку між цими двома категоріями.

Перспективи подальших наукових досліджень пов'язані з розробкою системи ефективної оцінки рівня конкурентоспроможності персоналу на основі визначення рівня його освіти та вдосконалення системи мотивації персоналу до підвищення свого кваліфікаційного рівня.

Наук. керівн. Мішина С. В.

Література: 1. Грішнова О. Конкурентоспроможність персоналу підприємства: критерії визначення та показники вимірювання / О. Грішнова // Україна: Аспекти праці. – 2004. – № 3. – С. 3 – 9. 2. Управление персоналом организации : учебник / под ред. А. Я. Кибанов. – 2-е изд., доп. и перераб. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 638 с. 3. Статистична інформація "Освіта". – Державний комітет статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/ 4. Мурашко М. І. Менеджмент персоналу : навч.-практ. посібн. / М. І. Мурашко. – К. : Знання, 2002. – 311 с. 5. Иваницкий И. Самомаркетинг, или о ком мечтают работодатели / Иваницкий Игорь. – М. : ЭКСМО, 2004. – 384 с.

УДК 005.336.4:330.322

Мігунова Ю. О.

Студент 5 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

СУТНІСТЬ І РОЛЬ ІНВЕСТИЦІЙ У ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ

У сучасних умовах актуальним стає підхід, який ставить людину на найвищий п'єдестал та вважає її головною цінністю підприємства. Загальновідомим є той факт, що людині належить особливе місце в соціально-економічному і духовному розвитку будь-якої держави. Добробут нації та її майбутнє процвітання залежить саме від людського капіталу – людини, її інтелекту, знань, вмінь, професійних навичок. Формування людського капіталу для підприємств та організацій стає конкурентною перевагою, а для самої людини означає досягнення впевнених позицій на ринку праці, чим і обумовлена актуальність теми дослідження.

© Мігунова Ю. О., 2010

Багато зарубіжних та вітчизняних вчених займалися дослідженням категорії "людський капітал": І. Фішер, Г. Беккер, У. Туроу, М. Крітський, Боуман, В. М. Лемківський, Е. Долан, Н. І. Верхоглядова, В. Куценко, Г. Євтушенко, А. Сміт та інші, але і в наш час деякі аспекти цієї проблеми залишилися недослідженими.

Метою роботи є обґрунтування сутності людського капіталу та ролі інвестицій у людський капітал.

У наш час людський капітал дедалі більшою мірою стає чинником суспільного виробництва, а, отже, головним джерелом нагромадження багатства. Професійні, інтелектуальні та фізичні здібності людей — основа нематеріального багатства. Воно також включає теоретичні і практичні знання працівників, їх досвід, уміння і навички; освітні, культурні і морально-етичні надбання суспільства; досягнення науки і техніки та науково-управлінський потенціал; сукупність духовних, культурних, художніх і матеріальних цінностей.

Формування концепції людського капіталу здійснювалось завдяки безпосередньому впливу науково-технічного розвитку. Людським його називають тому, що ця форма стає частиною людини, а капіталом − бо є джерелом майбутніх доходів. У широкому розумінні людський капітал формується шляхом інвестицій в людину у вигляді витрат на освіту та підготовку робочої сили на виробництві, на охорону здоров'я, пошук інформації про ціни і доходи та ін.

Ще Адам Сміт вважав, що витрати на освіту чи навчання людини можна розглядати як капіталовкладення в її майбутнє, аналогічні внескам у речовий капітал [1]. Ця теорія досліджує залежність доходів працівника, підприємства, суспільства від знань, навичок, фізичної сили, зовнішньої привабливості та здоров'я людини.

Дуже важливим елементом теорії людського капіталу є те, що вона характеризує вільну людину, яка здійснює свій власний вибір у багатоаспектному ринковому просторі. У зв'язку з цим, освіта людини, продуктивність праці та її заробітна плата можуть бути виражені у вигляді такої взаємозалежності: інвестиції у людський капітал (зокрема в освіту) — формування людського капіталу (зростання якості робочої сили) — результат трудової чи розумової діяльності (підвищення продуктивності праці) — зарплата як вираз ринкової вартості використання людського капіталу.

Вагомий вплив цієї теорії на весь наступний розвиток економічної науки вважається революційним досягненням економічної думки. Як стверджує джерело [2] у 1992 р. професор Чиказького університету Г. С. Беккер одержав Нобелівську премію в галузі економіки за вагомий внесок і популяризацію ідей теорії людського капіталу.

У теоретичному плані поняття "людський капітал" розглядається на особистісному, мікро- та макроекономічному рівнях (рисунок). Така градація дає змогу глибше вивчити можливості формування і нагромадження кожного з них, обґрунтувати економічну об'єктивність поведінки щодо інвестицій [3].

Рис. **Рівні людського капіталу**

На першому рівні людський капітал можна порівняти з іншими видами особистої власності (майно, гроші, цінні папери), яка приносить доходи. Його називають приватним людським капіталом.

На другому (мікроекономічному) рівні людський капітал асоціюється з виробничим і комерційним капіталом підприємства, бо прибуток отримується від ефективного використання всіх його видів.

Макроекономічний рівень людського капіталу є істотною частиною національного багатства країни і називається національним людським капіталом.

Говорячи про бізнес, можна описати людський капітал як комбінацію таких факторів [4]: 1) якості, які людина вносить у свою роботу: розум, енергію, позитивність, надійність, відданість; 2) здатність людини вчитися: уява, обдарованість, творчий характер особистості; 3) спонукання людини ділитися інформацією та знаннями: командний дух та орієнтація на цілі.

Отже, на думку автора, людський капітал − це найцінніший ресурс суспільства, накопичений запас знань, здоров'я, навичок, здобутого досвіду, здібностей, які формуються і розвиваються завдяки навчанню та інвестиціям.

Серед українських сучасних технологій є чимало таких, які не поступаються кращим світовим зразкам, але набагато дешевші за них. Навіть після періоду економічної і політичної нестабільності Україна може пишатися високим інтелектуальним потенціалом. Отже, державі час усвідомити, що людський капітал у вигляді активного ресурсу — це та українська золота жила, яка за правильної господарської політики ніколи не вичерпається і не загрожуватиме екологічною катастрофою.

Інвестиції в людський капітал є важливою передумовою його цілеспрямованого формування. Набутий людський капітал — це не лише вкладання коштів, а й активніша діяльність самої людини, навчального закладу, підприємства, держави. Отже, одним з пріоритетних завдань є створення умов для стимулювання глибинних механізмів мотивації праці.

Водночас в Україні різко зменшилася частка соціально-культурних послуг, зокрема тих, які сприяють зміцненню здоров'я населення — одного з головних компонентів людського капіталу. Найменше платних послуг в Україні одержує бідне населення. Так, на найбідніші його верстви припадає лише 0,6 % від усіх витрат населення, зокрема на медичні послуги — 0,9 %, на санітарно-оздоровчі — 0,2 %. Для найбільш забезпечених витрати на ці послуги у 20 разів більші [5].

Важливим показником ефективності вкладень у людський капітал є зростання продуктивності праці. Якщо у XX ст. світовими лідерами стали ті країни і ті галузі, котрі були провідними у підвищенні продуктивності фізичної праці (США, Японія, Німеччина), то вже у першій половині XXI ст. лідерство перейде до тих країн і галузей, яким вдасться максимально, систематично й ефективно підвищувати продуктивність розумової праці [4]. Тож здатність фірми заохочувати і утримувати найкращих працівників розумової праці є першоосновою зростання її продуктивності.

Майбутнє України нерозривно пов'язане з розвитком інтелекту нації — найдорожчого капіталу людства. Щоб вийти на траєкторію сталого економічного розвитку, побудувати відкрите демократичне суспільство з європейським рівнем життя, вже сьогодні необхідно акумулювати творчі, інтелектуальні сили, виявляти обдаровану молодь, здатну швидко і конструктивно відповідати вимогам часу, і допомагати їй опановувати сучасні знання. Давно назріла потреба створити якісно новий суспільно-психологічний клімат, який сприяв би соціально-економічним новаціям та більшій самореалізації людини в нашій країні.

Науковим результатом даного дослідження є уточнення сутності людського капіталу та обґрунтування ролі інвестицій у людський капітал. Подальшим напрямом даного дослідження є розробка практичних рекомендацій щодо формування та розвитку людського капіталу на вітчизняних підприємствах.

Наук. керівн. Мішина С. В.

Література: 1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит // Антология экономической классики. – М. : ИНФРА-М, 2000. – С. 382–387. 2. Богиня Д. П. Основи економічної праці : навч. посібн. / Д. П. Богиня, О. А. Грішнова. – К. : Знання-Прес, 2000. – 313 с. 3. Грішнова О. А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / О. А. Грішнова. – К. : Т-во "Знання", КОО, 2001. – 254 с. 4. Грішнова О. А. Розвиток персоналу на підприємстві: відчизняні проблеми та шляхи їх розв'язання / О. А. Грішнова // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Серія : економіка. – 2002. – № 58. 5. Колот А. М. Мотивація, стимулювання й оцінка персоналу : навч. посібн. / А. М. Колот. – К. : КНЕУ, 1998. – 224 с.

УДК [330.59:364.22](477)

Степанова Е. Р.

Студент 5 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

ПРОБЛЕМА БІДНОСТІ В УКРАЇНІ

Трансформаційні процеси, що відбуваються в Україні і пов`язані з переорієнтацією економіки на ринкові відносини, супроводжуються низкою негативних тенденцій, зокрема глибоким спадом виробництва, інфляцією, різким зниженням і поляризацією доходів, загальним падінням рівня життя населення.

Тривала економічна криза значно вплинула на добробут української родини. Вимушена неповна зайнятість, криза неплатежів, низькі стандарти оплати праці та недосконалість соціальної політики призвели до погіршення рівня життя значної кількості сімей. Особливо гостро економічні негаразди вплинули на родини, що мають дітей та складаються з непрацездатних осіб. Поряд з цим, нагальною залишається проблема доступу до базових можливостей існування: продуктивної зайнятості, освіти, базового медичного обслуговування, нормальних житлових умов. Істотно поширились масштаби та зросла глибина бідності. Значне поширення бідності в державі створює специфічне соціальне середовище, яке підживлює соціальні проблеми і в сьогоденні, і в майбутньому, чим і обумовлюється актуальність теми дослідження [1, с.136].

Метою дослідження є оцінка розвитку в Україні бідності як соціально-економічного явища, яке властиве будь-якому суспільству і є багатогранною проблемою. Обмеження поширення бідності, перш за все в її найбільш небезпечній, хронічній формі, поважно не лише з гуманітарних міркувань, але також з точки зору збереження і поліпшення фізичного, трудового, інтелектуального потенціалу майбутніх поколінь. Тому проблеми, пов'язані з оцінкою бідності і її поширенням, знаходяться зараз в центрі уваги світової спільноти.

© Степанова Е. Р., 2010

Бідність завжди була актуальною проблемою, але в сучасній Україні це питання стоїть особливо гостро. Зараз значна частина населення знаходиться за межею бідності або майже на межі з "соціального дна". Це особливо помітно на фоні сильного розшарування, коли різниця в доходах бідних і багатих складає десятки, сотні і тисячі разів. І цей процес має динамічний характер, бідні стають біднішими, а багаті ще багатшими [2].

Під бідністю, у широкому сенсі слова, розуміють такий стан, при якому виникає невідповідність між досягнутим середнім рівнем задоволення потреб і можливостями їх задоволення в окремих соціальних груп, верств населення. Вона характеризується нерозвиненістю самих потреб, прагненням задовольняти матеріальні потреби у збиток духовним і соціальним та порушенням (розривом) соціальних зв'язків. Це призводить до низької матеріальної забезпеченості певних груп людей, до зміни їх системи цінностей, до формування особливого соціального світу і своєї культури (субкультура бідності), життєвого стилю, що дисонує із загальноприйнятим, таким, що стверджувався в суспільстві, що викликає загрозу нормального функціонування останнього [3, с. 157].

Бідність у сучасній Україні негомогенна і має декілька рівнів, які відрізняються і за матеріальним положенням, і за соціально-професійною діяльністю, і за побутовою перевагою людей.

У ній принаймні два рівні виділяються досить виразно − просто бідність і злиденність. Рівень і спосіб життя "убогості" від "просто бідності" відрізняють такі характеристики: борги, що накопичилися, у тому числі з квартплати; відсутність таких предметів домашнього вжитку (нехай навіть дуже старих), як пилосос, меблева стінка або м'які меблі, килим, кольоровий телевізор, а також погані житлові умови. Серед тих, хто потрапив до категорії "жебраків", частка тих, хто проживає в гуртожитках, комунальних квартирах і знімає житло, виявляється удвічі більшою, ніж серед просто бідних. Додамо до цього недоступність будь-яких платних послуг, погані взаємини в родині, в середньому нижчі, ніж в просто бідних, доходи. У цілому можна сказати, що на рівні убогості в даний час сконцентровані в основному сім'ї "старих" бідних, які і за радянських часів відносилися до найбільш неблагополучних прошарків суспільства, а на рівні власної бідності − сім'ї "нових" бідних, які до початку реформ відносилися до звичайних сімей [3, с. 160].

Украй негативним симптомом слід визнати формування в Україні так званої спадкової бідності. Діти з бідних сімей не отримують необхідної професійної підготовки і згодом не можуть отримати хорошої високооплачуваної роботи. Як показують дослідження, існує чітко виражена пряма залежність між рівнем освіти і матеріальним становищем [4, с. 38 − 39].

В Україні ж бідність дуже часто стає супутником не лише досить освічених і кваліфікованих людей, а тих людей, хто працює, причому в режимі повної зайнятості. Згідно з результатами обстеження умов життя 9,2 тис. домогосподарств, проведеного Держкомстатом в 2007 році, близько 78 % бідних сімей — ті, в яких хоч би один з членів сім'ї працює. Скорочення обсягів виробництва і відповідне зниження попиту на робочу силу обернулося зниженням зайнятості, перш за все в промисловості, будівництві і сільському господарстві, що традиційно визначали структуру ринку праці України, привело до поширення вимушеної неповної зайнятості, зростання рівня і тривалості безробіття. У промисловості, вітчизняній економіці, що колись визначала обличчя національної економіки, ці негативні процеси виявилися настільки істотними, що чисельність тих, що працюють тут нині поступається чисельності самозайнятих (включаючи зайнятих в особистому підсобному господарстві) [5, с.63].

Бідність сімей з дітьми ще один різновид бідності. При такому рівні оплати праці навіть двоє працюючих батьків не завжди можуть забезпечити гідний (за нашими низькими національними стандартами) рівень життя своїм неповнолітнім дітям. Коли працюють і батько, і мати і в сім'ї немає непрацюючих дорослих, бідними є 26,1% сімей з дітьми. Рівень бідності серед сімей з одним дитям складає 29,5%, з двома — 35,9%, з трьома — 47,0%; серед сімей з чотирма дітьми він збільшується до 64,1%, а з п'ятьма і більш — до 88,7% [5, с.64].

Про бідність серед пенсіонерів говорять, мабуть, більш всього, особливо перед виборами. Насправді, 96% пенсій, що призначаються на загальних підставах (тобто не державним службовцям, не працівникам суду або прокуратури, не військовим, — цей список бажаючі можуть продовжити самостійно, ознайомившись з чинним законодавством), — нижче за поріг бідності. У результаті основна частина населення пенсійного віку використовує всі можливості для трудової діяльності (частково як найняті робітники в зареєстрованому секторі, частково — в особистому підсобному господарстві, частково — в тіньовій економіці). У багатьох випадках, особливо в сільській місцевості, для 55 − 70-річних пенсія перестала бути основним джерелом доходів [6, с. 115 − 116].

Слід також звернути увагу на регіональну бідність. Протягом останніх років відбувається посилення регіональної диференціації доходів і рівня життя населення, причому прірва між областями щодо частини доходів їх жителів збільшується набагато швидше, ніж розрив в економічному потенціалі [1, с. 145].

Найвищі рівні бідності характерні для південно-східних областей, де менше поширені самозайнятість і тимчасова трудова міграція, тобто там, де населення гірше адаптувалося до нових соціально-економічних умов. Дещо краще ситуація в областях з відносно високим розвитком незареєстрованого сектора економіки, включаючи особисте підсобне господарство. За єдиними для всієї країни критеріями найвищі рівні бідності — в Луганській (44,8%) і Миколаївській (42,6%) областях, а найнижчі — в Києві (10,9%). І ці відмінності не можна не враховувати при розробці стратегії подолання бідності і її реалізації в контексті регіональної політики [4, с. 202].

Феномен бідності в Україні і за кордоном полягає, в першу чергу, у стрімкому характері негативних процесів, що почали відбуватися водночас і, тим самим спричинили появу типу бідності, не притаманного світовому суспільству. Нужденність стала звичною реальністю для великих груп населення, не тільки тих, хто опинився в екстремальних умовах але й для тих, хто раніше міг забезпечити себе і свою родину, тобто для робітників кризових галузей, зокрема осіб з високим рівнем освіти або кваліфікації.

Таким чином, бідність не однорідна і має свою складну структуру. І чим складніша структура, тим важче викорінити бідність як соціальний феномен. Найбільш оптимальні заходи щодо її зменшення наведені в таблиці.

Таблиця

Негативні прояви бідності та заходи щодо їх ліквідації

Негативний прояв бідності	Спосіб ліквідації
Убогість, злиденність населення та жебракування	Поліпшення економічного становища країни шляхом докорінної зміни важелів управління державою
Зростання кількості безпритульних дітей	Реформування соціальної та економічної політики держави у сфері утримання незахищених верств населення
Значний рівень злочинності	Зміна політики управління державою та удосконалення системи соціального захисту
Значна деградація населення	Зміна економічної та соціальної політики держави

Отже, будь-який прояв бідності можна вирішити лише докорінною зміною методів управління державою та економічної політики. Науковим результатом даного дослідження є систематизація негативних проявів бідності та заходів щодо їх усунення. Перспективою подальшого наукового дослідження у даному напрямку є розробка рекомендацій щодо зміни економічної та соціальної політики держави.

Наук. керівн. Мішина С. В.

Література: 1. Гончарова С. Ю. Соціальна політика : навч. посібн. / С. Ю. Гончарова, І. П. Отенко. – Харків : Вид. ХДЕУ, 2003. – 200 с. 2. www.eportal.com.ua/. 3. Алаев Э. Б. Социально-экономическая география: Понятийно-терминологический словарь / Э. Б. Алаев. – М. : Издательство МГУ, 2003. – 418 с. 4. Удотова Л. Ф. Соціальна статистика : підручник / Л. Ф. Удотова. – К. : КНЕУ, 2007. – 376 с. 5. Черенько Л. М. Оцінка масштабів та рівня бідності населення України / Л. М. Черенько. – К.: РВПС України НАНУ, 2000. – 75 с. 6. Статистичний щорічник України за 2007 рік / Держкомстат України; за ред. О. Г. Осауленка. – К. : Техніка, 2008. – 280 с. 7. Власюк О. С. Індекс людського розвитку: досвід України / О. С. Власюк, С. І. Пирожков. – К. : Національний інститут стратегічних досліджень, 2005. – 83 с. 8. Україна: Права людини та людський розвиток. Звіт ПРООН. – К., 2007. – 100 с.

УДК 332.14(477.54)

Фесуненко К. С.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ОСОБЛИВОСТІ РОЗРОБКИ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ХАРКІВСЬКОГО РЕГІОНУ

В Україні на сучасному етапі розвитку децентралізація та розширення повноважень місцевої влади створили передумови для відокремлення стратегічного регіонального управління в окрему сферу досліджень.

Стратегічне планування сьогодні є важливим інструментом державного регулювання, допомагає підтримати необхідні економічні пропорції, забезпечує цілеспрямоване функціонування усіх ланок господарської системи суспільства. Для економіки України воно є особливо актуальним, оскільки дозволяє передбачати процеси розвитку приватизації та демонополізації, становлення різних форм власності, послідовність технічного оновлення виробництва тощо.

З метою визначення відповідності державних та регіональних цілей розвитку, завданням статті є аналіз особливостей процесу розробки стратегії Харківського регіону, виявлення проблем у розробці, реалізації й наступної підтримки на всіх рівнях управління.

У сучасній економічній літературі проведено багато фундаментальних досліджень у цій сфері як зарубіжними, так й українськими вченими, серед яких праці Р. Акоффа, К. Боумена, М. П. Тодаро, М. Е. Портера, А. Г. Гранберга, Н. А. Кизима, Т. С. Клебанової, Є. П. Кушнарьова, В. С. Пономаренка, І. М. Сироєжкіна та ін. [1; 2].

Традиційно розробники стратегій базуються на глибокому аналізі соціально-економічного стану і наявного ресурсного потенціалу областей, але до розробки пріоритетних напрямків розвитку кожна зі стратегій має свій підхід.

На думку Харківських розробників стратегії, що викладені у праці "Стратегія соціально-економічного розвитку Харківської області на період до 2011 року", соціально-економічний розвиток регіону (країни) – це комплексне поняття, яке включає в себе три взаємопов'язані частини: якість життя населення; економічний розвиток регіону; наявний природно-ресурсний потенціал та ефективність його використання. Як доводить практика, основна увага в цій стратегії приділяється саме економічними аспектами розвитку, оскільки рівень життя населення визначається, насамперед, ефективністю виробництва. Для процесу планування було обрано три об'єкти управління: енерговиробничі цикли, кластери галузей і підприємств, точки економічного зростання [3].

© Фесуненко К. С., 2010

Головною метою "Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року" є створення умов для підвищення конкурентоспроможності регіонів та можливості стримування стійкого зростання на сучасній технологічній основі з високою продуктивністю та зайнятістю. Основні цілі стратегії розвитку для Харківського регіону такі:

підвищення конкурентоспроможності регіону та укріплення його ресурсного потенціалу;

розвиток людського потенціалу; міжрегіональний розвиток;

створення інституціональних умов регіонального розвитку [2].

Виходячи з головних цілей даної стратегії, можна навести пріоритети розвитку з "Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року" та пріоритети розвитку у регіональних стратегіях. У першому випадку пріоритети для Харківської області такі: високотехнологічне та наукомістке машинобудування, авіабудування, технологічне оновлення паливно-енергетичного та агропромислового комплексів; транспортна інфраструктура, логістика; прикордонне співробітництво; водозабезпечення; розвиток науково-освітнього комплексу [2].

Пріоритети розвитку для окремих регіонів, що зазначені у "Державній стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року" та у відповідних регіональних стратегіях, співпадають у загальному вигляді. Регіональні стратегії мають більший соціально орієнтований характер, при цьому на державному рівні приділяється першочергова увага підвищенню конкурентоспроможності регіонів, а отже, розвитку промислового та підприємницького потенціалів.

При оцінці змісту регіональних стратегій деяких регіонів України виявлено, що лише у Харківській області окрім експертного методу і SWOT-аналізу, широко використовується математичний апарат, а також моделювання сценаріїв економічного розвитку області [1].

Але при всіх зазначених вище позитивних сторонах розробки регіональних стратегій є і недоліки, основним з яких є те, що вони, в більшості випадків, ще не реалізуються, або зовсім знаходяться на стадії розробки. Причиною такого положення є, передусім, відсутність спеціального підрозділу у структурі обласних та місцевих державних адміністрацій, який би виконував всі функції моніторингу реалізації стратегічного плану, його оновлення та розробки нових стратегій як в окремих сферах життєдіяльності, так і розвитку регіону в цілому. Подібні підрозділи на всіх ієрархіях влади існують у країнах з розвиненою економікою і беруть участь у роботі органів державного управління. Основною причиною гальмування стратегічного планування є те, що такі структури створені лише формально, але в реальному житті вони виконують зовсім інші функції.

Інша причина нездійсненності розроблених стратегій – це необ'єктивна оцінка всіх наявних ресурсів (особливо фінансових) для втілення плану. У своїй більшості зазначені у плановому бюджеті суми, в реальному житті не отримуються через відсутності фінансування даних статей бюджету (на обласному або місцевому рівнях) [2].

Наведені характеристики стратегій свідчать про те, що кожна з них має свою практичну цінність й дозволяє виявити не тільки проблеми, а й шляхи їх вирішення, враховуючи індивідуальність, специфіку та пріоритетність питань, які вирішуються в кожному окремому регіоні.

Отже, реалізація стратегії регіонального розвитку можлива тільки за умови державної, інституціональної підтримки процесу стратегічного планування на всіх рівнях управління.

Таким чином, для вирішення проблеми недосконалості розроблення та реалізації стратегії розвитку, перш за все, необхідно створити для кожного регіону України департаменти розробки стратегій. Наступний крок – створення законодавчої бази, яка буде регулювати діяльність створених департаментів та контролювати виконання ними належних функцій. Також потребує уваги проблема недостовірності інформації, необхідної для розробки стратегій розвитку, що відповідатимуть дійсній економічній ситуації в країні.

Наук. керівн. Водницька Н. В.

Література: 1. Калинеску Т. В. Практика реализации стратегий развития регионов Украины / Т. В. Калинеску // БизнесИнформ. – 2007. – № 3-4. – С. 12 – 15. 2. Кизим Н. А. Практика разработки стратегий регионального развития Украины / Н. А. Кизим // БизнесИнформ. – 2008. – № 4. – С. 9 – 12. 3. Стратегія соціально-економічного розвитку Харківської області на період до 2011 року: монографія / під ред. Є. П. Кушнарьова. – Харків : Вид. дім "ІНЖЕК", 2004. – 448 с.

Харитонов А. В.

Студент 5 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

УДК 330.162

СОЦИАЛЬНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ

На сегодняшний день социальное партнерство как явление широко используется в качестве инструмента решения конфликтов между наемными работниками и работодателями. Отечественная и мировая практика показывает, что есть два способа формирования социально-трудовых отношений и разрешения трудовых конфликтов – насильственный и мирный. Социальное партнерство представляет собой

© Харитонов А. В., 2010

такой тип и систему отношений между работодателями и работниками, при которых в рамках социального согласия обеспечивается согласование их важнейших социально-трудовых интересов. В реальной жизни социальное партнерство выступает в качестве альтернативы любой диктатуре класса или личности и является цивилизованным методом решения социальных конфликтов на различных уровнях. Но что именно означает словосочетание "социальное партнерство"? В литературе существует большое количество трактовок этого понятия. В связи с этим, на сегодняшний день актуален поиск наиболее ясного и четкого определения понятия "социальное партнерство", которое могло бы охватить все сферы его применения и как можно точнее отобразить сущность этого явления.

Исследованием данного вопроса занимались такие ученые, как С. Марков, Ю. Кокин, А. В. Соловьев, Л. И. Дорофеева, А. Силин. Исторический аспект становления социального партнерства нашел отражение в трудах Б. М. Генкина, Г. Мкртчяна, И. Чистякова, В. А. Михеева.

Целью данной работы является систематизация и критическая оценка наиболее распространенных трактовок понятия "социальное партнерство" для уточнения его сущности.

"Социальное" значит общественное, касающееся жизни людей и их отношений в обществе. "Партнер" (от французского слова партия) – участник совместной деятельности. Следовательно, смысловое значение словосочетания "социальное партнерство" касательно сферы регуляции социально-трудовых отношений в общем плане – это совместная деятельность правительства, предпринимателей и профсоюзов, которая направлена на согласование интересов и решения проблем, в первую очередь, в социальной и производственной деятельности людей [1].

Проект закона Украины "О социальном партнерстве" дает такое определение понятия "социальное партнерство": "социальное партнерство – система отношений между работниками, работодателями и исполнительной властью, которые выступают сторонами социального партнерства в ходе реализации их социально-экономических прав и интересов, направленная на учет интересов работников и работодателей путем взаимных переговоров, консультаций, в достижении и заключении сторонами соглашений, коллективных договоров и в принятии общих решений" [2]. Различные авторы выделяют как разнообразные сферы деятельности социального партнерства, так и различные его существенные характеристики, что свидетельствует о сложной природе явления и его многофункциональности.

Разнообразные подходы к определению понятия "социальное партнерство" сведены в таблице.

Таблица

Трактовка понятия "социальное партнерство" в работах различных авторов

Автор	Определение понятия "социальное партнерство"	Источник
1	2	3
В. А. Михеев	Цивилизованная форма общественных отношений в социально-трудовой сфере, обеспечивающая согласование и защиту интересов работников, работодателей (предпринимателей), органов государственной власти, местного самоуправления путем заключения договоров, соглашений и стремления достижению консенсуса, компромисса по важнейшим направлениям социально-экономического и политического развития	[3, с. 23]
В. Кушлин, Н. Волгин	Особая система отношений, возникающих между наемными работниками и работодателями при посреднической роли государства, по согласованию экономических интересов в социально-трудовой сфере и урегулированию социально-трудовых конфликтов	[4,с. 665]
В. Киселев и В. Смольков	Особый тип регуляции социально-трудовых отношений на рынке труда, имеющий целью достижение консенсуса на основе исторически обусловленного компромисса наемных работников, работодателей и государства. Специфический тип общественных отношений, присущих цивилизованному обществу рыночной экономики	[5,с. 192]
А. Федулин	Особый вид общественных отношений в социально-трудовой сфере, строящихся на согласовании и защите интересов работников, работодателей, властных структур путем договоров, соглашений, достижения компромиссов, консенсуса по актуальным проблемам экономического и политического развития	[6, с. 19]
Г. Мкртчян и И. Чистяков	Добровольное сотрудничество работодателей, работников и государства в целях достижения социального мира и справедливого распределения в обществе как выгод технического прогресса, так и социальных невзгод	[7, с. 117]
П. Шлендер и Ю. Кокин	Особый тип социально-трудовых отношений, присущий рыночному обществу, обеспечивающий оптимальный баланс реализации основных интересов различных социальных групп, в первую очередь наемных работников и работодателей	[8, с. 540]
Б. Генкин	Идеология, формы и методы согласования интересов партнеров социальных групп для обеспечения их конструктивного взаимодействия	[9, с. 41]

Окончание табл.

1	2	3
Э. Капитонов и А. Капитонов	Цивилизованная форма социальных отношений, которая обеспечивает согласованность интересов, координацию усилий различных групп населения, организаций и властных структур в решении определенных социальных проблем, достижении единой позиции по важнейшим направлениям развития общества путем заключения соответствующих соглашений (договоров)	[10, ст. 53]
В. Н. Якимец	Конструктивное взаимодействие организаций из двух или трех секторов (государство, бизнес, некоммерческий сектор) при решении социальных проблем, обеспечивающее синергетический эффект от "сложения" разных ресурсов и "выгодное" каждой из сторон и населению	[11, с. 4]
С. Ваддок	Обязательство корпорации или группы корпорации работать с организациями из различных экономических секторов (правительственного или некоммерческого)	[12, с. 20]
М. Уорнер и П. Гринер	Союз между сторонами, представляющими правительство, бизнес, гражданское общество, в котором стратегически объединяются ресурсы и способности каждой [из сторон], способствующий устойчивому развитию и основанный на принципах разделения рисков, затрат и общей выгоде	[13]

По мнению авторов, существующие определения понятия "социальное партнерство" могут быть разделены на две группы в зависимости от сферы действия механизма регулирования отношений − на микроуровне (уровень предприятий) и на макроуровне (общегосударственный уровень).

Исходя из результатов исследования, необходимо отметить, что в современном мире понятие "социальное партнерство" дифференцируется и рассматривается уже не только на уровне социально-трудовых отношений, но и на уровне государства для решения широкого круга социальных проблем. Поэтому автор данной статьи считает целесообразным сформулировать два определения понятия "социальное партнерство" для каждой из сфер его применения.

Для уровня предприятий наиболее точным и охватывающим полный спектр функции социального партнерства является определение, взятое из источника [12].

Для уровня общегосударственных отношений предлагается использовать уточненное автором определение: социальное партнерство − это форма социальных отношений, которая обеспечивает конструктивное взаимодействие правительственного, предпринимательского и гражданского секторов, согласованность их интересов, координацию усилий в решении определенных социальных проблем, достижении единой позиции по важнейшим направлениям развития общества путем заключения соответствующих соглашений (договоров).

Научным результатом данного исследования является дифференциация определения социального партнерства в зависимости от сферы его использования, что позволило охватить более широкий круг вопросов, связанных с применением механизма социального партнерства в различных сферах общественной деятельности. Перспективой дальнейших научных разработок в данном направлении является обоснование возможности расширения сферы применения социального партнерства как инструмента для разрешения конфликтных ситуаций между различными категориями общества.

Научн. рук. Мишина С. В.

Литература: 1. www.zsu.zp.ua. 2. www.dialog.lviv.ua. 3. Михеев В. А. Основы социального партнерства: теория и политика : учебник для вузов / Рос. акад. гос. службы при Президенте Рос. Федерации ; В. А. Михеев. – М. : Экзамен, 2001. – 447 с. 4. Государственное регулирование рыночной экономики : учебник / Росссийская академия государственной Службы при президенте РФ ; под общ. ред. В. И. Кушлина, Н. А. Волгина. – М. : Экономика, 2000. – 735 с. 5. Киселев В. Н. Социальное партнерство. Словарь-справочник / В. Н. Киселев, В. Г. Смольков. – М. : Экономика, 1999. – 237 с. 6. Федулин А. А. Исторический опыт становления и развития системы социального партнерства в России : дис. на соиск. уч. ст. докт. истор. наук / А. А. Федулин. – М. : 1999. – 147 с. 7. Мкртчян Г. Социальное партнерство, трипартизм и генеральные соглашения / Г. Мкртчян, И. Чистяков // Общество и экономика. – 1998. – № 10 – 11. – С. 117. 8. Шлендер П. Э. Экономика труда : учебник / П. Э. Шлендер, Ю. П. Кокин. – М. : Юрист, 2002. – 686 с. 9. Генкин Б. М. Экономика и социология труда : учебник для вузов / Б. М. Генкин. – М. : НОРМА, 2007. – 448 с. 10. Капитонов Э. А. Корпоративная культура: социологический аспект / Э. А. Капитонов, А. Э. Капитонов. – Ростов-на-Дону : ОАО Росгиздат, 2001. – 384 с. 11. Якимец В. Н. Межсекторное социальное партнерство: возможности и ограничения / В. Н. Якимец. – М. : РОО "Содействие сотрудничеству Института им. Дж Кеннана с учеными в области социальных и гуманитарных наук", 2001. – 40 с. 12. Waddock S. Building Successful Social Partnership / S. Waddock // Sloan Management Review. – 1988. – № 4 (Vol. 29). – P. 17 – 23. 13. www.globalknowledgepartnership.org

УДК 005.511

Бондаренко О. Ю.

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

ВИЯВЛЕННЯ РЕЗЕРВІВ ЗНИЖЕННЯ ЗАТРАТ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ НОВОГО ТОВАРУ ЗА ДОПОМОГОЮ ІНСТРУМЕНТІВ ФУНКЦІОНАЛЬНО-ВАРТІСНОГО АНАЛІЗУ

Застосування функціонально-вартісного аналізу (ФВА) щодо управлінських систем є перспективною галуззю наукових досліджень. Актуальність даного дослідження зумовлена потребою українських підприємств у вдосконаленні управлінської, кваліфікаційної та освітньої компетенцій, і обрання ФВА як допоміжного або самостійного методу управління затратами зумовлено відповідною метою проведення ФВА нетехнічної (управлінської) системи, який можна розглядати як організуючий засіб у реалізації основних напрямків підвищення ефективності функціонування об'єкта.

Метою наукової статті є деталізація функціонального опису об'єкта ФВА та виявлення основних резервів параметричної й економічної оптимізації функціональної взаємодії між елементами системи маркетингових досліджень нового товару на основі застосування логічної сполученої функціональної моделі.

Вивченням методологічних засад ФВА організаційно-економічних систем займалися такі автори, як: Б. І. Майданчик, Н. К. Моїсеєва, М.Г. Карпунін, В. М. Гриньова, Р. А. Фатхутдінов, М. В. Махер, Г. В. Козаченко, Ю. С. Погорелов, С. А. Земсков, Р. Влчєк та ін. Проблемам оптимізації маркетингових затрат присвячені роботи Ф. Котлера, Р. Б. Ноздрєвої, Л. І. Цигічко, Г. Л. Багієва, Н. К. Малхотра та ін. Однак недостатньо дослідженими є можливості застосування методів ФВА задля виявлення резервів зниження маркетингових затрат та оптимізації нетехнічних систем узагалі.

У науковій праці [1] автором визначено, що функціонально-ресурсний підхід до опису маркетингових затрат дає змогу виокремити функції системи, кожній з яких відповідають свої затрати (на створення та використання кожного носія функції у процесі створення "виходу" системи маркетингу, тобто реалізації генеральної функції системи). При цьому таке угруповання затрат є максимально змішаним з погляду їхнього змісту, але й максимально об'єктивним щодо характеристики затрат на реалізацію функцій. Така об'єктивність забезпечується інструментарієм ФВА, а саме застосуванням таких логічних функціональних моделей: структурно-елементної, функціональної, сполученої (матричної), а також функціонально-вартісної діаграми тощо. Функції системи маркетингу виокремлено виходячи із сутності процедур, виконуваних на їхню реалізацію, та угруповано за критерієм змісту і причиново-наслідкової залежності. Структурування функції управління системою маркетингу (підсистеми маркетингових досліджень) проведено на основі виокремлення однорідних управлінських робіт з позиції змісту процесу управління – планування, організації, мотивації, контролю.

Автор у праці [1] переважно використовував поняття "витрати" щодо визначення вартісної характеристики функціонування системи маркетингу на підприємстві, однак, згідно з потребами аналізу та існуючими рекомендаціями щодо розмежування понять "затрати" та "витрати", доцільно надалі вживати термін "затрати", адже межі об'єкта останніх значно ширші [2; 3].

Уже розглянуто аргументацію наділення системи маркетингових досліджень статусом головного елементу, основної функції маркетингової діяльності, яка (система) виступає у даному випадку об'єктом ФВА [1; 4]. Для вибору окремих частин останнього застосовують ряд критеріїв значущості – характеристики, що відображає роль функції нижчого рівня функціональної моделі об'єкта в реалізації функції вищого рівня [5]. У рамках системи маркетингових досліджень нового товару доцільно виділити найбільш значущі функції. Для дослідження товарної політики значущими функціями організації є: тестування концепції товару, визначення дизайну товару, випробування упаковки, розробка напрямків нових модифікацій товару, позиціонування та перепозиціонування торгової марки, пробний маркетинг, контрольне тестування в ході продажу [6]. У цілях аналізу взаємозв'язків між функціями та затрат на їх реалізацію доцільно сформувати зразкову функціонально-вартісну схему об'єкта та представити у матричній формі (таблиця). Умовні позначення: Г – головна, О – основна, Д – допоміжна функції; НЛ і НД – відповідно надлишковий та недостатній ресурс функції; В – вказує на відсутність взаємодії між функціями. Відсотковий розподіл затрат між носіями окремих функцій у даному випадку є умовним і може проводитися на основі методу прямого рахунку або розподільчого методу [3; 5]. Так, після надання ресурсним потокам вартісної оцінки необхідно розподілити затрати ресурсів між функціями згідно з базою розподілу (кост-драйверами, або затратостворюючими факторами). Кост-драйверами можуть виступати кількість витраченого часу на виконання операції в рамках конкретної функції; тип функції (основна, допоміжна); центр відповідальності; працемісткість операцій тощо [5; 7].

© Бондаренко О. Ю., 2010

Таблиця

Матриця взаємозв'язку зовнішніх та внутрішніх функцій об'єкта (системи маркетингових досліджень нового товару)

Загальнооб'єктні (зовнішні) функції та їхні параметри	Внутрішньооб'єктні (внутрішні) функції та їхні механізми											
	Трудовий ресурс менеджменту; матеріальні ресурси				Трудовий ресурс IT-спеціалістів; ресурс ЕОМ; програмне забезпечення				Трудовий ресурс виконавців; матеріальні ресурси; зовнішній ресурс респондентів			
	Провести аналіз для прийняття рішення	Провести збори для прийняття рішення	Провести презентацію звіту з дослідження	Розробити план дослідження	Систематизувати, інтерпретувати дані	Контролювати потоки інформації	Провести статистичний аналіз	Зберігати інформацію	Провести тестування товару	Провести польові роботи	Провести кабінетні дослідження	Зібрати внутрішні дані
	35 %	30 %	25 %	10 %	45 %	25 %	20 %	10 %	40 %	25 %	20 %	15%
	F_1	f_2	f_3	F_4	F_5	f_6	f_7	f_8	F_9	F_{10}	F_{11}	F_{12}
1. Інформаційно збезпечити прийняття рішень	Г	Г	Д / НЛ	О	О	В	Д	Д	О/НД	О/НЛ	О/НЛ	О/НЛ
2. Прийняти рішення	О / НД	О	Д	Д	Д / НД	В	В/НД	В	В	В	В	В
3. Отримати дані	В	В	В	Д	В	В	В	Д	О	О	О	О
4. Підготувати дані для прогнозування ринку	В	В	В	О	О	В	О	Д	Д	Д	Д	Д
5. Ідентифікувати проблему	В	В	В	О / НД	В	В	В	В	В	В	В	В
6. Контролювати виконання плану маркетингу	В	Д	В	Д	В	Д	В	Д	О	О	О	О
7. Забезпечити конфіденційність та точність інформації	В	В	В	В	В	О / НЛ	В	В	В	В	В	В
8. Мотивувати персонал, респондентів, експертів	В	В	Д	В	В	В	В	В	О / НД	О	О	О

Матриця сумісного аналізу функцій досить зручна для цілей функціонально-вартісної оптимізації. Функції згруповано за приналежністю їх до загальних функцій управлінського циклу маркетингу. Механізм (носій) функції нетехнічної системи становить одиниці трудових, інформаційних, матеріальних ресурсів, що реалізують функцію, тобто тих, хто реалізує, та те, що реалізує [5]. На функції призначаються трудові, інформаційні, матеріальні ресурси. Основним інформаційним джерелом надання ресурсним потокам вартісної оцінки є кошторис маркетингового дослідження. Класифікація функцій проводиться шляхом співставлення їх з головною функцією та супроводжується розстановкою пріоритетів причинно-наслідкової взаємодії (пересічення рядків та граф), а також виявленням параметричного резерву (надлишкового ресурсу) чи параметричної недостачі (недостатнього ресурсу, наприклад, недостатньо високої кваліфікації дослідника). Якщо взаємодію встановити неможливо, то функція та ресурси її реалізації є зайвими. Матриця заснована на переході від структурної схеми об'єкта (системи маркетингових досліджень) до функціональної, від статики до динаміки, коли окремі елементи, механізми функцій об'єкта, що відносяться до різних складових частин, однак мають однакове функціональне призначення, з'єднуються функцією, що описує частину об'єкта. Абстрагування від реальної структури об'єкта сприяє активізації творчого пошуку нових рішень щодо організації роботи системи.

У таблиці функції системи маркетингових досліджень класифіковано за сферою проявлення: загальнооб'єктні (зовнішні) виконуються об'єктом (його частинами) за умов взаємодії із зовнішнім середовищем та відображають функціональні відносини між об'єктом у цілому і сферою його застосування; внутрішньооб'єктні (внутрішні) функції відображають дії та взаємозв'язки усередині об'єкта, що зумовлені принципом його побудови, особливостями виконання, та описують дії, результати дій [8]. Як вже зазначалося, за роллю в задоволенні потреб, забезпеченні працездатності об'єктів та встановлення ступеня їхньої відносної корисності функції класифікують на основні та допоміжні. Допоміжні функції пристосовують засоби реалізації головної та основних функцій до реальних умов зовнішнього середовища. У першу чергу ви-

значають зовнішні функції, потім – внутрішні, починаючи з тих, реалізація яких вимагає найбільших затрат ресурсів. Якщо важко виділити кількісну характеристику взаємозв'язку функцій (наприклад, важко здійснювати нормування праці управлінського персоналу), функціональні співвідношення (як і параметри функцій, тобто умови їхньої реалізації) встановлюються на якісному рівні [5]. Аналізуючи затрати на реалізацію значущих функцій, необхідно враховувати взаємозв'язок з іншими функціями системи [1].

Головна зовнішня функція об'єкта ФВА полягає у забезпеченні прийняття комплексу маркетингових рішень щодо розробки нового товару релевантною інформацією. Другорядні зовнішні функції відображають побічні цілі створення об'єкта (функції "прийняти рішення", "отримати дані про маркетингове середовище" тощо). Значуща функція, як правило, потребує значних витрат ресурсів, і є центром зосередження резервів оптимізації затрат. Вартісна оцінка функцій зразкового об'єкта передбачає аналіз затрат на заробітну плату, відрядження, утримання транспорту, приміщень, орендну плату, почтово-телеграфні затрати, затрати на утримання та експлуатацію оргтехніки та обчислювальної техніки, інші адміністративні та збутові затрати (фонд оплати праці має найбільшу питому вагу в загальному обсязі затрат, і визначальним параметром функцій є компетентність дослідників). Кост-драйвером затрат у прикладі об'єкта ФВА виступає працемісткість операцій (розрахунок затрат на функцію проводиться прямим орієнтовним рахунком, виходячи з працемісткості та величини заробітної плати) [3; 5]. Деякі спеціалісти наголошують на необхідності дотримання визначеного правила, згідно з яким (у даному випадку) сума затрат реалізації функцій системи має дорівнювати сумі затрат на проведення відповідних маркетингових заходів [3]. Однак автор вважає відповідність між даними величинами, збереження інваріантності достатньою умовою адекватності аналізу, що відповідає принципу синергічної взаємодії елементів системи. Розподіл затрат між функціями дозволяє оцінити затрати на реалізацію кожної функції та виявити функціональні зони зосередження затрат, у тому числі зайвих. Для виявлення таких зон у рамках ФВА вченими розроблено декілька методів аналізу затрат: метод підбору та орієнтовної оцінки найпростіших рішень окремо за кожною функцією; метод ранжування функцій за величиною затрат (використання кривої Парето); метод встановлення пропорцій між затратами на виконання основних та допоміжних функцій; метод співставлення затрат та бальних оцінок значущості функцій; метод дослідження факторів зниження затрат за функціями [5; 7; 9].

Порівняння значущості функції з розміром та питомою вагою затрат на її реалізацію в сумі затрат на об'єкт в цілому дозволяє встановити їхню невідповідність, визначити зайві функції, зайві (некорисні) затрат та виявити резерви оптимізації маркетингових затрат. Завдання ФВА полягає у тому, щоб виявити як недостатність ресурсів (параметричну недостачу), так і надмірність ресурсів (параметричну надлишковість). Параметричні резерви встановлюють шляхом порівняння мінімально можливих (необхідних) затрат на реалізацію функції з фактичними затратами (досягнутим на момент початку ФВА рівнем затрат) та характеризують можливу економію [4]. Аналіз зовнішніх та внутрішніх функцій дозволяє сформулювати вимоги до об'єкта. Функціональна оптимізація об'єкта, що передбачає зміну складу та взаємодії тільки допоміжних функцій, призводить до незначного його вдосконалення, не змінюючи принципу його дії. Функціональна оптимізація системи, що стосується складу та взаємодії основних функції чи їх взаємодії з головною або допоміжними, дозволяє змінити принцип роботи об'єкта. Якщо той чи інший вид ресурсу застосовується для реалізації тільки однієї функції у невеликій кількості, то доцільно замінити його на інший. Аналогічне завдання можна поставити за умов дефіцитності ресурсу, труднощів у придбанні, збоїв у постачанні тощо.

Враховуючи якісний взаємозв'язок між функціями, доцільно виділити напрямки функціональної оптимізації системи маркетингових досліджень нового товару. Задля усунення недостатності ресурсу зовнішньої функції "прийняти рішення" необхідно, перш за все удосконалити засоби реалізації функції "провести аналіз для прийняття рішення" (щодо параметрів товару, упаковки, торгової марки) та врахувати функції "систематизувати, інтерпретувати дані", "провести статистичний аналіз" (матриця функцій, що аналізуються, наведена в роботі [1]). Задля реалізації параметричного резерву функції "інформаційно забезпечити прийняття рішень" варто об'єднати функції f_2 та f_3; використати параметричний резерв функцій F_{10}, F_{11}, F_{12}; задовольнити потребу в додаткових ресурсах для реалізацій функції "провести тестування товару" (F_9), а також збільшити затрати на функцію "мотивувати респондентів" при реалізації функції F_9 (збільшення затрат на дану функцію забезпечить у подальшому отримання синергічного ефекту та повнішу реалізацію головної функції). Реалізація функції F_9 може проводитися альтернативними методами – пробним маркетингом та контрольним тестуванням ринку (панельні дослідження), що забезпечують різний рівень доступу до ресурсу респондентів (потенційних споживачів), а саме до інформації щодо їхніх потреб та мотивів, а також рівень затрат [10]. Обирати доцільно той метод, який відповідатиме можливостям фірми та сприятиме якнайповнішій реалізації головної функції. Задля задоволення параметричної недостачі функції "ідентифікувати проблему" варто підвищити якість реалізації функції "розробити план дослідження" шляхом призначення трудового ресурсу більш компетентного співробітника. Задля зменшення затрат на реалізацію функції "забезпечити конфіденційність та точність інформації" доцільно реалізовувати функцію f_6 за допомогою більш ефективного програмного забезпечення. Оптимізація взаємодії даних функцій призведе до істотної економії ресурсів, останні ж комбінації доцільно залишити без змін.

Зниження затрат та максимізацію результату реалізації функції "провести польові роботи" може забезпечити зменшення числа респондентів за умов підвищення їхнього якісного складу (відбір за підготовленістю, обізнаністю, інформованістю тощо), тобто перейти від суцільності до частковості. За окремих умов доцільно розділити та передати повністю або частково функції "провести польові роботи", "провести кабінетні дослідження" зовнішнім дослідним організаціям (незалежним компаніям з маркетингових досліджень) [6; 11]. Якщо функція становить ключову компетенцію організації (core competence), напрямки зміни форми її реалізації значно обмежені (так, недоцільно делегувати її виконання стороннім організаціям). Під час розробки напрямків оптимізації треба враховувати автономний характер затрат трудового ресурсу кваліфікованих спеціалістів, управлінців, що виконують тільки конкретну функцію (зазвичай основну). Відносно вільно можна перерозподіляти лише ресурси, затрати яких носять прирісний характер (носій може: виконувати кілька функцій; виконувати функцію іншим способом). Виконанням даного принципу забезпечується цільовий рівень якості маркетингових досліджень (якості результату – інформації).

Отже, застосування матриці взаємозв'язку внутрішніх та зовнішніх функцій дозволяє визначити напрямок проектування системи, що вивчається, за критерієм функціональної оптимізації. Виявлення функціональних зон зосередження затрат передбачає проведення більш детального, поглибленого аналізу функцій, реалізація яких потребує значних ресурсних затрат. Функціональна оптимізація об'єкта як результат ФВА має призводити (і, як правило, призводить) до підвищення економічної ефективності діяльності елементів та всієї системи в цілому.

Виявлення функцій об'єкта та їх класифікація на основні та допоміжні, функції вищого рівня та нижчого рівня на практиці супроводжується застосуванням методу системного аналізу функцій FAST (Functional Analysis System Technique), розробленого Г. Байтуєем [5; 12; 13]. Метод FAST, а також метод розгорнутого матричного відображення структурно-функціональних зв'язків об'єкта ФВА забезпечує представлення мінімально необхідного набору основних функцій (критичного шляху) та виявлення взаємодії внутрішніх функцій через ресурсні "входи-виходи". Однак метод FAST, заснований на принципах детермінованої логіки, не передбачає можливості встановлення взаємодії внутрішніх функцій з зовнішніми, що значно ускладнює виявлення резервів функціональної, параметричної, економічної оптимізації [5].

Методичні основи таких складових ФВА, як формулювання функцій системи маркетингових досліджень нового товару і аналізу затрат на їх реалізацію, що їх викладено в даній статті, можуть бути передумовою створення економіко-математичної моделі проведення дослідження, а також моделювання характеристик нового товару. Аналогічний підхід доцільно застосовувати при дослідженні цінової, розподільчої, комунікаційної політик та засобів їхньої реалізації, що поряд з товарною політикою формують систему маркетингу.

У рамках наступної наукової праці автор планує реалізувати два блоки завдань: 1) здійснити якісний та кількісний опис системи маркетингу підприємства згідно з вимогами системного аналізу економічно-організаційних систем, декомпозицію загальних "виходу" та "входу" системи маркетингу, визначення напрямків зниження маркетингових затрат підприємства; 2) окреслити переваги та недоліки ФВА як методу управління затратами порівняно з традиційними підходами та обґрунтувати доцільність його практичного застосування.

Наук. керівн. Афанасьєв М. В.

Література: 1. Бондаренко О. Ю. Застосування функціонально-вартісного аналізу маркетингових витрат / О. Ю. Бондаренко // Управління розвитком. – 2009. – № 20. – С. 114–117. 2. Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку. Нормативна база. Нова редакція. – Харків : Курсор, 2009. – 293 с. 3. Управління затратами підприємства: монографія / Г. В. Козаченко, Ю. С. Погорелов, Л. Ю. Хлапьонов, Г. А. Макухін. – К. : Лібра, 2007. – 320 с. 4. Багиев Г. Л. Маркетинг : учебник для вузов / Г. Л. Багиев, В. М. Тарасевич. – СПб. : Питер, 2008. – 736 с. 5. Справочник по функционально-стоимостному анализу / [А. П. Ковалев, Н. К. Моисеева, В. В. Сысун и др.]; под ред. М. Г. Карпунина, Б. И. Майданчика. – М. : Финансы и статистика, 1988. – 431 с. 6. Малхотра, Нэреш К. Маркетинговые исследования. Практическое руководство / Малхотра, Нэреш К. – М. : ИД "Вильямс", 2002. – 960 с. 7. Hilton, Ronald W. Cost Management. Strategies for business decisions / Hilton, Ronald W. – Boston : McGraw-Hill Companies, 200. – 324 p. 8. Моисеева Н. К. Функционально-стоимостной анализ в машиностроении / Н. К. Моисеева. – М. : Машиностроение, 1987. – 320 с. 9. Моисеева Н. К. Основы теории и практики функционально-стоимостного анализа / Н. К. Моисеева, М. Г. Карпунин. – М. : Высшая школа, 1988. – 192 с. 10. Гаркавенко С. С. Маркетинг / С. С. Гаркавенко. – К. : Лібра, 2008. – 720 с. 11. Closck Rick L. Business Process outsourcing. The Competitive Advantage / Closck Rick L., Duening, Thomas N. – Hoboken, NJ : John Wiley & Sons, 2003. – 256 p. 12. Фасхиев Х. А. Применение "ворот конкурентоспособности" при разработке новых товаров / Х. А. Фасхиев // Маркетинг в России и за рубежом. –2008. – № 2. – С. 73–83. 13. James R. Wixson. Function Analysis and Decomposistion using Function Analysis Systems Technique / James R. Wixson. – Idaho : Lockheed-Martin Idaho Technologies Company, Inc. Idaho, 2003. – 6 p.

Уласова М. В.

УДК 378.147

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

ЕФЕКТИВНІСТЬ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ СТУДЕНТІВ – ШЛЯХ ДО КОМПЕТЕНТНОГО ФАХІВЦЯ

Учитель сказав: "Навчатися та не розмірковувати – даремно витрачати час".
Конфуцій, "Бесіди та судження".

Сьогодні кризові явища руйнують існуючу економіку, створюючи водночас нову економічну систему. В умовах підвищення ступеня конкурентності новозміненого середовища досягнути успіху у працевлаштуванні матимуть змогу лише фахівці з високоефективними конкурентними перевагами. Оволодіння такими конкурентними перевагами забезпечується високим рівнем різнонаправленої компетентності. У зв'язку з цим актуального значення набуває дослідження дієвих і задовольняючих запитам сучасності методів щодо створення й підвищення рівня компетентності студентів під час навчання у вищій школі.

© Уласова М. В., 2010

Навчання становить процес цілеспрямованого перетворення особистості студента шляхом присвоєння переліку характеристик – формування визначених компетенцій. Інструментом реалізації цього процесу є певний метод навчання. Ефективність такого методу визначається ступенем досягнення поставлених за мету рівнів умінь, знань, навичок та досвіду з урахуванням часових, матеріальних, фінансових і трудових витрат при його використанні. Як результативна, так і витратна складові ефективності можуть бути виміряні й оцінені через одночасне спостереження і контроль викладачів й узагальнення аналітичних висновків самих студентів. У такий спосіб можливо забезпечити функціонування механізму зворотного зв'язку й підвищити ефективність вибору методів навчання.

Отже, важливу увагу при вивченні й оцінці методичних напрямків, а особливо у разі практикування самостійної роботи студентів, доцільно звертати на обґрунтовану думку самого студентства щодо їхнього досвіду навчання за такими методами.

Мета цієї статті полягає в тому, щоб відобразити результати самостійного аналізу роботи студентів 3 курсу спеціальності "Економіка підприємства" на прикладі їхньої участі у виконанні завдання з навчальної дисципліни "Маркетинг". Зміст поставленого завдання, автором якого став проф. М. В. Афанасьєв, полягає у наступному: провести маркетингове дослідження пошуку робочих місць методом самостійної роботи у малій групі.

Як зазначається у [1, с. 78], на сьогоднішній день трудова діяльність людини невідворотно пов'язана зі спілкуванням, обговореннями, поясненнями і сперечаннями, а отже дедалі важливішого значення набувають психологічні та комунікативні аспекти взаємодії учасників цього процесу. З іншого боку, з погляду науки і мистецтва управління, унаслідок обмеженості одноосібницьких компетенцій, а також з огляду на значно вищий потенціал командної роботи як втілення синергетичної дії, доцільно уповноважувати саме групи менеджерів (команди), а не окремих керманичів на здійснення управління компаніями [2, с. 7]. Ця думка здається справедливою і щодо виконання функціональних обов'язків іншими співробітниками компанії.

Отже, поширення застосування командних методів пояснюється їхніми потенційними перевагами щодо досягнення результативності трудової діяльності. Саме перетворення потенційних досягнень у реальні з щонайменшими неефективними витратами становить складність, яку майбутні фахівці будуть вимушені вирішувати у різних командних умовах під час власної повсякденної професійної діяльності.

Автор цієї статті став керівником зазначеного проекту, а тому зміст цієї роботи ґрунтується на його спостереженнях, судженнях і поглядах щодо ефективності функціонування створеної проектної команди, узагальненнях власного керівного досвіду та досвіду безпосередньої участі у процесі виконання командної роботи.

Для виконання проекту студентській академічній групі були надані методичні роз'яснення, в яких були визначені 7 успішних кроків працевлаштування:

1) визначення джерел пошуку роботи;

2) аналіз ринку вакансій з визначенням найпривабливіших роботодавців;

3) аналіз студентської академічної групи з наступним визначенням зон можливого розвитку;

4) характеристика процесу пошуку роботи за допомогою розміщення об'яв, співробітництва з кадровими агенціями, прямого виходу на роботодавців;

5) ефективне складання резюме, проходження телефонного інтерв'ю та співбесіди;

6) визначення особистих мотиваційних факторів пошуку роботи;

7) ефективне проведення переговорів щодо майбутньої роботи.

Складність виконання цього дослідження становило не тільки й не стільки аналітичне висвітлення зазначених етапів, а найбільшою мірою – самостійне досягнення ефективного механізму взаємодії у групі. Також необхідно зазначити, що члени малої студентської групи мали самостійно управляти навчальним проектом в умовах конкуренції з боку інших студентських груп.

Перед початком безпосередньої роботи студентам необхідно було визначити керівника проекту, який би зобов'язався взяти на себе переважну відповідальність за якість процесу виконання й результатів роботи, тобто забезпечити ефективне управління проектом. Серед трьох студентів з найвищими рівнем успішності, почуттям відповідальності й авторитетом у групі керівником проекту став студент, який самостійно вирішив очолити маркетингове дослідження. Відсутність заздалегідь визначеного керівника, з одного боку, спричинила дезорганізацію серед членів групи й відповідну затримку в термінах виконання роботи, а з іншого – створила умови рівної відповідальності кожного члена групи (команди) за результати виконання проекту.

Керівником групи було сформовано 7 функціональних підгруп для проведення маркетингового дослідження. Студенти об'єднувались у підгрупи кількістю від 3 до 5 чоловік на власний розсуд (у більшості випадків на основі дружніх відносин). Кожна група також обрала серед 7 кроків успішного працевлаштування напрямок маркетингового дослідження, бажаний і можливий для самостійного вивчення й подальшого опрацювання. При розподілі завдань також було враховано рівень потенціалу кожної функціональної групи та її окремих членів. Деякі напрямки або складові маркетингового дослідження потребували аналітичної обробки великих масивів інформації (наприклад, аналіз ринку вакансій, характеристика джерел пошуку роботи), вивчення інших обмежувалося якісним узагальненням інформації або зосередженням творчих можливостей студентів на вирішенні нескладної проблеми.

У подальшому серед членів функціональних підгруп над проектом працювало від 2 до 4-х чоловік (тобто близько 70 % студентів малої групи), інші члени підгруп частково брали участь у виступі під час презентації проекту.

Під час виконання проекту в межах функціональних підгруп разом з керівником вирішувалась низка ключових питань (рисунок).

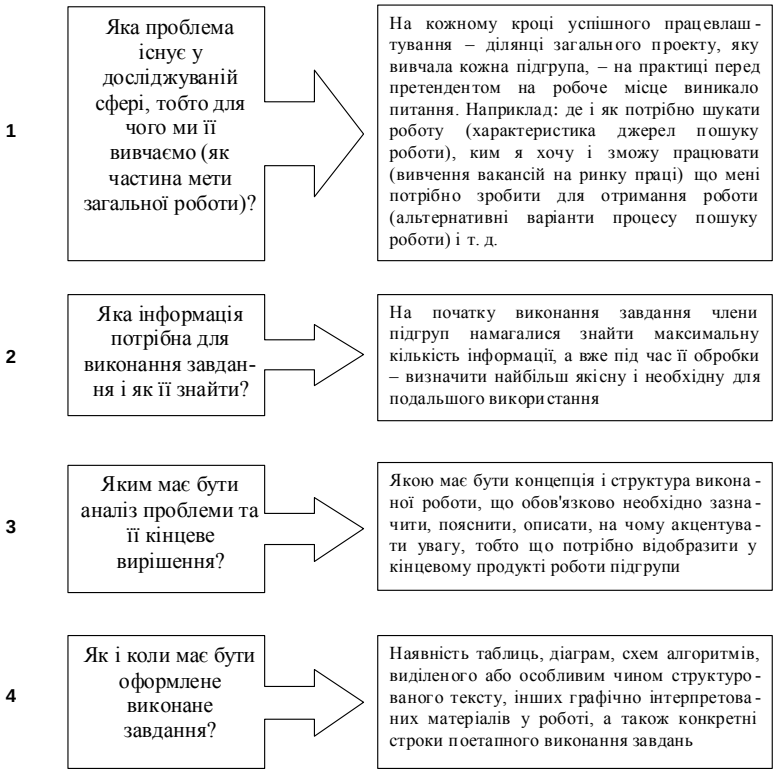

Рис. **Етапи роботи керівника проекту з функціональними підгрупами**

Після закінчення підготовчого етапу, на якому були виконані планування й організація маркетингового дослідження, підгрупи розпочали безпосередню роботу над обраними напрямками.

Протягом тижня студенти займались пошуком необхідної інформації, основними джерелами якої стали Інтернет-мережа і друковані видання з працевлаштування. Численні Інтернет-сайти кадрових агенцій, а також спеціалізовані Інтернет-сторінки з автоматизованого пошуку роботи містили вичерпні безкоштовні дані з працевлаштування, проте рівень якості такої інформації не завжди був задовільним. Головним чином, зазначена інформація мала довідково-теоретичну цінність і не відповідала практичному спрямуванню проекту, внаслідок чого була недостатньою для проведення якісного маркетингового дослідження. Для того щоб усунути цей недолік, були проведені невеликі опитування серед однолітків, знайомих і близьких, а також узагальнені відгуки шукачів роботи про власний досвід працевлаштування, що були залишені на тематичних форумах.

У деяких студентів виникали труднощі із вчасним виконанням пошуку інформації і розподілом обов'язків усередині підгрупи. Проте усвідомлення того, що безвідповідальна поведінка може призвести до нездійснення загального проекту, спонукало їх до більш сумлінного виконання завдання.

Наприкінці тижня керівнику проекту були надані для ознайомлення результати роботи підгруп. Для ефективного використання представленої інформації у маркетинговому дослідженні керівник проекту та члени підгруп приймали рішення щодо методів її обробки та презентації у звіті.

З метою створення якісної форми для представлення результатів маркетингового дослідження зміст роботи було розділено на декілька розділів, які складались з рисунків і таблиць, а також їхнього стислого аналізу. Основна текстова і числова інформація в роботі була відображена у порівняльних таблицях, структурних і логічних схемах, діаграмах. Це дозволило зменшити обсяг звіту і підвищити ефективність його сприйняття читачами. Звіт про виконання дослідження був складений з окремих завдань, виконаних підгрупами, а також містив вступ і висновки щодо виконаного проекту.

Останнім і найважливішим етапом виконання маркетингового дослідження стало презентування його результатів перед студентською аудиторією і викладачами дисципліни. Кожною підгрупою був підготовлений виступ з використанням комп'ютерної візуальної презентації. Ведучим презентації був керівник дослідження, який запрошував членів підгруп для виступу. Такий прийом дозволив утримувати увагу невеликої аудиторії і підтримувати інтерес до презентації завдяки періодичній зміні виступаючих дійових осіб і коментарям ведучого. Недоліком такого масового виступу стала значна загальна тривалість презентації (близько 35 хвилин), внаслідок чого рівень уваги з боку аудиторії уже на початку другої половини тривалості презентації значно впав. Ця помилка сталася через відсутність контролю з боку керівника роботи, який мав під час підготовки до презентації перевірити час і зміст виступу кожного члена групи.

Висвітлення процесу виконання проекту як зсередини (розкриття технології роботи команди), так і ззовні (описання досягнених результатів) дозволяє визначити особливості протікання процесу командної роботи, охарактеризувати помилки й можливі напрями удосконалення в межах застосування цього методу в навчанні.

Основні переваги і недоліки методу самостійної роботи студентів у малій групі для створення компетенцій, що їх набувають студенти під час навчання цим методом, охарактеризовані в таблиці.

Таблиця

Характеристика роботи студентів у малій групі як методу створення деяких компетенцій

Компетенції	Переваги методу	Недоліки методу
1. Компетенції щодо роботи у команді	Мала студентська група – імітаційна модель професійної команди, яка спільно працює над заданим проектом	Наявність значних відхилень від умов реального функціонування команди, що ускладнюють роботу студентів: відсутність спеціалізації і функціонального розподілу всередині групи, необхідність самоуправління в межах проекту, невисокий рівень самоконтролю і мотивації серед більшості членів групи
2. Управлінські компетенції	Управління здійснюється як на рівні керівництва усім проектом, так і на рівні координування роботи всередині функціональних підгруп. Ефективність їхньої діяльності визначається досягнутим рівнем самоорганізації, лідерськими якостями, здатністю щодо прийняття правильних рішень	Відсутність ефективного управлінця серед студентів може призвести до невиконання проекту, нерівного розподілу обов`язків і відповідальності між членами групи, створення конфліктних ситуацій у групі. З іншого боку, ефективність управління обмежується наявним потенціалом групи, що ускладнює діяльність управлінця
3. Когнітивні компетенції	У межах проекту здійснюються: діагностика поточного стану; аналіз виявлених проблем; винайдення й оцінка шляхів їх вирішення. Під час цих етапів застосовуються загальнонаукові та специфічні методи, що сприяють розвитку процесів усвідомлення та мислення	Неспроможність виконати частину завдання, що перевищує можливості студента щодо засвоєння когнітивних компетенцій, може призвести до погіршення його психологічного стану і відмови від подальшої участі у проекті
4. Професійні компетенції	Проект є роботою, спрямованою на вирішення практичних проблем, що відносяться до майбутньої професійної сфери діяльності студентів: пошук інформації, аналіз ринків, економічна оцінка альтернатив, прийняття ефективних управлінських рішень та ін.	Виконуючи різні завдання у загальній роботі, члени групи здобувають навички, досвід й уміння щодо різних напрямків професійної діяльності. Така штучна спеціалізація створює умови щодо різнорівневої підготовки студентів і зниженого сприйняття комплексності в їхній роботі
5. Особистісні компетенції	Необхідність співпраці з іншими членами групи вимагає взаємодії на основі високого рівня солідарності, взаємної поваги, усвідомлення особистої відповідальності, здатності до результативного компромісу та ін.	Прагнення до створення ефективної взаємодії у групі властиве не всім членам студентської групи. Це може призвести до погіршення міжособистісних стосунків усередині групи і виникнення конфліктів

Як уже зазначалося, навчальний процес у вищому навчальному закладі становить цілеспрямований, керований вплив, що здійснюється з метою формування достатнього рівня компетентності у майбутніх фахівців, що є по суті управлінням розвитком студентів у декількох напрямках у межах застосування певних методів навчання. Саме тому вбачається доцільним розглянути заходи щодо вдосконалення процесу управління самостійною командною роботою студентів у розрізі функцій управління:

1. Планування роботи над проектом:

підвищення рівня складності проекту;

пошук актуальної проблематики для теми проекту.

Сутність цього положення полягає в тому, що загальне командне завдання, призначене для самостійного виконання студентами, має становити достатню складність для виконання і відображати сучасну практичну проблематику майбутньої професійної діяльності студентів, яка у поточний момент часу не має правильного вирішення.

2. Організація роботи у процесі виконання проекту:

організоване формування складу команди;

забезпечення методичними матеріалами щодо теоретичних і практичних аспектів командної роботи;

встановлення проміжних і кінцевих строків виконання проекту.

Робота у команді є самостійним методом навчання, проте для досягнення ефективності у результаті його застосування необхідно вчинити певні організаційні дії ззовні. Організаційне створення командного складу залежитиме від навчальної мети, визначеної при плануванні проекту, і враховуватиме можливий ступінь конкуренції і солідарності, рівень психологічної сумісності серед членів майбутньої команди і очікуваний рівень результатів проекту.

За відсутності достатнього досвіду командної роботи студенти повинні мати можливість ознайомитися з існуючими методичними доробками щодо командних методів і безпосередньо використати їх у процесі самостійного навчання. Така можливість дозволить розділити організаційно-психологічні та професійні аспекти командної роботи, що сприятиме підвищенню її ефективності й загального рівня компетентності студентів.

Встановлення строків виконання завдання сприяє формуванню механізму самоорганізації і самодисципліни усередині команди.

Після ознайомлення з метою і завданнями проекту студенти повинні самостійно визначитися у головних функціональних обов'язках усередині групи. При цьому викладач повинен здійснити контроль факту здійснення такого вибору (а не конкретну інформацію щодо студентів) на організаційному етапі.

3. Мотивація досягнень.

Дія мотивації в навчанні повинна ґрунтуватися на усвідомленні студентом значущості цього процесу для його майбутньої компетентності. Сутність мотиваційних заходів при цьому не повинна звужуватися до нагороджень і заохочень у межах системи формального оцінювання. Доцільним вбачається створити передумови оцінювання роботи студентів на основі досягнення певного авторитету, здобуття поваги і визнання серед викладачів та інших студентів шляхом самовираження.

4. Контроль ззовні.

Під час застосування самостійного методу навчання зовнішній контроль (з боку викладачів) повинен виконувати забезпечуючу функцію, а контрольну функцію повинні виконувати самі студенти за допомогою внутрішньокомандного контролю. Значення викладацького (зовнішнього) контролю повинне полягати в оцінці кінцевих результатів проекту в межах мотиваційного навантаження і розробки вдосконалення методики навчання.

Таким чином, застосування методу роботи у малих групах дозволяє студентам оволодіти комплексом компетенцій, які мають виключно важливе значення для підвищення ефективності їх професійної підготовки під час навчання у вищому закладі. При цьому вдосконалення досліджуваного методу має відбуватися у напрямку наближення умов командної роботи студентів до фактично діючої командної практики у професійній сфері майбутніх фахівців.

Наук. керівн. Афанасьєв М. В.

Література: 1. Джерарж П. Ходкинсон. Компетентная организация: психологический анализ процесса стратегического менеджмента / Джерарж П. Ходкинсон, Пол Р. Сперроу ; пер. с англ. – Харьков : Изд-во Гуманитарный Центр, 2007. – 392 с. 2. Р. Мередит Белбин. Команды менеджеров. Секреты успеха и причины неудач / Р. Мередит Белбин; пер. с англ. – М. : НІРРО, 2003. – 315 с.

Гурькова Ю. С.

УДК 330.322.1(477)

Студент 5 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Особливості економічного розвитку кожної країни значною мірою визначаються наявністю необхідних ресурсів, що використовуються з метою досягнення високих показників діяльності та для підтримання стабільності. Але в умовах дефіциту фінансових ресурсів, необхідних для сталого функціонування різних галузей економіки, одним із важливих напрямків має бути залучення різного роду інвестицій, зокрема іноземних. Приваблива інвестиційна політика певної країни, регіону, території становить важливу передумову прискореного економічного розвитку. За цих умов актуальним постає аналіз інвестиційної діяльності держави, а саме інвестицій, отриманих з інших країн, та вкладених в їх економіку. Дослідження проблем інвестиційної діяльності знайшло своє відображення в роботах П. Матвієнка, С. Б. Довбні, І. А. Пєнской [1 – 3].

Таким чином, метою даного дослідження є оцінка та аналіз фінансових джерел формування інвестиційних ресурсів в Україні з розмежуванням їх на вітчизняні та зарубіжні, а також визначення інвестиційної привабливості економіки держави шляхом аналізу прямих іноземних інвестицій в Україну з країн Європейського Союзу та прямих інвестицій з України в країни ЄС. Для досягнення поставленої мети був використаний графічний метод.

Здійснюючи оцінку ефективності фінансових інвестицій, слід проаналізувати фінансові джерела формування інвестиційних ресурсів в Україні. Серед вітчизняних джерел можна виділити кошти державного та місцевого бюджетів, власні кошти підприємств, заощадження громадян, кошти фінансово-кредитної системи та інші джерела фінансування. Як показує рис. 1, найбільшу питому вагу серед капітальних інвестицій (як вітчизняних, так і зарубіжних) за січень-вересень 2008 року займають власні кошти підприємств та організацій. Даний факт свідчить про необхідність стимулювання інвестиційної активності підприємств та організацій України.

© Гурькова Ю. С., 2010

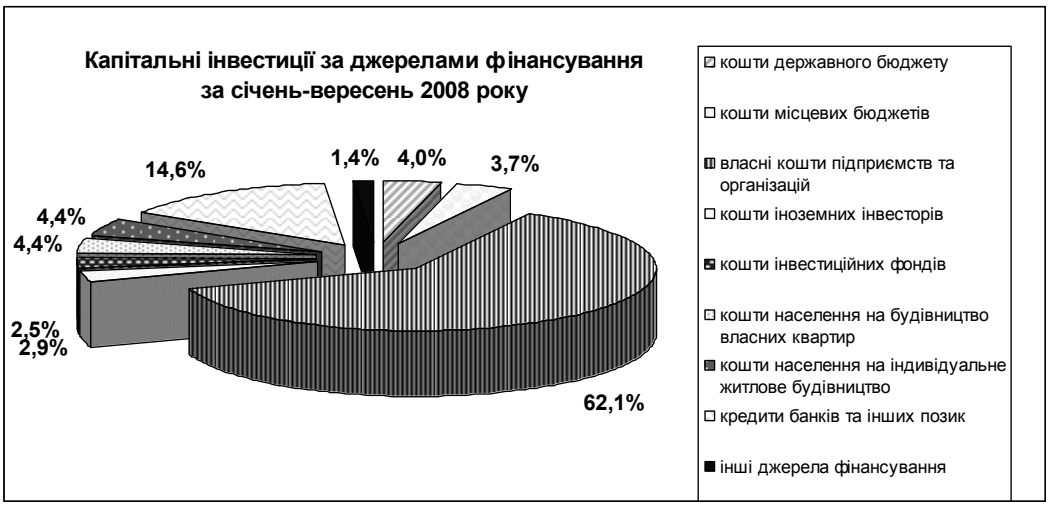

Рис. 1. **Капітальні інвестиції за джерелами фінансування за січень-вересень 2008 року** [4]

Застосування різноманітних стимулів для підвищення зацікавленості підприємств в інвестиційній діяльності сприятиме підвищенню привабливості інвестиційного клімату, що призведе до надходження в державу коштів у більшому розмірі та за менші строки.

Незначна частка коштів іноземних інвесторів (2,9%) в загальній сумі капітальних інвестицій України за січень-вересень 2008 року свідчить про забезпечення діяльності основних галузей більшою мірою за рахунок власних коштів. Однак додаткове залучення іноземних інвестицій зіграло б позитивну роль відносно збільшення інвестиційної привабливості як окремих регіонів, так і країни в цілому.

У зв'язку з викладеним вище доцільним є аналіз як прямих іноземних інвестицій, що надходять в Україну з країн Європейського Союзу, так і прямих інвестицій з України в країни ЄС. Дані для аналізу наведені в таблиці, побудованій за даними Державного комітету статистики України [4].

Таблиця

Прямі інвестиції з України в країни ЄС[1] (млн дол. США)

	Прямі інвестиції з України в країни ЄС			Прямі іноземні інвестиції в Україну з країн ЄС		
	Обсяги прямих інвестицій на:			Обсяги прямих інвестицій на:		
	01.01. 2007	01.01. 2008	01.01. 2009	01.01. 2007	01.01. 2008	01.01. 2009
Усього по країнах ЄС	66,3	5926,5	5949,0	15924,0	22912,4	28175,4
Австрія	1,9	2,2	2,8	1600,8	2067,4	2445,6
Бельгія	–	–	–	35,8	39,1	43,4
Болгарія	–	0,1	0,1	–	17,6	20,1
Греція	1,6	1,6	1,6	71,9	151,6	310,0
Данія	–	–	–	140,2	155,8	176,9
Естонія	1,1	1,1	1,1	52,8	70,0	108,3
Ірландія	–	–	–	72,2	117,1	133,6
Іспанія	13,8	13,8	17,6	47,8	63,4	58,2
Італія	0,4	0,8	0,7	132,8	150,4	914,3
Кіпр	4,4	5825,5	5826,1	3011,7	5946,4	7682,9
Латвія	3,5	30,7	31,6	68,0	74,4	64,0
Литва	0,8	4,0	3,9	45,4	73,9	84,6
Люксембург	0,0	0,0	0,0	91,9	210,7	214,6
Мальта	–	–	–	12,4	31,0	38,5
Нідерланди	0,0	0,0	0,0	1493,0	2508,8	3180,8
Німеччина	0,4	2,5	2,6	5620,7	5918,3	6393,8
Польща	24,2	30,1	46,9	366,0	672,1	694,7
Португалія	–	–	–	7,8	7,9	6,0
Румунія	–	–	–	–	12,0	17,4
Словаччина	–	–	–	96,9	102,9	106,4
Словенія	–	–	–	2,6	7,5	26,0
Сполучене Королівство	13,9	13,8	13,7	1557,2	1975,5	2273,5
Угорщина	0,1	0,1	0,1	364,5	411,2	595,5
Фінляндія	–	–	–	13,8	17,7	16,9
Франція	0,2	0,2	0,2	826,9	1044,8	1226,1
Чеська Республіка	0,0	0,0	0,0	53,8	78,2	80,3
Швеція	–	–	–	137,1	986,7	1263,0
Довідково: Усього по Україні	221,5	6196,6	6198,6	21186,0	29542,7	35723,4

Примітка[1] Обсяги прямих інвестицій з України та за окремими країнами і в Україну, а також за окремими країнами-інвесторами наведено з урахуванням даних Національного банку України та Фонду державного майна України (щодо різниці між ринковою та номінальною вартістю акцій, майна тощо, не облікованої у статистичній звітності окремих підприємств).

Як випливає з даних табл. 1, прямі інвестиції з України в країни ЄС станом на 01.01.2009 року значно збільшились порівняно із 2007 р. (з 66,3 млн грн до 5949,0 млн дол США відповідно). Це відбулося, в основному за рахунок збільшення інвестицій в такі країни, як Кіпр. В 2008 році спостерігається різке збільшення інвестицій в економіку Кіпру, причому в подальшому інвестування залишається стабільним. Це може пояснюватися підвищенням економічного розвитку даної країни, у зв'язку з чим вітчизняні інвестори мають стимул вкладати кошти в основні галузі діяльності Кіпру з метою отримання належного прибутку.

Разом з тим, дані табл. 1 свідчать про наявність тенденції до зростання прямих іноземних інвестицій з Кіпру, що збільшилися в 2009 році в 2,5 рази відносно 2007 року. Аналіз загальної суми інвестицій з країн Європейського Союзу в Україну свідчить про наявність можливості підвищення інвестиційної привабливості держави, оскільки щорічно відбувається збільшення їх обсягів. Так, розмір іноземних інвестицій на 01.01.2009 року склав 28175,4 млн дол. США, що майже в 1,8 разів більше показника 2007 року.

Однак у цьому випадку необхідно звернути увагу на показники приросту прямих іноземних інвестицій (рис. 2).

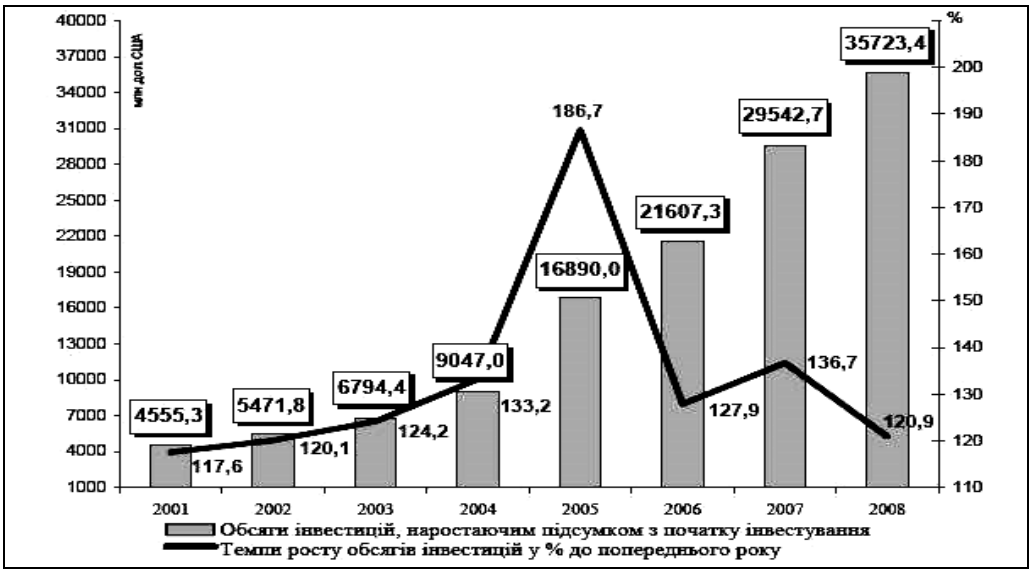

Рис. 2. **Прямі іноземні інвестиції в Україну за період 2001 – 2008 рр.** [4]

За даними Державного комітету статистики [4] приріст прямих інвестицій за 2008 рік склав 6180,7 млн дол. США порівняно з 7935,4 млн дол. за 2007 рік. При цьому найбільшими країнами-інвесторами на 1 січня 2009 року є Кіпр (7682,9 млн дол., або 21,5 %), Німеччина (6393,8 млн дол., або 17,9 %), Нідерланди (3180,8 млн дол., або 8,9 %), Австрія (2445,6 млн дол., або 6,8 %).

Таким чином, в результаті аналізу джерел формування інвестиційних ресурсів в Україні було запропоновано з метою підвищення зацікавленості підприємств України в інвестиційній діяльності застосовувати різноманітні стимули. Аналіз прямих іноземних інвестицій в Україну з країн ЄС засвідчив їх поступове збільшення із року в рік, що може бути свідченням підвищення інвестиційної привабливості України. Але, з іншого боку, в кінцевому результаті це може призвести до щорічного збільшення обсягу "відтоку капіталу" нашої держави в інші країни.

Наук. керівн. Мішин О. Ю.

Література: 1. Довбня С. Б. Новий підхід до оцінки економічної ефективності інвестиційних проектів / С. Б. Довбня // Фінанси України. – 2007. – № 7. – С. 62 – 71. 2. Матвієнко П. Інвестиції розвивають економіку / П. Матвієнко // Губернія. – 2005. – № 1. – С. 24 – 26. 3. Пенская И. А. Пути повышения инвестиционной привлекательности предприятий Харьковского региона / И. А. Пенская // Вісник 1999. – № 4(12). – С. 100 – 102. 4. www.ukrstat.gov.ua.

УДК 005.53

Зарецька Е. В.

Корабельнікова Т. А.

Студенти 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Прийняття управлінських рішень на підприємстві в сучасних умовах є досить складним завданням. Для їх обґрунтування необхідно виявляти та прогнозувати існуючі та потенціальні проблеми, виробничі та фінансові ризики, виявляти вплив ухвалених рішень на рівень доходів суб'єктів господарювання. Тому опанування методики економічного аналізу керівниками різних напрямків є складовою їх професійної підготовки. Кваліфікований економіст, фінансист, аудитор та інші спеціалісти економічного профілю повинні достатньо володіти сучасними методами економічних досліджень. Тому на даному етапі розвитку національної економіки питання теоретичного та практичного використання методів економічного аналізу є досить актуальним. Так, це питання аналізують відомі українські та закордонні вчені: А. В. Калина, М. І. Конєва, В. О. Ященко, Є. П. Кожанова, І. П. Отенко, Є. В. Мних, І. Ф. Прокопенко, В. І. Ганін, А. В. Череп, Г. В. Савицька та ін.

Метою статті є виділення комплексного інструментарію економічного аналізу та використання його у практичній діяльності на підприємстві.

Метод економічного аналізу – системне, комплексне, органічно взаємопов'язане вивчення, вимірювання: узагальнення впливу окремих факторів на виконання господарських планів і динаміку господарського розвитку... [1, с. 75].

І. Ф. Прокопенко та В. І. Ганіна визначають метод як основний спосіб збору інформації, її обробки й аналізу кінцевих результатів (логарифмічний, відносних величин тощо) [2, с. 123]. А. В. Калина, М. І. Конєва та В. О. Ященко визначають метод як "діалектичний спосіб підходу до вивчення господарських процесів в їх становленні та розвитку, які утворюють сукупність способів вивчення господарської діяльності підприємства…" [3, с. 96]. Є. В. Мних визначає метод, як науковий спосіб вивчення, становлення та розвитку господарських явищ і процесів [4, с. 213]. Є. П. Кожанова та І. П. Отенко визначають метод у широкому розумінні слова – спосіб підходу до вивчення реальної дійсності, спосіб дослідження явищ природи і суспільства [5, с. 41]. Г. В. Савицька визначає метод як комплексне, системне вивчення, вимірювання та узагальнення впливу факторів на результати діяльності підприємства шляхом обробки спеціальними прийомами системи показників плану, звіту і звітності та інших джерел інформації з метою підвищення ефективності функціонування організації [6, с. 35].

Таким чином, визначення методу надається багатьма вченими, але деякі з них є більш лаконічними (визначення Є. В. Мниха та Є. П. Кожанової), а деякі – більш ширшими (визначення Г. В. Савицької та А. В. Калини). На думку авторів найбільш оптимальним є визначення Г. В. Савицької.

Для визначення системного дослідження необхідно порівняти різноманітні класифікації методів економічного аналізу визначених авторів (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація методів економічного аналізу

Метод	[1]	[2]	[3]	[4]	[5]	[6]
1. Метод елімінування. 1.1. Для мультиплікативних моделей: 1.1.1. Прийом ланцюгових підстановок	+	+	+	+	-	+
1.1.2. Метод абсолютних різниць	+	+	+	+	-	+
1.1.3. Метод відносних різниць	+	+	+	+	-	+
1.1.4. Метод відсоткових різниць	-	+	-	-	-	+
1.2. Для адитивних моделей: 1.2.1. Метод пропорційного розділення	-	-	-	-		+
1.2.2. Метод пайової участі	+	+	+	+	+	+
2. Метод порівняння	+	+	+	+	+	+
3. Метод використання абсолютних, відносних та середніх величин	+	+	-	+	+	+
4. Метод групування	+	+	-	+	+	+
5. Графічний метод	+	+	-	+	+	+
6. Табличний метод	-	+	-	-	+	+
7. Економіко-математичні методи: 7.1. Кореляційно-регресійний аналіз	-	+	+	+	+	+
7.2. Метод згладжування динамічних рядів	-	-	-	-	-	-
7.3. Адитивні та мультиплікативні моделі декомпозиції динамічного ряду	-	-	-	-	-	+
7.4. Лінійне програмування	-	-	+	+	+	+
7.5. Трендові моделі	-	-	-	-	+	-

© Зарецька Е. В., Корабельнікова Т. А., 2010

Таким чином, як в Україні, так і за кордоном поки що не існує єдиного системного комплексу класифікації методів економічного аналізу, що потребує подальшого узагальнення поглядів різних вчених, яке дасть змогу дійти до єдиного системного комплексу методів при проведенні аналітичних досліджень.

Розглянемо використання методів економічного аналізу на прикладі підприємств машинобудівної галузі (табл. 2).

Таблиця 2

Вихідні дані з балансу досліджуваного підприємства А

№	Баланс	2005	2006	2007	2008
1	Незавершене будівництво			815	800
2	Залишкова вартість основних засобів	6 390	5 389,9	50 062	50 062
3	Первісна вартість	19 394	18 360,3	181 874	181 874
4	Зношеність основних засобів	13 004	12 770,4	131 812	131 812
5	УСЬОГО ЗА РОЗДІЛОМ I (А1)	6 408	6 444,4	60 629	60 629
6	Запаси виробничі	1 040	964,7	12 112	12 321
7	Грошові кошти та їх еквіваленти в національній валюті		3	106	190
8	Інші оборотні активи			1 856	1 874
9	УСЬОГО ЗА РОЗДІЛОМ II (А2)	4 924	4 648,7	68 827	71 228
10	Витрати майбутніх періодів (А3)	5,3			
11	БАЛАНС (ВБ)	11 338	11093	129 456	131 890
12	Власний капітал				
13	Статутний капітал			695	699
14	УСЬОГО ЗА РОЗДІЛОМ I (П1)	7 866	8448,2	88 400	88 704
15	УСЬОГО ЗА РОЗДІЛОМ II (П2)	32,3	16,5		
16	УСЬОГО ЗА РОЗДІЛОМ III (П3)	304,8	89,1	598	1 128
17	Поточні зобов'язання за розрахунками:				
18	з одержаних авансів			10 664	14 664
19	з бюджетом			297	297
20	з страхування			460	560
21	з учасниками			44	44
22	Інші поточні зобов'язання			478	478
23	УСЬОГО ЗА РОЗДІЛОМ IV (П4)	3 128	2 539,3	40 458	42 058
24	БАЛАНС (ВБ)	11 338	11 093	129 456	131 890

1. Розрахуємо середні величини:

$$A1 = \frac{6\ 408 + 6\ 444,4 + 60\ 629 + 60662}{4} = 33\ 535,85.$$

А2 = 37 406,93; А3 = 5,3; П1 = 48 354,55; П2 = 27,9; П3 = 529,98; П4 = 22 045,825; ВБ = 70 944,25.

2. Розрахуємо відхилення показників 2008 р. від середніх величин:
ΔА1 = 27 126,15; ΔА2 = 33 821,07; ΔП1 = 40 349,45; ΔП3 = 598,02; ΔП4 = 20 012,17; ΔВБ = 60 945,75.

3. Розрахуємо середньогалузеві величини за підсумками розділів активу та пасиву балансу:
А1 = 17 0297,125; А2 = 81 633,426; А3 = 69,92; П1 = 145 515,92; П2 = 2 731,9; П3 = 79 816,89; П4 = 66 788,26; ВБ = 233 465,5.

4. Розрахуємо відхилення по горизонталі:
А1 = - 109 635,125; А2 = - 10 405,426; П1 = - 56 811,92; П3 = - 78 688,89; П4 = - 24 730,26; ВБ = - 220 276,5.

5. Розрахуємо відхилення по вертикалі:
2007: А1 = 46,83 %; А2 = 53,17 %; П1 = 68,29 %; П3 = 0,46 %; П4 = 31,25 %.
2008: А1 = 45,99 %; А2 = 54,01 %; П1 = 67,26 %; П3 = 0,86 %; П4 = 31,88 %.

6. Розрахуємо темпи зростання:
2008/2007: А1 = 100,05 %; А2 = 103,49 %; П1 = 100,34 %; П3 = 188,63 %; П4 = 103,95 %; ВБ = 101,88 %.
2007/2006: А1 = 940,8 %; А2 = 1480,6 %; П1 = 1 046,4 %; П3 = 661,1 %; П4 = 1 593,3%; ВБ = 1 167 %.

7. Графічно відобразимо тенденції зміни підсумків валюти балансу за 5 підприємствами (табл. 3, рисунок).

Таблиця 3

Підсумки валюти балансу за 5 підприємствами

	2005	2006	2007	2008
A	11 338	11 093	129 456	131 890
B	78 208,9	740 772	763 453	835 677
C	8 917,9	12 716,8	226 502	227 225
D	1 625,4	1 569,9	15 070	14 917
F	246 751	256 940	1 025 896	1 023 991

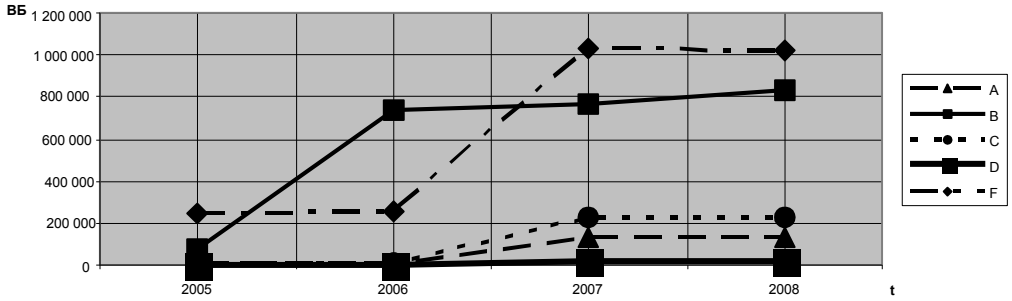

Рис. **Тенденції зміни підсумків валюти балансу п'яти підприємств**

Таким чином, на рисунку бачимо, що досліджуване підприємство займає 4 місце за підсумками валюти балансу, що означає низький рейтинг підприємств-конкурентів.

8. Скористаємося методом пропорційного розділення:

a = А1, b = А2, c = А3, a = П1, b = П2, c = П3, d = П4, f = П5.

Для активу:

$\Delta a = 33$; $\Delta b = 2\,401$; $\Delta c = 0$; $\Delta У = 2\,434$.

$$\Delta У_a = \frac{2\,434}{33 + 2\,401} \times 33 = 33; \; \Delta У_b = 2\,401; \; \Delta У_c = 0.$$

Для пасиву:

$\Delta a = 304$; $\Delta b = 0$; $\Delta c = 530$; $\Delta d = 1\,600$; $\Delta f = 0$.

$\Delta У = У_0 - У_б = 131\,890 - 129\,456 = 2\,434$.

Тобто була побудована адитивна модель, яка відображає частинний вплив зміни всіх розділів активу та пасиву на валюту балансу. Таким чином, зроблено висновки, що на валюту балансу найбільш впливають оборотні активи та поточні зобов'язання.

При проведенні економічного аналізу використано такі методи економічного аналізу: метод середніх, абсолютних та відносних величин, метод порівняння, метод елімінування (метод пропорційного розділення) та графічний метод, які дозволили оцінити та проаналізувати господарську діяльність підприємств машинобудівної галузі та є аналітичним забезпеченням управління промисловими підприємствами.

Для того щоб вивести досліджуване підприємство на лідируючі позиції в машинобудівній галузі, слід розробити та запровадити комплекс заходів для підвищення ефективності діяльності: збільшення продуктивності праці, зниження матеріалоємності продукції, покращення використання природних ресурсів, використання результатів науково-технічного прогресу, створення нових та удосконалення існуючих технологій, засобів праці, використання прогресивних форм організації виробництва та праці.

Перспективами подальших досліджень у цьому напрямку є обов'язкова розробка єдиного системного комплексу класифікації методів економічного аналізу, що сприятиме підвищенню ефективності практичного використання методів підприємствами, дозволить приймати оптимальні управлінські рішення та швидко адаптуватися до змін ринкової ситуації.

Наук. керівн. Іващенко Г. А.

Література: 1. Череп А. В. Економічний аналіз : навч. посібн. / А. В. Череп. – К. : Кондор, 2005. – 160 с. 2. Прокопенко І. Ф. Методика і методологія економічного аналізу : навч. посібн. / І. Ф. Прокопенко, В. І. Ганін. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 430 с. 3. Калина А. В. Сучасний економічний аналіз і прогнозування (мікро- та макрорівень) : навч.-метод. посібн. / А. В. Калина, М. І. Конєва, В. О. Ященко. – К. : МАУП, 1998. – 272 с. 4. Мних Є. В. Економічний аналіз : підручник. – вид. 2-ге, – К. : Центр навч. літератури, 2005. – 472 с. 5. Кожанова Є. П. Економічний аналіз : навчальний посібник / Є. П. Кожанова, І. П. Отенко. – 2-е вид., допрац. і доп. – Харків : ВД "ІНЖЕК", 2005. – 344 с. 6. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебное пособие / Г. В. Савицкая. – Мн. : Новое знание, 2002. – 704 с.

Калита Т. И.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

УДК 336.717.111

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ БАНКОВСКИМИ РИСКАМИ

Деятельность банка связана с многочисленными рисками и управление ими является одной из его ключевых функций. Несмотря на то, что термин "риск" употребляется очень часто, само понятие риска многогранно и его можно определить по-разному. В банковском деле оно означает вероятность, а точнее угрозу потери банком своих ресурсов, а также недополучения доходов или произведения дополнительных расходов в результате осуществления определенных финансовых операций.

Актуальность темы данного исследования состоит в том, что банковская деятельность подвержена большому количеству рисков, так как банк, помимо функции бизнеса, несет в себе функцию общественной значимости и реализатора денежно-кредитной политики, поэтому знание, определение и контроль банковских рисков представляет интерес для большого числа внешних заинтересованных сторон: Национального банка, акционеров, участников финансового рынка, клиентов.

Целью данной статьи является исследование вопросов формирования системы управления банковскими рисками.

Большая часть рисков связана с активными операциями, а прежде всего, с кредитными и инвестиционными операциями. Деятельность по привлечению средств в виде вкладов, депозитов, ценных бумаг и в форме остатков на расчетных и текущих счетах также рискованная. То, что банк осуществляет одновременно и активные, и пассивные операции означает наличие дополнительных факторов риска.

Если рассматривать наиболее известные виды банковских рисков, можно заметить их разнообразие и сложную структуру, когда один вид определяется набором других. Их разнообразие в немалой степени определяется все увеличивающимся спектром банковских услуг, а также дифференциацией клиентов и изменяющимися рыночными условиями [1].

Поэтому на первый план в банковском бизнесе выходит управление рисками, оно становится важнейшим элементом системы внутреннего контроля. Эффективность системы управления рисками зависит от множества факторов, к ним относятся и ошибки в принятии решений, и недостаточность информации. Именно контроль является неотъемлемой частью данной системы и заключается в оценке проделанной работы и принятии необходимых мер по устранению отклонений от допустимых параметров рисков. Структуру системы управления банковскими рисками можно представить с помощью схемы, изображенной на рисунке.

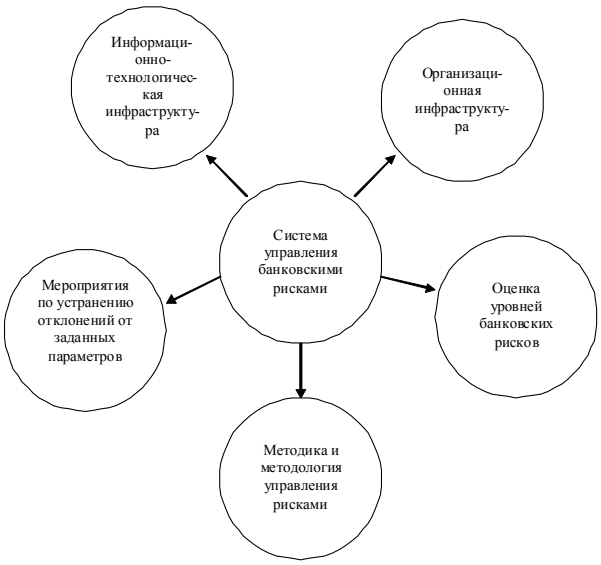

Рис. **Структура системы управления банковскими рисками**

Все процедуры управления рисками должны быть тщательно спланированы и организованы, то есть должны быть указаны сроки проведения работ, форма и объем ожидаемых результатов, состав и порядок выполнения процедур анализа и оценки уровня рисков, подготовлена нормативная и справочная информация [2].

Система управления рисками должна включать в себя утвержденную методику и методологию, а также развитую информационно-технологическую и организационную инфраструктуру

© Калита Т. И., 2010

управления рисками. Данная система представляет собой схему, благодаря которой банки могут контролировать риски на всех уровнях и подразделениях. Планирование, проектирование и внедрение систем управления рисками являются очень сложными задачами. Их внедрение предполагает вовлечение в этот процесс практически всех структурных подразделений банка.

Деятельность по управлению рисками называется политикой риска. Под ней понимается совокупность различных мероприятий, имеющих цель снизить опасность ошибочного принятия решения [3]. Знать о возможном наступлении риска необходимо, но не достаточно. Важно установить, как влияет на результаты деятельности конкретный вид риска, и каковы его последствия.

В своей деятельности банки выявляют значимые риски и постоянно проводят их оценку. Эффективная оценка касается как измеримых, так и неизмеримых факторов риска. Она заключается в сопоставлении расходов с приобретаемыми выгодами. В процессе оценки рисков также определяется, какими из них банк может управлять, а какими нет. В отношении управляемых рисков банк должен решить, принимать ли ему эти риски в полном объеме или определить, в какой мере он хочет их уменьшить и какие действия следует для этого осуществить. В отношении неуправляемых рисков необходимо решить: принимать эти риски, отказаться от связанной с ними деятельности или сократить ее масштабы [4].

Эффективная система управления рисками требует наличия адекватной и всеобъемлющей информации о деятельности банка и его состоянии, а также поступающей извне рыночной информации о событиях и условиях, имеющих отношение к принятию решений. Информация должна быть надежной, своевременной, доступной и правильно оформленной. Важным элементом управления рисками являются создание и поддержание системы управленческой информации, охватывающей полный спектр деятельности банка. При этом в условиях кризиса профессиональное управление банковскими рисками, оперативная идентификация и учет его факторов, а также методов их оценки в повседневной деятельности приобретают первостепенное значение [3].

Таким образом, научным результатом данного исследования является уточнение теоретических аспектов формирования системы управления банковскими рисками.

На основе вышеизложенного материала можно сделать вывод о том, что так как банк по своему определению должен быть одним из наиболее надежных финансовых институтов и представляет основу стабильности экономической системы, то возникает необходимость разработки методики анализа, оценки, управления и прогноза банковских рисков с тем, чтобы фактор неопределённости будущего, как источник повышенного риска на финансовом рынке, был источником получения высоких доходов.

Научн. рук. Мишин О. Ю.

Литература: 1. Добрынина И. С. Разновидности банковских рисков / И. С. Добрынина // Финансы и статистика. – 2008. – № 9. – С. 14 – 18. 2. Латышева Ю. М. Управление банковскими рисками / Ю. М. Латышева // Финансовый контроль. – 2009. – № 2. – С. 26 – 29. 3. Петренко О. В. Система управління банківськими ризиками / О. В. Петренко // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 5. – С. 23 – 28. 4. Мариненко О. П. Деятельность по управлению банковскими рисками / О. П. Мариненко // Финансы и статистика. – 2007. – № 7. – С. 34 – 37.

УДК 339.747

Боєва М. О.

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

СВІТОВА КРИЗА: ПРИЧИНИ ТА НАСЛІДКИ

Криза всесвітнього масштабу стала серйозним попередженням для глобальної ринкової економіки і, за численними прогнозами, стане поштовхом до трансформації домінуючої економічної системи та змінить пріоритети глобалізаційних процесів, призведе до глибокого переосмислення філософії міжнародних зв'язків.

Світовій кризі присвячені статті багатьох економістів та фінансистів. Це статті С. Дацюка, С. Колодій, О. Шкарпової, О. Кендюхова [1 – 3]. Проте кожен з них розглядає лише природу виникнення кризи. Загального ж аналізу причин та наслідків кризи ще здійснено не було.

Криза є найскладнішою та найсуперечливішою фазою економічного циклу. З нею, з одного боку, пов'язані руйнівні сили: скорочення виробництва, масові банкрутства, безробіття, зниження життєвого рівня, наступ на соціальні завоювання трудящих і демократію, політична напруга, а з другого – криза виконує творчу функцію: циклічні коливання ділової активності є однією з умов економічного зростання, а сама криза – активною складовою частиною творчого процесу. Прискорюючи відмирання застарілих економічних систем, вона одночасно є важливою ланкою, що прискорює технічне і технологічне оновлення виробництва, структурну перебудову економіки [3].

Мета статті – визначити головні причини виникнення світової кризи, її характер та наслідки.

Згідно з теорією великих циклів економічної кон'юнктури, або так званих хвиль Кондратьєва у структурі довготривалих циклів виділяють два етапи розвитку – низхідну і висхідну хвилі, або фази.

© Боєва М. О., 2010

Низхідна фаза великого циклу – період зміни базисних технологій і технологічних структур виробничої системи суспільства – триває 20 – 25 років. Висхідна фаза великого циклу – період тривалого піднесення економічного та науково-технічного розвитку суспільства. Він триває від 25 до 30 років [5].

У низхідній фазі економіка розвивається нестійко, впадаючи часом у глибокі, а іноді й руйнівні кризи. На сьогодні світова економіка опинилась у низхідній стадії п'ятого кондратьєвського циклу. Таким чином, сучасну світову кризу можна трактувати не інакше як типову закономірність для ринкової економіки, а не як катастрофу.

Світова криза 2008 р. – це фінансово-економічна криза, що проявилась у формі погіршення основних економічних показників у більшості країн світу. Її безпосереднім попередником була іпотечна криза в США, перші ознаки якої з'явилися в 2006 р. Поступово криза з іпотечної стала трансформуватися у фінансову. На початку 2008 р. криза набула світового характеру та поступово почала проявлятися в зниженні обсягів виробництва, попиту та цін на сировину, а також у збільшенні безробіття [6].

На думку автора статті, головні наслідки світової кризи слід чекати наступні:

1. Світова криза передбачає зміну низхідної хвилі в розвитку світової економіки висхідною (як криза зміни хвиль, вона буде важкою та довготривалою).
2. За підсумками глобальної кризи енергоспоживання в світі зросте, виникнуть нові способи отримання енергії.
3. Криза призведе до руйнації ізольованих ринків праці та посприяє утворенню єдиного світового ринку робочої сили.
4. Криза спонукатиме до збільшення глобальних монополій та посилення їх ролі в світовому господарстві (значення середнього та малого бізнесу ще більше впаде).
5. Криза призведе до відродження політики протекціонізму, що стане могутнім інструментом глобальної корпоративної конкуренції.

Світова криза – це революційний момент у розвитку цивілізації. Саме в цю епоху відбувається зародження нових галузей і перехід вже існуючих на інноваційні моделі та технології функціонування, організації виробничого процесу. Рецесія відсіює слабких, нечистих помислами і зорієнтованих на тимчасовий спекулятивний максимальний прибуток.

Вона виносить вирок підприємствам, які не вміють чи не хочуть ефективно планувати власні витрати та стратегію розвитку. А з іншого боку, криза сприяє пошуку найбільш вдалих методів просування на ринку, змушує шукати шляхи до найраціональнішого інвестування коштів з максимальним рівнем самовіддачі.

Епоха кризи – це шанс для тих, хто хоче спробувати завоювати певну нішу ринку, потіснивши своїх конкурентів. Це час для впровадження досягнень науково-технічного прогресу і переходу на якісно нові форми господарювання.

Крім того, в епоху кризи відбувається руйнування штучних міфів про вартість певних видів товарів та послуг. Приклад цього ми можемо спостерігати на цінах на сировину та нерухомість, які стрімко падають. Не дарма на Заході поширена думка про те, що гроші на житло збираються в часи економічного зростання, а купується воно в період кризи [6].

Світова криза створює не лише проблеми, а й відкриває українським підприємствам нові можливості та шлях до майбутнього зростання, фундамент якого закладається вже сьогодні.

Отже, головними напрямами подальших досліджень є вивчення основних причин, що призвели до кризи й упровадження відповідних антикризових заходів, розроблених з урахуванням сучасного становища.

Наук. керівн. Іпполітова І. Я.

Література: 1. Дацюк С. Після кризи / С. Дацюк // Персонал. – 2008. – №47. – С. 10 – 12. 2. Колодій С. Криза: прогнози і наслідки / С. Колодій // Кримський діалог. – 2008. – №43. – С. 6 –7. 3. Шкарпова О. Світ після кризи / О. Шкарпова, В. Руденко // Контракти. – 2008. – № 42. – С. 20. 4. Кондратьев Н. Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения / Н. Д. Кондратьев. – М. : Экономика, 2002. – 232 с. 5. http://www.glavred. Info. 6. http://www.ukrbiznes.com.

Баскакова Н. В.

УДК 005.21:005.334

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРИНЦИПІВ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В УМОВАХ КРИЗИ

Проблемною тенденцією у всьому світі є розвиток кризових ситуацій на підприємствах, подолання яких можливо лише за умови прийняття їх керівниками компетентних рішень, тому розгляд принципів стратегічного управління підприємством набуває значної актуальності.

© Баскакова Н. В., 2010

Принципи стратегічного управління підприємством розглядали в своїх роботах такі вчені, як С. Бузановський, З. Шершньова, Н. Горєлов, І. Черленяк, І. Ансофф, В. Пономаренко, Р. Акофф, І. Балабанов та ін. Проте, реалізація цих принципів набуває нового змісту, який потребує подальшого, більш детального вивчення.

Метою даної роботи є вивчення реалізації принципів стратегічного управління підприємством, використання яких дозволяє побудувати більш ефективну стратегію в умовах кризи.

Для досягнення мети необхідно виконати такі задачі, як виокремлення основних принципів стратегічного управління підприємством, їх аналіз та тлумачення відповідно до сучасних умов.

Як відомо, принципи (від лат. principium – основа) характеризують основні вихідні положення теорії, науки, світогляду, організації, головні правила діяльності суб'єктів у процесі стратегічного управління підприємством [1].

На основі аналізу літератури виокремимо наступні базові принципи стратегічного управління підприємством. Систему цих принципів покладено в основу теоретичного базису стратегічного управління [2]. Автор роботи пропонує визначити особливості реалізації зазначених принципів стратегічного управління стосовно кризової ситуації, що склалася на сьогодні (таблиця).

Таблиця

Дослідження впливу кризи на реалізацію основних принципів стратегічного управління підприємством

Назва	Сутність принципу	Вплив кризи на реалізацію принципів
1	2	3
Принцип рефлексії	Основа цього принципу полягає в урахуванні того, як виконавці сприймають цінності та інтереси осіб, що приймають рішення	В умовах кризи велика кількість підприємств знаходяться у скруті, зростає невпевненість робітників у майбутньому, недовіра до вищого керівництва також зростає, тому застосування цього принципу є вкрай необхідним при формуванні стратегії підприємства
Принцип когнітивності	Обумовлює здатність системи до навчання	Передбачає перейняти позитивного досвіду і навичок у партнерів – достатньо значущий фактор у сучасних умовах. Усі держави, економічні діячі та керівники різних підприємств намагаються знайти вихід з кризового стану для своїх структур, організацій та економіки в цілому, тому здатність до застосування довіду інших набуває значної актуальності
Принцип диверсифікації	Сутність полягає в концентрації на підприємстві різних галузей та видів виробництва, залучення невиробничої сфери. Залучення у виробництво наявних ресурсів, їх ефективне та раціональне використання	При роботі підприємства в кризі спостерігається зворотня ситуація, мінімізуються всі витрати, відбувається суміщення виробничих процесів, звужуються сфери його діяльності
Принцип адаптації	Підприємство є відкритою системою, якій характерна активна взаємодія із зовнішнім середовищем. Принцип адаптації зумовлює пристосування до змін у такому середовищі з метою досягнення сталого розвитку підприємства	Зовнішнє середовище ще зберігає свою нестабільність, тому важливо вміти швидко зреагувати на його зміну, якщо вчасно не вдалось її передбачити
Принцип поліваріантності	Розробка декількох різних методів та варіантів стратегічного розвитку	Поліваріантність – досить доречний фактор, так як в ситуації, що досліджується спостерігається зростання невизначеності та мінливості зовнішнього середовища
Принцип єдиної спрямованості	Дотримання єдиних цілей, інтересів та принципів управління	Тільки сумісні, злагоджені дії усіх підрозділів підприємства та його дочірніх компаній можуть допомогти втриматись у робочому стані
Принцип спільної діяльності	Пошук партнерів для ведення спільної діяльності, спрямованість на досягнення порозуміння	Багато аналітиків вважають процес виходу з кризи спільною справою всього світу, так як ні одна система, особливо економічна не існує відокремлено, а проблеми що існують в економіці, мають глобальний характер. Таким чином, спільна діяльність для стратегічного управління підприємством в умовах кризи є вагомою

Закінчення табл.

1	2	3
Принцип лідерства	Побудова системи управління підприємством згідно з ієрархічною структурою відносин, що робіть його більш динамічним	З'явилась нагальна потреба в більш швидкому організаційному та оперативному реагуванні
Принцип творчого підходу	Підтримка ініціативності працівників, ефективне використання їх знань, пошук нестандартних рішень різних ситуацій	Пошук нестандартних, нових рішень в подоланні кризового стану

Таким чином, усі принципи неодмінно повинні використовуватись при розробці стратегії управління підприємством в умовах кризи, хоча принцип диверсифікації буде реалізовано в його другій частині з позиції ефективного та раціонального використання ресурсів.

У подальших дослідженнях автор планує приділити увагу стратегічному управлінню діяльністю держави.

Наук. керівн. Іпполітова І. Я.

Література: 1. Шемаєва Л. Г. Управління стратегічною взаємодією підприємства із зовнішнім середовищем. Наукове видання / Л. Г. Шемаєва. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2007. – 280 с. (Укр. мов.) 2. Пономаренко В. С. Стратегічне управління розвитком підприємства : навч. посібн. / В. С. Пономаренко, О. І. Пушкар, О. М. Тридід. – Харків : Вид. ХДЕУ, 2002. – 640 с. (Укр. мов.) 3. Сенчагов В. К. Мировой финансовый кризис и пути преодоления его последствий / В. К. Сенчагов // Проблемы теории и практики управления. – 2008. – № 12. – с. 16 – 22.

Мирошниченко П. В.

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

УДК 005.742:005.72

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В странах с развитыми рынками публичные компании стали наиболее мощными экономическими агентами, задающими общую динамику экономического роста своих стран, формирующими основную долю ВВП, определяющими тенденции и направленности инвестиционных процессов, и, как правило, развитие новых технологий и отраслей. В Украине это компании, имеющие в качестве организационно-правовой формы статус акционерного общества. Для выживания в нынешних условиях глобальной конкуренции компаниям необходим доступ к инвестиционному капиталу. Тенденции говорят о том, что в ближайшем будущем этот доступ смогут получить только компании, которые имеют эффективную Систему Корпоративного Управления (СКУ).

За последние несколько лет проблемы украинских акционерных обществ, связанные с корпоративным управлением, набрали огромной актуальности. В связи с этим вопросы СКУ, корпоративного законодательства, а также методы стимулирования корпоративного управления в стране широко исследуются многими отечественными авторами, например: И. Беликовым, В. Вербицким, Е. Панфиловой А. Жуковым, С. Трипутнем, А. Окуневым. Среди зарубежных авторов можно выделить: К. Гибсон, Э. Фримен, У. Норман.

Существует множество определений понятия СКУ. Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) под корпоративным управлением подразумевает "систему, с помощью которой осуществляется управление и контроль за деятельностью предпринимательских организаций", а также "определяются права и обязанности лиц, входящих в корпорацию, например, членов советов директоров, менеджеров, акционеров и других заинтересованных лиц, и устанавливаются правила и порядок принятия решений по делам корпорации" [1]. Также СКУ определяют как "способ управления компанией, который обеспечивает справедливое и равноправное распределение результатов деятельности между всеми акционерами, а также другими заинтересованными лицами" [2]. С учетом общего содержания, автор статьи придерживается следующего определения, СКУ – это система взаимоотношений между собственниками компании и ее менеджментом по вопросам обеспечения эффективности деятельности компании, интересов участников корпоративных отношений и соответствия деятельности компании социальным целям и общественным интересам. В качестве участников системы корпоративных отношений выделяют менеджеров, различные категории акционеров, а также "других заинтересованных лиц" (персонал, партнеры, кредиторы, поставщики, независимые эксперты, власти, общественные организации и др.). Основная задача СКУ – обеспечение эффективной деятельности компании в интересах указанных участников этих отношений. Под эффективной деятельностью в данном случае понимается – максими-

© Мирошниченко П. В., 2010

зация прибыли, то есть соответственно, максимизация дивидендов, рыночной доли, увеличение притока инвестиций, что в конечном итоге приводит к увеличению стоимости предприятия.

Выделяют элементы процесса корпоративного управления в публичной компании, основными из которых являются:

1. Подготовка и проведение общего собрания акционеров.
2. Избрание и обеспечение эффективной деятельности советов директоров.
3. Деятельность исполнительного органа (правление, генеральный директор).
4. Раскрытие информации о деятельности компании.
5. Подготовка и принятие крупных корпоративных решений (слияние, поглощение, реорганизация) [1].

Эффективная СКУ подразумевает, что каждый из перечисленных элементов процесса корпоративного управления осуществляется так, чтобы не нарушались права и интересы акционеров, а также "других заинтересованных лиц" ("стейкхолдеров"). Процесс корпоративного управления должен соответствовать общепринятым принципам СКУ. В соответствии с кодексами мировой практики корпоративного управления, а также по данным ОЭСР, можно выделить несколько базовых принципов, на которых строится вся СКУ:

права акционеров;
равное отношение ко всем акционерам;
роли заинтересованных лиц в управлении компанией;
раскрытие информации и прозрачность бизнеса;
обязанности правления.

Оценить текущее состояние корпоративного управления на предприятии можно с помощью рейтинговой шкалы украинского рейтингового агентства "Кредит-Рейтинг". В рамках этой шкалы выделяют 5 уровней:

A. Корпоративное управление компании находится на очень высоком уровне. Риски, связанные с состоянием корпоративного управления в условиях национального рынка, минимальные. Интересы владельцев и других заинтересованных лиц учитываются в полном объеме.

B. Корпоративное управление компании находится на высоком уровне. Риски, связанные с состоянием корпоративного управления в условиях национального рынка, незначительные. Интересы владельцев и/или других заинтересованных лиц могут учитываться не полностью.

C. Корпоративное управление компании находится на среднем уровне. Риски, связанные с состоянием корпоративного управления в условиях национального рынка, умеренные. Интересы владельцев и/или других заинтересованных лиц учитываются не полностью.

D. Корпоративное управление компании находится на уровне, ниже среднего. Риски, связанные с состоянием корпоративного управления в условиях национального рынка, значительные. Интересы владельцев и/или других заинтересованных лиц существенно нарушаются.

E. Корпоративное управление компании находится на низком уровне. Риски, связанные с состоянием корпоративного управления в условиях национального рынка, очень высокие. Интересы владельцев и других заинтересованных лиц, в основном, не учитываются.

Оценка уровня корпоративного управления субъекта хозяйственной деятельности осуществляется с целью определения соответствия принципов управления, которые внедрены и используются в компании, общепринятым принципам, лежащим в основе эффективной СКУ.

Международное рейтинговое агентство Standart&Poor's используют собственную методологию при оценке корпоративного управления компаний, в рамках которой агентство обращает внимание на структуру собственности и внешнее влияние; права акционеров и отношения с финансово заинтересованными лицами; раскрытие информации, прозрачность и аудит; структуру и эффективность совета директоров.

В свою очередь, можно выделить некоторые показатели характеризующие эффективность СКУ и на которые следует обратить внимание при оценке СКУ:

уровень раскрытия финансовой и нефинансовой отчетности;
уровень прозрачности структуры собственности компании;
уровень раскрытия информации о составе совета директоров, исполнительных органах, а также об их вознаграждении;
уровень оперативности раскрытия информации;
уровень равнодоступности информации для всех групп акционеров;
оценка состава и работы совета директоров;
количество независимых директоров в составе совета директоров;
наличие процедуры регулярной оценки работы членов совета директоров;
наличие корпоративного секретаря;
соблюдение прав всех акционеров ее основными акционерами и менеджментом;
уровень защиты миноритарных портфельных инвесторов;
наличие внешнего независимого аудитора;
наличие независимого опытного регистратора и др.

Сегодня инвесторы все больше обращают внимание на снижение своих рисков, тем самым тенденции говорят о том, что сегодняшнего акционера вопросы связанные с прозрачностью компании, качеством раскрываемой ей информации, методами работы совета директоров, волнуют не меньше, чем непосредственно связанные с финансовыми показателями. Поэтому корпоративное управление важно, как конкурентное преимущество в бизнесе, требующего вливаний внешнего капитала. Надлежащая СКУ позволяет компании уменьшить свои издержки, так как плата за привлеченные инвестиции уменьшается пропорционально с рисками, которые несут инвесторы, при вложении своего капитала. В результате внедре-

ние СКУ может повысить финансовые показатели компании и уровень ее капитализации, а также установить четкие стабильные ориентиры развития компании, которые так важны для инвесторов.

Любая страна заинтересована в привлечении иностранного капитала, поэтому власти осознают, что соблюдение национальными компаниями общепринятых принципов корпоративного управления − это один из главных конкурентных факторов для привлечения инвестиций и создания благоприятного конкурентоспособного инвестиционного климата в стране, и, в свою очередь, разрабатывают стандарты и нормы, рекомендуют добровольно принимать принципы, устанавливающие корпоративные отношения. Регулирующим документом при создании СКУ в Украине выступает Закон Украины "Об акционерных обществах", принятый не так давно. Следующим немаловажным документом является "Типичное положение о корпоративном управлении", который носит рекомендательный характер (аналогичные функции в России несет Кодекс корпоративного поведения). Его принятие позволит компании повысить прозрачность своего бизнеса, а из этого следует повышение уровня доверия со стороны нынешних и потенциальных акционеров и партнеров. Корпоративное законодательство позволяет компаниям на внутреннем уровне изменять свой устав и принимать иные внутренние документы, которые узаконят существующую в компании СКУ. Сегодняшний день требует от каждой компании наличие собственного Кодекса, на основе которого формируется его СКУ.

Таким образом, формирование СКУ в соответствии с общепринятыми принципами и стандартами, указанными в этой статье, позволит компании организовать процессы и практику корпоративного управления на высоком уровне, добиться улучшения показателей оценки СКУ и выйти на новый уровень ведения бизнеса, который необходим для выхода на зарубежные рынки инвестиций и конкурентоспособности в мировом масштабе. Помимо этого реализация эффективной СКУ приведет к позитивному эффекту с точки зрения повышения качества общего управления в компании и принятии важнейших решений. К сожалению, в реалии мы сталкиваемся с проблемой, когда у большинства украинских компаний вовсе нет системы корпоративного управления. На микроуровне это может привести к полной потере управления компанией, а на макроуровне к ухудшению общего инвестиционного климата в стране. Поэтому для нормального развития бизнеса необходимо связать стратегию развития компании, юридическую форму и систему корпоративного управления.

Научн. рук. Афанасьев М. В.

Литература: 1.Беликов И. Корпоративное управление, его стандарты и их внедрение / И. Беликов, В. Вербицкий // Общество и Экономика. – №10. – 11. – 2005. 2. Панфилова Е. Некоторые аспекты формирования СКУ в промышленной организации / Е. Панфилова // Проблемы теории и практики управления. – № 4. – 2008. 3. Шемаева Л. Г. Управление стратегическим взаимодействием предприятия с внешней средой. Научное изд. / Л. Г. Шемаева. – Харьков : Изд. ХНЭУ, 2007.

Лучко О. В.

УДК 005.334.4 (477)

Студент 5 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

ПРИЧИНИ БАНКРУТСТВА УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

У сучасних умовах світової кризи надзвичайно важливим постає питання її впливу на економічні системи.

Україна як досить інтегрована у світове господарство країна не залишилась осторонь світових процесів. Порушення макростабільності на зовнішніх ринках знайшло відображення у внутрішніх процесах суперечливої економічної ситуації країни. При цьому більш за все постраждали ті сектори національної економіки, які були менше за всіх підготовлені до такого розвитку подій [1].

Сьогодні однією з найактуальніших в українській економіці є проблема банкрутства вітчизняних підприємств. Адже банкрутство окремого суб'єкта господарювання має суттєві негативні наслідки як для самого підприємства, так і для відповідної галузі та економіки країни в цілому [2].

Для розробки методів відновлення платоспроможності підприємств, а також попередження-можливого банкрутства суб'єктів економіки, необхідно знати можливі причини, які могли призвести до такого стану.

© Лучко О. В., 2010

Особливості аналізу неплатоспроможних організацій викладалися в працях відомих закордонних і вітчизняних економістів: Е. Альтмана, Р. Тафлера, Г. Тішоу, У. Бівера, Р. Ліса, О.Терещенка [3].

Основна увага в роботах приділяється розробці універсальних способів прогнозування банкрутства як фінансово-економічного явища. Та жодна з перелічених моделей не враховує сучасний стан економіки та зовнішні фактори, які мають прямий вплив на діяльність підприємства.

Метою дослідження є виокремлення основних причин, які призвели до погіршення фінансового стану та банкрутства вітчизняних підприємств.

За даними Держкомстату, в січні – лютому 2009 року прибуток одержали 56,8 % всіх підприємств країни – вони завершили період з фінрезультатом 22 млрд 425,1 млн грн. Зі збитком січень – лютий завершили 43,2 % підприємств України, їх фінрезультат становив 15 млрд 969,3 млн грн. У січні – лютому 2009 року проти аналогічного періоду 2008 року частка збиткових підприємств України збільшилась на 8,7 %, у лютому проти січня – на 0,2 % [4].

Аналізуючи дану статистику, можна зробити висновок про те, що економіка України, зокрема вітчизняні підприємства, зазнали значних змін, що зумовили падіння фінансових показників та розвиток кризових ситуацій.

Причини кризових ситуацій містяться безпосередньо в ринковому господарстві. Основними факторами, які обумовлюють виникнення кризових ситуацій є зовнішні та внутрішні. До зовнішніх факторів, що впливають на діяльність підприємства, належать: розмір і структура потреб населення, рівень доходів і накопичень населення, а отже, і його купівельна спроможність, політична стабільність і спрямованість внутрішньої політики, розвиток науки і техніки, який визначає всі складові процесу виробництва товарів і його конкурентоспроможність, міжнародна конкуренція [3].

На фінансовий стан більшості підприємств негативно впливають наслідки загальноекономічного падіння, інфляція, а також зміни в сфері державного регулювання, що є характерним для нашої країни останнім часом. Тому найбільш доцільним є розгляд впливу фінансової ситуації країни на діяльність економічних суб'єктів.

До причин, що зумовили падіння фінансових показників та стали передумовою банкрутства багатьох підприємств, автор, на основі аналізу літературних джерел [5 – 7], відносить:

нераціональність структури національної економіки: експортоорієнтовані сировинні галузі або з невисокою доданою вартістю, що дають 40 % – експорт і 30 % – ВВП країни, і кон'юнктурні галузі (оптова і роздрібна торгівля, нерухомість, будівництво, фінанси), орієнтовані на внутрішній ринок;

падіння світового попиту на товари, які виробляє Україна – чорні метали, хімія, сільськогосподарські товари, машинобудування – внаслідок погіршення ситуації у світовій фінансовій системі;

неефективність енергоспоживання в Україні, що зумовлює високі обсяги імпорту енергоносіїв, що разом з імпортом інших товарів робить Україну заручником країн-продавців;

високий рівень "доларизації" та "тінізації" економіки країни;

масове кредитування банками в іноземній валюті як юридичних, так і фізичних осіб без огляду на можливість отримання позичальниками доходів у валюті;

політика урядів України, що була спрямована на стимулювання споживання населенням імпортних товарів. Збільшення доходу бюджету України за рахунок надходжень від митних зборів, що спрямовувалися на соціальні витрати без зростання продуктивності праці.

Зазначені причини банкрутства є не стільки наслідком фінансової світової кризи, скільки результатом слабкості фінансової системи та залежності країни від припливу іноземного капіталу.

Як відзначають західні спеціалісти, в класичній ринковій економіці зовнішні фактори обумовлюють 1/3, а внутрішні – 2/3 всіх банкрутств. Однак для сучасної України характерною є зворотна пропорційність впливу цих факторів. Політична й економічна нестабільність, порушення регулювання фінансового механізму та інфляційні процеси слід віднести до найбільш значних факторів, які погіршують кризову ситуацію на українських підприємствах [4].

Для вирішення зазначених проблем необхідно розробити заходи щодо покращення фінансової ситуації України які, в свою чергу, дозволять подолати труднощі вітчизняних підприємств.

Напрямками подальших досліджень є розробка методів подолання неплатоспроможності та кризового стану на підприємствах.

Наук. керівн. Іполітова І. Я.

Література: 1. Жаліло Я. А. Українська економіка : внутрішні суперечності на фоні світової фінансової кризи / Я. А. Жаліло, Я. В. Белінська // Національний інститут стратегічних досліджень // http://www.niss.gov.ua. 2. Рибалка О. Формування системи показників фінансового стану підприємства для оцінки ймовірності банкрутства / О. Рибалка // Економіст. – 2005. – №9. – С. 63 – 65. 3. Кірейцев Г. Г. Фінансовий менеджмент / Г. Г. Кірейцев. – Житомир : ЖІТІ, 2001. – 440 с. 4. Фінрезультат українських підприємств впав на 61,4 % // http://www.epravda.com.ua. 5. Савченко О. Нова велика депресія / О. Савченко // http://www.epravda.com.ua. 6. ФРУ розробляє проект антикризових заходів для України // http://www.fru.net.ua. 7. Малигіна К. Грошові бульбашки: вплив світової фінансової кризи на економіку України / К. Малигіна // http://www.laender-analysen.de.

Чернышова Д. О.

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

УДК 005.334

ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И НАПРАВЛЕНИЯ ВЫХОДА ИЗ КРИЗИСА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Любая организация в процессе своей деятельности сталкивается с целым рядом проблем, которые могут спровоцировать серьезный кризис, сопровождающийся резким ухудшением показателей деятельности. Сегодня с этими проблемами столкнулись большинство руководителей, ведь кризис поставил в затруднительное положение практически все предприятия Украины.

Поскольку кризисные ситуации являются характерным атрибутом современной деловой жизни Украины, определение факторов, которые влияют на деятельность предприятия как открытой системы, является необходимым. Так, в работах авторов [1 – 3] большая часть исследований посвящена изучению внешних и внутренних факторов воздействия на деятельность предприятия; определены возможные пути выхода из кризисной ситуации [2 – 5], однако среди них не выделены наиболее характерные для современных предприятий проблемы, препятствующие эффективному функционированию в настоящих условиях и пути по их устранению. Эти вопросы требуют дальнейшего изучения.

Целью данной работы является анализ причин возникновения кризиса на предприятии и выделение направлений по их устранению.

В ходе комплексного исследования теоретического материала [1 – 5] автором были выделены причины и разработаны направления выхода из кризиса предприятия. Они представлены в таблице ниже.

Таблица

Причины возникновения и направления выхода из кризиса предприятия

Факторы	Последствия	Направления выхода
Внешние факторы: 1.1. Косвенного воздействия:		неподвластны воздействию, предприятие может лишь адаптироваться к неблагоприятным условиям или активно использовать благоприятные;
1.1.1. Труднопрогнозируемые изменения экономической политики правительства.	ухудшение инвестиционного климата, вывоз капитала из страны;	
1.1.2. Низкие расходы государства на науку и технику, неудовлетворительная патентная защита	технологический застой, снижение конкурентоспособности продукции;	
1.2. Прямого воздействия: 1.2.1. Изменение в ценах на сырье и средства производства.	рост себестоимости продукции, снижение объемов выпуска продукции;	рационально использовать имеющиеся ресурсы, выявить резервы для повышения эффективности производства, тщательный подход к планированию отдельных компонентов сырьевой составляющей;
1.2.2. Изменения спроса на рынке	снижение спроса на продукцию, снижение конкурентоспособности продукции	активное реагирование на запросы покупателей
Внутренние факторы: 2. 1. Плохой менеджмент.	снижение эффективности распределения ресурсов, принятия решений по контролю за деятельностью предприятия и планирования развития;	пересмотреть стиль управления и организационную структуру, быстро реагировать на изменяющиеся условия и координировать деятельность предприятия в соответствии с ситуацией на рынке;
2.2. Недостаточный уровень маркетинговой активности	снижение конкурентоспособности продукции, снижение спроса	активное реагирование на запросы покупателей, мотивация продавцов товара, эффективная реклама, направление усилий на ключевых покупателей и ключевые товары, сервис после продажи;
2.3. Неадекватный финансовый контроль	плохое использование рабочего капитала, увеличение затрат, снижение ключевых показателей деятельности предприятия	вести пристальный контроль затрат, движения наличных средств предприятия

© Чернышова Д. О., 2010

Вышеперечисленные факторы влияют на ухудшение финансово-экономического и хозяйственного состояния предприятия, однако не являются непосредственными причинами возникновения кризиса на той или иной стадии жизненного цикла предприятия и тем более его банкротства.

Одним из самых дестабилизирующих факторов работы организации является неэффективная управленческая политика. Неэффективность управления следует отнести к наиболее характерной для современных предприятий проблеме, препятствующей их эффективному функционированию в настоящих условиях. Отсутствие стратегии в деятельности предприятий и направленность на краткосрочные результаты, низкая квалификация и неопытность менеджеров, низкий уровень ответственности руководителей предприятия перед собственниками за последствия принимаемых решений, за сохранность и эффективное использование имущества предприятия, а также за финансово-хозяйственные результаты его деятельности дают возможность сделать вывод, что, несмотря на многообразие факторов, которые могут привести к сложной ситуации на предприятии, в большинстве случаев, кризисы являются следствием некорректного управления.

Таким образом, не все отечественные предприятия способны успешно конкурировать в условиях рынка. А если учесть, что внешние условия одинаковы для всех предприятий, то сразу очевидно, что причины экономического кризиса украинских предприятий находятся в них самих. И как подтвердили проведенные исследования, именно внутренние факторы усугубили действие внешних факторов.

В дальнейших исследованиях автор планирует сосредоточить внимание на разработке модели принятия управленческих решений на предприятии в условиях кризиса.

Научн. рук. Ипполитова И. Я.

Литература: 1. Гаркавенко С. С. Маркетинг : підручник / С. С. Гаркавенко. – 6-те вид. – К. : Лібра, 2008. – 720 с. 2. Грущенко В. Кризисное состояние предприятия: поиск причин и способов его преодоления / В. Грущенко // Менеджмент в России и за рубежом. – 1998. – № 1. 3. Вольпе Б. Приемы самозащиты от негатива / Б. Вольпе // SmartMoney. – 2008. – № 7. 4. Зубов В. Выход из кризиса / В. Зубов // Эксперт. – 2009. – № 5. 5. Турчин А. Диагностика кризиса на предприятии : к постановке вопроса / А. Турчин // Менеджмент и менеджер. – 2006. – № 9.

УДК 005.32

Халина Н. Ю.

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

УПРАВЛЕНИЕ СТРЕССАМИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В настоящее время, когда функционирование предприятия характеризуется значительной разнообразностью и динамизмом производственных заданий, частым изменением условий труда, необходимостью постоянно принимать нестандартные решения, а также на фоне мирового кризиса, политической и экономической нестабильности в стране, все чаще возникает проблема стрессов у работников различных областей профессиональной деятельности. В резко изменившихся социальных условиях стрессы стали повсеместным явлением. Во время кризиса увеличивается и количество задач, которые надо решить, и стоимость каждого принятого решения, что влечет за собой многократное увеличение эмоционального напряжения на каждого сотрудника предприятия.

Влияние стрессов на эффективность деятельности человека исследовали зарубежные и отечественные ученые как в рамках менеджмента, так и в смежных отраслях науки, в частности, в психологии, соционике, психологии труда, эргономике. Так в работах Т. Кабаченко, А. Кибанова, М. Родионова, В. Гриневой [1 − 4] значительное внимание уделяется социально-психологическим аспектам проявления стрессов как составляющей взаимоотношений и микроклимата в коллективе; предложены подходы по оценки эффективности работы персонала [4]; определены факторы, вызывающие стресс (стрессоры); предложены пути преодоления стрессов [2]. Таким образом, остаются неисследованными методы и эффективность целенаправленного влияния на стрессовые состояния работников с целью повышения эффективности деятельности предприятия.

Цель статьи − теоретическое обоснование необходимости управления стрессовыми ситуациями на предприятии для повышения эффективности его деятельности.

Стресс — это результат взаимодействия человека и внешней среды. Он охватывает не только эмоциональную и психологическую, но и физическую сферу человека. Стрессовые факторы находятся как в окружающей человека действительности, так и в его психологическом окружении [1].

Стресс − комплекс физических, химических и иных реакций человека на стрессоры (или стимулы) в окружающей среде, действие которых выводит из равновесия его физиологические и

© Халина Н. Ю., 2010

психические функции [2]. Стресс может оказывать как негативное, так и позитивное влияние на человека. Так, в определенных ситуациях он способствует мобилизации усилий работника для решения поставленных задач или достижения определенных целей. Больше внимания уделяется негативным последствиям стресса, так как они влияют на эффективность использования персонала на предприятии в целом. Поэтому необходимо определить причины стрессов, то есть факторы, которые влияют на деятельность персонала (стрессоры). Автором, на основании изученных литературных источников [2; 4], было предложено разделить данные факторы на внутренние и внешние. В табл. 1 представлены причины и последствия стрессов.

Таблица 1

Причины стрессов и их последствия

Виды стрессоров	Причины	Последствия
Внешние стрессоры	отношения в семье; состояние экономики; обстоятельства жизни; рост преступности; рост цен	потеря равновесия; раздражительность; плохая сосредоточенность; низкая производительность труда; конфликты в коллективе
Внутренние стрессоры	перегрузки (недогрузки); необъясненные перемены; плохое оборудование; ответственность за людей; слабая коммуникация; замедленное (слишком быстрое) продвижение по службе; ощущение несправедливости системы вознаграждения;	расстройства; переутомление; чувство тревоги; чувство вины; рассеянность; различные заболевания; прогулы;
	отсутствие необходимой подготовки; неприятная или враждебная рабочая среда; напряженные отношения с руководством или коллегами; отсутствие гарантии сохранения рабочего места	текучесть кадров; низкая производительность; неудовлетворенность работой

На основании табл. 1 можно сделать вывод, что стрессы оказывают значительное влияние на активность и продуктивность работы персонала предприятия. А в настоящее время стрессы являются частью жизни каждого человека и поэтому необходимо акцентировать свое внимание на методах управления ими.

Управление стрессами – это процесс целенаправленного воздействия на персонал организации с целью адаптации личности к стрессовой ситуации, устранения источников стресса и овладение методами их нейтрализации всем персоналом организации [2].

Управление стрессами внутри предприятия позволят: повысить ценность организации для работника, создать благоприятный климат в коллективе, повысить качество работы, снизить текучесть кадров, повысить эффективность коммуникаций, повысить креативность, а также стимулирует к появлению новых ключевых компетенций организации.

Существует несколько путей управления стрессом. Можно изменить объективную реальность, чтобы удалить стрессовый фактор или изменить психологическое окружение, в котором находится человек. В других случаях можно изменить стрессовые симптомы таким образом, что они не будут иметь долгосрочного эффекта. Методы нейтрализации стрессов приведены в табл. 2.

Таблица 2

Методы нейтрализации стрессов

Наименование метода	Характеристика
1. Эксперементальный	Необходимо искусственно создать стрессовую ситуацию в определенной группе работников для того, чтобы проанализировать их поведение, эмоциональное состояние и разработать мероприятия по предотвращению стрессов в реальных условиях
2. Метод физических упражнений	Физические упражнения, зарядка в течение дня помогут помочь избежать стрессов, так как позволяют избавиться от отрицательной энергии и благотворно влияют на физическое состояние организма
3. Метод музыкального сопровождения	Прослушивание классической музыки каждые два часа в течение 10 минут позволят работникам расслабиться и отвлечься от монотонной работы
4. Метод психотерапии	Необходимо обратиться к психотерапевту, который предложит специальные упражнения с учетом сложившейся стрессовой ситуации
5. Метод медитации и расслабления	Дальневосточные методы расслабления (концентрация внимания на чем-нибудь), йога, молитва
6. Неординарный	Необходимо разрешить сотрудникам в течение 15 минут в день "любоваться" перед зеркалом и с помощью мимики выражать свои эмоции. Это позволит сотрудникам поднять настроение и зарядиться позитивной энергией
7. Метод правильного питания	Продолжительный стресс может привести к образованию недостатка витаминов, ослаблению организма и в конечном счете к болезни. Кроме того, во время стресса нарушается нормальный режим питания. Необходимо выбрать вместе с врачом правильную диету

Таким образом, чтобы повысить эффективность деятельности на предприятии необходимо провести ряд мероприятий, направленных на: анализ стрессовых ситуаций с точки зрения их энергетического значения для предприятия; анализ того, как предприятие может повысить свою ценность благодаря управлению стрессами; определение значимости конкретных стрессовых ситуаций и то, как они влияют на качество работы персонала; определение интенсивности стрессов у персонала с целью их дальнейшего предотвращения.

В дальнейших исследованиях автор планирует сосредоточить внимание на выявлении оптимальной системы индикаторов стрессовых ситуаций на предприятии и разработке эффективных инструментов для управления ими.

Научн. рук. Ипполитова И. Я.

Литература: 1. Кабаченко Т. С. Психология в управлении человеческими ресурсами / Т. С. Кабаченко. – СПб. : Питер, 2003. – 400 с. 2. Управление персоналом организации : учебник / под ред. А. Я. Кибанова. – 2-е изд., доп. и перераб. – М. : ИНФРА – М, 2002. – 638 с. 3. Руководство сотрудникам фирмы : учебн. пособ. для вузов / М. В. Родионова, Н. Д. Эрнашвили, Ю. А. Цыпкин; [под ред. проф. А. А. Крылова, проф. Ю. А. Цыпкина. – М. : ЮНИТИ – ДАНА, 2002. – 532 с.] 4. Гриньова В. М. Адміністративне управління трудовим потенціалом : навч. посібн. / В. М. Гринькова, М. М. Новикова, М. М. Салогун, О. М. Красноносова; [за ред. докт. екон. наук, проф. В. М. Гриньової. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2004. – 428 с.]

УДК 005.57:174.4

Яцун Я. С.

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

ДЕЛОВОЕ ОБЩЕНИЕ – СОСТАВЛЯЮЩАЯ УСПЕХА МЕНЕДЖЕРА

На сегодняшний день коммуникации занимают существенное место в жизни человека, так как каждый из нас ежедневно вступает во взаимосвязь с другими людьми.

Вопросом о важности делового общения занимались такие учёные, как Дж. К. Гэлбрейт, М. Альберт, К. О'Дейл, Р. Уотермен, Б. Д. Парыгин, В. И. Андреева, Г. Х. Попов и т. д. Но всё же данная проблема требует дальнейшего более глубокого изучения.

Целью данной работы является изучение роли делового общения как одного из важнейших факторов для успешной работы современного менеджера, а так же рассмотрение его эффективности.

Основными задачами выступают характеристика процесса общения, связь делового общения с такой профессией, как менеджер, а так же рассмотрение требований, предъявляемых к деловой беседе.

Общение – это сложный процесс взаимодействия людей, который состоит в обмене информацией, а так же в восприятии и понимании партнёрами друг друга [1, с. 16].

Важность общения для менеджеров обусловлена необходимостью поддерживать активные непосредственные контакты с руководителями, коллегами, подчинёнными. Эффективной считается такая коммуникация, которая обеспечивает продвижение в решении проблем с использованием наиболее адекватных средств через достижение взаимопонимания между партнёрами. При соответствии этому условию общение становится надёжным инструментом общего поиска оптимальных решений, катализатором деловой активности.

Эффективное общение в деловой обстановке – это свидетельство не только интеллекта и высокого профессионализма, но и тщательной предыдущей подготовки [2, с. 289].

О важности делового общения в бизнесе можно рассуждать со слов одного из наиболее богатых людей мира – Д. Рокфеллера: "Умение общаться с людьми – это товар, который можно купить точно так, как мы покупаем сахар и кофе. Но я заплачу за такое умение больше, чем за что-либо другое в мире" [1, с. 17].

Деловой язык должен характеризоваться такими требованиями, как правильность, выразительность, ясность, точность, уместность, краткость.

Цицерон утверждал, что уметь правильно говорить… это ещё не заслуга, а не уметь – стыд, потому что правильный язык, на его взгляд, не столько достоинство хорошего оратора, сколько свойство каждого гражданина [2, с. 294].

Так же весомую роль играет цель делового общения. Чем конкретнее сформулирована цель, тем больше определенности в последующем. Это особенно важно при выборе тактики обще-

© Яцун Я. С., 2010

ния. Практика показывает, что многие идеи не реализуются лишь потому, что у менеджера нет ясности и продуманности постановки вопроса [3, с. 239].

Разработаны практические рекомендации по ведению деловой беседы:

1) внимательно выслушивайте собеседника до конца;

2) избегайте недоразумений и неверных толкований;

3) уважайте своего собеседника;

4) будьте вежливы, дружески настроены, дипломатичны и тактичны;

5) если нужно, будьте непреклонны, но сохраняйте хладнокровие, когда температура беседы поднимается;

6) попытайтесь в ходе беседы достичь своей цели или, по меньшей мере, найдите какой-нибудь приемлемый компромисс [4, с. 331].

Мы считаем, что эффективность делового общения проявляется в сплочённости коллектива, снижении уровня конфликтности, что способствует улучшению морально-психологического климата и повышению производительности труда в организации, налаживаются взаимовыгодные отношения с партнёрами (предприятие существует за счёт обменных процессов с внешней средой), так же повышается конкурентоспособность и имидж фирмы в целом.

Таким образом, общение является одним из важнейших качеств человека. Менеджмент относят к областям, где коммуникации играют определяющую роль. Для современного менеджера, личности, которая работает с людьми, способность к общению неизменно необходима. Это самый важный навык, которым должен обладать менеджер. Деловое общение позволяет взаимодействовать как с внешней, так и с внутренней средой фирмы для достижения поставленных целей и получения положительных результатов.

Деловое общение является ключевым звеном в работе менеджера, но этот вопрос ещё окончательно не изучен и требует дальнейшего рассмотрения и исследования.

Научн. рук. Ипполитова И. Я.

Литература: 1. Дороніна М. С. Культура ділового спілкування і партнерства : навч. посібн. / М. С. Дороніна, А. В. Доронін. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2008. – 204 с. 2. Афанасьєв М. В. Основи менеджменту : навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни / М. В. Афанасьєв, Л. Г. Шемаєва, В. С. Верлока.; за ред. проф. М. В. Афанасьєва. – Харків : ВД "ІНЖЕК", 2003. – 484 с. 3. Іпатов Е. Ф. Психологія управління в бізнесі : навч. посібн. для підготовки бакалаврів усіх форм навчання / Е. Ф. Іпатов, К. М. Лемківський, В. В. Павловський. – 2-е вид., доп. і перероб. – Харків – К. : НМЦВО, 2003. – 320 с. 4. Цыпкин Ю. А. Менеджмент : учебн. пособ. для вузов / Ю. А. Цыпкин, А. Н. Люкшинов, Н. Д. Эриашвили; под ред. проф. Ю. А. Цыпкина. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 439 с.

Зміст

Знахур І. В. Напрямки вдосконалення управління активами та пасивами банку 3
Сізов В. В. Удосконалення системи показників ліквідності комерційного банку 4
Алімов К. В. Використання європейського досвіду для банківської системи України 6
Асріян Е. В. Аналіз пасивних операцій банку 7
Заливча О. С. Комплексна оцінка управління активами та пасивами банку 8
Бєляєв І. В. Методика оцінки фінансового стану банківської системи України 11
Богайчук Г. Л. Вплив чинників зовнішнього середовища на процес управління кредитним портфелем банку 14
Верхоланцев Т. М. Стратегії управління активами і пасивами банку 15
Волотовська О. В. Управління кредитними ризиками в банку 17
Жовтобрюх Г. В. Проблеми розвитку національної системи безготівкових розрахунків в Україні 18
Калмикова О. В. Виявлення недоліків основних методів оцінки фінансового стану підприємств 19
Качан Б. О. Визначення найвпливовіших чинників ліквідності банку 20
Калужинова Н. С. Проблеми розвитку лізингових операцій в Україні 22
Костюченкова К. В. Обґрунтування адекватних підходів щодо вибору оптимального портфеля цінних паперів банку 23
Кошляк І. О. Реформування оплати праці в сучасній транзитивній економіці 24
Киркач С. М. Модель прогнозування виникнення простроченої заборгованості у підприємств-позичальників 25
Коноваленко Д. Ю. Організація управління кредитним ризиком у банку 27
Коцавцев Д. В. Шляхи вдосконалення оцінки кредитоспроможності позичальника 29
Кульгейко О. В. Проблеми застосування скорингу для оцінки кредитного ризику 30
Літвінова М. А. Рекомендації щодо вдосконалення оцінки вартості банку на основі дохідного підходу 32
Лелюк Ю. А. Лагова модель прогнозування обсягів виданих кредитів 33
Луценко Г. М. Управління інвестиційним портфелем банку 35
Ляшенко К. М. Оцінювання ризиковості діяльності банку за допомогою методів непараметричної статистики та їх вплив на фінансові результати комерційного банку 36
Мануйленко Н. В. Упровадження стрес-тестування для оцінки кредитного ризику в комерційних банках України 39
Нагорний О. О. Визначення впливу валютно-курсової політики на фінансову безпеку держави 40
Овсянникова М. Ю. Особливості управління банківськими ризиками в умовах кризи 41
Островерхова О. О. Побудова інтегрального показника оцінки ефективності діяльності банку 43
Піцик А. В. Управління активами банку 45
Приходько Т. М. Шляхи вдосконалення проведення депозитних операцій у банку 47
Решетько Ю. А. Управління валютними операціями банку 48
Романенко К. І. Визначення оптимального рівня ліквідності 49
Саліхова Т. М. Проблеми та перспективи розвитку фондового ринку України 51
Середюк В. В. Проблеми кредитування у період економічної кризи 52
Слепак Н. І. Значення технічних засобів для ділінгових операцій банків 53
Сусла Ю. В. Проблеми валютного регулювання та контролю в Україні 54
Тихан К. І. Модель урахування основних фінансових показників діяльності банків для обчислення рівня розвитку 55
Топчій І. А. Організація аналізу емісійно-касової роботи в банку 58
Філіппов О. С. Інтегральне оцінювання ризикованості кредитних операцій банку 59
Чередниченко О. О. Управління кредитною політикою комерційного банку 60
Чижик Є. І. Удосконалення рейтингової оцінки кредитоспроможності позичальника 62
Шагіна В. І. Управління кредитним портфелем за допомогою методу "Множинна регресія" 64
Булкин С. М. Управление собственными ценными бумагами банка 66
Данильченко В. А. Санация как основной инструмент оздоровления кризисных предприятий 68

Гвоздицкий В. С. Алгоритмическая модель антикризисного управления предприятием 69
Джалова Ю. В. Анализ подходов к оценке инвестиционной привлекательности региона 72
Копалиани Р. Ш. Оптимизация производственного процесса на предприятии 73
Мазняк М. Г. Модель управления экономической безопасностью государства 74
Печенко А. А. Моделирование процесса инвестирования с использованием инструментов рынка FORTS 75
Следзинский А. В. Управление финансовыми потоками коммерческого банка 77
Щербинин К. К. Регулирование финансового рынка: инструменты, механизмы, модели 78
Сагайдачная Е. С. Модель управления банковскими рисками 79
Бодня Т. В. Кризис современной европейской культуры: существует ли он? 81
Брыхаров Е. И. Субкультура – девиация общества или шаг к новой цивилизации? 83
Воронкина Е. Е. Символическая власть 85
Войтюк Д. И. Особливості філософського підходу до вивчення економіки 86
Лаврова Н. В. Справедливость как политическая ценность 87
Дудниченко Ю. А. Сексизм как дискурс 88
Литвинцева А. С. Глобализация культуры – новая цивилизация мира? 90
Лукьянчук А. А. Дэмиан Херст: искусство или тщеславие? 92
Мельник В. М. Косово как крах Ялтинской системы 93
Ошурко М. Н. Некоторые проблемы этнонациональной политики в Украине 95
Рябченко Т. Г. Скромное обаяние либерализма 96
Селютин С. В. Эпоха постмодерна: принципы и ценности 98
Тімофєєва М. А. Не бійтесь бути українцями 100
Химій М. С. Національна ідея як фактор консолідації українського суспільства 101
Царенко И. Н. Проблема статуса живой этики в современной культуре 102
Геращенко І. М. Удосконалення нематеріальної мотивації персоналу 104
Надьожа О. К. Планування виробництва за допомогою вирівняного графіка 106
Савченко Д. І. Управління конкурентоспроможністю підприємства 107
Щеткін Д. С. Управління прибутком підприємства 109
Тихомиров А. О. Інноваційні підходи до економічної безпеки на підприємстві 110
Токар О. В. Оцінювання результатів діяльності керівників підрозділів наукових організацій 111
Гаврюшова Є. Є. Особливості розвитку соціального партнерства в Україні 113
Гончаренко К. М. Особливості управління конфліктами інтересів у сучасних виробничих організаціях 114
Істоміна О. А. Роль освіти в забезпеченні підприємства конкурентоспроможним персоналом 116
Мігунова Ю. О. Сутність і роль інвестицій у людський капітал 117
Степанова Е. Р. Проблема бідності в Україні 119
Фесуненко К. С. Особливості розробки та реалізації стратегії розвитку Харківського регіону 121
Харитонов А. В. Социальное партнерство как экономическая категория 122
Бондаренко О. Ю. Виявлення резервів зниження затрат функціонування системи маркетингових досліджень нового товару за допомогою інструментів функціонально-вартісного аналізу 125
Уласова М. В. Ефективність самостійної роботи студентів – шлях до компетентного фахівця 128
Гурькова Ю. С. Аналіз інвестиційної привабливості економіки України 132
Зарецька Е. В., Корабельнікова Т. А. Аналітичне забезпечення управління промисловими підприємствами 135
Калита Т. И. Система управления банковскими рисками 138
Боєва М. О. Світова криза: причини та наслідки 139
Баскакова Н. В. Особливості реалізації принципів стратегічного управління підприємством в умовах кризи 140
Мирошниченко П. В. Формирование системы корпоративного управления на предприятии 142
Лучко О. В. Причини банкрутства українських підприємств в умовах фінансової кризи 144
Чернышова Д. О. Причины возникновения и направления выхода из кризиса на предприятии 146
Халина Н. Ю. Управление стрессами как фактор повышения эффективности деятельности предприятия 147
Яцун Я. С. Деловое общение – составляющая успеха менеджера 149